

PERSPECTIVES

CHOISIR DES ENTREPRISES QUI RÉSISTENT

Printemps 2020 | Numéro 2 | Volume 17

Commentaires sur les marchés
Reconnaître un rougissement

Pleins feux sur nos services fiduciaires
C'est en votre pouvoir

Placements
Restons fidèles aux fondamentaux

DANS CE NUMÉRO



DUANE W. GREEN
Président et
chef de la direction



IAN M. RIACH
B. Com., CFA
Chef des placements



SCOTT GUITARD
B.A.A. (Finance), CFA
Vice-président et
gestionnaire de portefeuille



THOMAS E. JUNKIN
TEP
Premier vice-président
Services de fiducie personnelle



GILES D. MARSHALL
B. Sc., FCSI, CIMA
Vice-président et
gestionnaire de portefeuille



KEVIN B. MCLACHLAN
B.Sc., MBA, CFA
Vice-président et
gestionnaire de portefeuille

COLLABORATEURS

MANMEET BHATIA
CFA, LIFA, CLU, CFP, CIM
Chef, Gestion de
patrimoine privé

VINCENT TONIETTO
CFA, CAIA, PRM
Vice-président et
gestionnaire de portefeuille

DAVID M. GIESLOWSKI
CPA, CA, CFP, CIMA
Vice-président et conseiller
en gestion de patrimoine

Ce qu'il faut savoir

Vous avez choisi la Société Fiduciary Trust du Canada pour protéger, faire croître et transmettre votre patrimoine. En cette période très particulière, c'est exactement ce que nous faisons. Comme vous le constaterez en lisant le présent numéro de *Perspectives*, notre équipe, nos capacités et notre expertise demeurent solides. En collaboration avec Placements Franklin Templeton, les gestionnaires de portefeuille et les équipes de recherche à l'échelle de la planète se concentrent sur les prochaines étapes.

Dans l'article *Table ronde*, Matt Quinlan, de San Mateo, et Nick Getaz, de New York, parlent de la résilience inhérente au portefeuille de croissance des dividendes de Franklin. Ils s'attendent à ce que les dividendes continuent d'être versés, pourquoi? Comment le marché actuel affecte-t-il la valeur intrinsèque des sociétés qu'il détient? Lisez l'article *Choisir des entreprises qui résistent*.

Ian Riach, de Toronto, et Scott Guitard, de Calgary, passent en revue le dernier trimestre et notre stratégie de répartition de l'actif pour la prochaine période. Nous composons prudemment avec le présent marché. À lire : *Reconnaître un rugissement* et *Nous avons passé le test, passons maintenant à autre chose*, respectivement.

Thomas Junkin, de Calgary, se penche sur la transmission de patrimoine en mettant l'accent sur des mesures proactives qui cadrent avec la vie d'aujourd'hui. Dans son article intitulé *C'est en votre pouvoir*, il aborde notamment les dons à la famille et les obligations des fiduciaires.

Nous sommes là pour vous aider à gérer *vos* santé financière pour que vous puissiez vous occuper de votre propre santé ainsi que de celle de vos proches, de vos amis et de votre communauté. Moins de préoccupations laisse plus de place à l'attention et à la bienveillance dont nous avons tant besoin ces jours-ci : laisser l'arrivée du printemps nous remplir d'espoir, croiser des yeux souriants au-dessus d'un masque dans la rue, à deux mètres de distance.

Nous sommes reconnaissants envers notre équipe pour son dévouement et ses efforts continus. Étant donné que tout le monde travaille de la maison, nous espérons que vous comprendrez que les appels pourraient être ponctués de jeunes voix ou de bruits émanant de nos amis à quatre pattes. La santé et la sécurité de nos employés et de leur famille sont nos priorités absolues.

Nous vous disons merci. Merci pour votre confiance et vos paroles remplies de compassion. En cette période difficile, nous vous souhaitons, à vous et à votre famille, la santé et de meilleurs jours à venir. Si vous avez des questions, quelles qu'elles soient, n'hésitez pas à communiquer avec nous. Vous allez recevoir par courriel des mises à jour régulières sur les marchés ainsi que des invitations à des webinaires. Rendez-vous en tout temps au www.fiduciarytrust.ca pour connaître nos plus récents points de vue.

Nous sommes là.

CFA[®] et Chartered Financial Analyst[®] sont des marques déposées du CFA Institute.

Les renseignements contenus dans le présent document étaient considérés comme fiables au moment de la publication. Toutefois, nous n'en garantissons pas l'exactitude ni l'exhaustivité. La préparation du présent document peut avoir nécessité des données de tiers qui n'ont pas fait l'objet d'une vérification ou d'une validation indépendante par Placements Franklin Templeton (« PFT »). Placements Franklin Templeton décline toute responsabilité, quelle qu'en soit la nature, à l'égard de toute perte résultant de l'utilisation de ces informations, et le lecteur est l'unique responsable de l'utilisation qu'il fait des commentaires, des opinions et des analyses que contient le document. Le bulletin *Perspectives* vise à offrir des renseignements et des analyses aux clients de la Société Fiduciary Trust du Canada. Le lecteur ne doit pas se fier aux articles de ce bulletin pour prendre des décisions en matière de placements ni les tenir pour des conseils fiscaux ou juridiques. Il ne devrait rien entreprendre sur la seule foi de ces renseignements sans consulter d'abord son conseiller en gestion de patrimoine, son planificateur financier, son fiscaliste ou son avocat, qui pourront tenir compte de sa situation particulière pour lui donner des conseils. Les montants investis 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 de Placements Franklin Templeton avant d'investir. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis; leur valeur fluctue souvent et leur rendement passé n'est pas garant de leur rendement futur. Franklin Advisers, Inc. fait partie de la Société de Placements Franklin Templeton (« SPFT »). Fiduciary Trust du Canada est un nom commercial utilisé par la Société Fiduciary Trust du Canada. La Société Fiduciary Trust du Canada et Services aux investisseurs FTC Inc. sont des filiales en propriété exclusive de la Société de Placements Franklin Templeton (SPFT). Groupe de gestion des actions Franklin fait partie de Franklin Resources, Inc. (FRI), qui exerce ses activités à l'échelle mondiale sous le nom Placements Franklin Templeton.

Reconnaître un rugissement

Par Ian M. Riach

Au dernier trimestre, nous avons repris la citation : « Les marchés haussiers ne meurent pas de vieillesse. Ce sont les récessions qui les tuent »¹. En février, les craintes d'une récession causée par la COVID-19 ont ébranlé les marchés boursiers mondiaux si fortement que nous nous sommes rapidement retrouvés dans un marché baissier². Des sommets atteints le 19 février au creux du 23 mars, l'indice S&P 500 a reculé d'environ 34 % en monnaie locale³. L'indice composé S&P/TSX a chuté brusquement – d'environ 37,5 % de son sommet à son creux au cours de la même période⁴. Aucun marché boursier n'a été épargné, les bourses étrangères ayant enregistré des baisses similaires.

De son côté, le marché canadien a été doublement affecté. Non seulement avons-nous subi les répercussions du virus, mais nous avons aussi été pris dans la lutte que se sont livrée l'Arabie saoudite et la Russie pour la position dominante sur le marché du pétrole. Les deux pays ont inondé le marché de leur offre, ce qui a fait chuter les prix du pétrole. Les stocks intérieurs d'énergie ont été durement touchés, ce qui a fait en sorte que le marché canadien a baissé encore plus que les autres marchés développés.

Le marché obligataire a également connu des turbulences : les taux de rendement des obligations d'État ont atteint de nouveaux creux, tandis que les investisseurs ont aveuglément vendu leurs actifs les plus risqués. En fait, dans la foulée d'un arrêt des négociations pour tous les titres non gouvernementaux, le marché des obligations de sociétés a non seulement présenté les caractéristiques d'une crise financière, mais aussi celles d'une crise de liquidité.

Les banques centrales et les gouvernements ont également réagi vigoureusement en adoptant des mesures sans précédent. Les banques centrales à l'échelle mondiale ont abaissé les taux d'intérêt et réintroduit des mesures d'assouplissement quantitatif



afin d'injecter des liquidités dans leur économie. La Réserve fédérale américaine a remplacé son précédent programme d'achat, qui comportait des limites hebdomadaires, par un programme ne comportant essentiellement aucune limite au soutien⁵. De son côté, pour assurer le bon fonctionnement des marchés financiers, la Banque du Canada a annoncé que, en plus d'acheter des obligations du gouvernement du Canada (y compris des obligations hypothécaires du Canada), elle mettrait en oeuvre des programmes de soutien additionnels pour les marchés monétaires à court terme⁶.

Tous les niveaux de gouvernement ont déployé d'importantes mesures de soutien budgétaire. Au premier trimestre, le plan d'aide américain s'élevait au montant impressionnant de 2 000 milliards de dollars, soit environ 10 % du PIB⁷. Le plan canadien, quant à lui, s'élevait à 202 milliards de dollars⁸. Mais la déclaration que le ministre des Finances, Bill Morneau, a faite lors d'un point de presse en mars est plus évocatrice encore : « ...il n'y a pas de plafond... », a-t-il affirmé⁹.

Or, les sommes extraordinaires prévues par les mesures de relance monétaire et

budgétaire en inquiètent certains quant à leurs répercussions sur l'économie à plus long terme. Par exemple, verrons-nous un soudain pic de l'inflation découlant de l'injection de tout cet argent dans l'économie? Ou encore, qu'advient-il des taux d'impôt après la crise? Souvent, une hausse des impôts pèse sur la croissance. Nous nous poserons ces questions plus tard. Pour l'instant, il nous faut des mesures extraordinaires pour atténuer le choc d'une récession et éviter une éventuelle dépression.

À court terme, nous nous attendons à ce que les marchés demeurent particulièrement volatils, car les données fondamentales sont floues. Les marchés semblent réagir aux nombreuses manchettes et à l'anxiété accrue. En cette période d'incertitude, nous nous concentrons sur le long terme. Au-delà des 12 prochains mois, le rendement des actions nous apparaît beaucoup plus intéressant que celui des obligations. Dans cette optique, nous augmenterons *prudemment* la pondération des actions au cours des prochaines semaines et des prochains mois.

Rendement du marché (%)	T1 2020	1 an
Indice composé S&P/TSX	-20,9 %	-14,2 %
Indice S&P 500 (\$ CA)	-12,1 %	-1,3 %
Indice MSCI EAEO (\$ CA)	-15,5 %	-8,7 %
Indice des obligations universelles FTSE Canada	1,6 %	4,5 %
\$ CA / \$ US	-7,7 %	-5,1 %

Les données ci-dessus concernant les indices sont calculées à partir de sources externes et, le cas échéant, représentent des rendements totaux.

Toutes les données sont en dollars canadiens et sont établies en date du 31 mars 2020.

1. Ian Riach, « Les marchés boursiers clôturent l'année en force », *Perspectives*, hiver 2020, vol. 17, numéro 1. www.fiduciarytrust.ca.

2. Un « marché baissier » s'entend d'un marché ayant baissé d'au moins 20 %.

3. Source : Bloomberg L.P. <https://www.bloomberg.com>.

4. Source : Bloomberg L.P. <https://www.bloomberg.com>.

5. « Federal Reserve announces extensive new measures to support the economy », Réserve fédérale américaine, 23 mars 2020, <https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/monetary20200323b.htm>.

6. « COVID-19 : Mesures visant à soutenir l'économie et le système financier », Banque du Canada, 24 mars 2020, modifié le 3 avril 2020, <https://www.banqueducanada.ca>.

7. Steven T. Dennis, Mike Dornig, Billy House et Laura Litvan, « House Faces Urgency to Act on Senate's \$2 Trillion Virus Rescue », Bloomberg, 25 mars 2020, mis à jour le 26 mars 2020, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-03-26/senate-passes-2-trillion-virus-rescue-plan-sends-bill-to-house>.

8. Kait Bolongaro, « Trudeau unleashes cash drop in bid to revive Canada's economy », *Bloomberg News*, 27 mars 2020, <https://www.bnnbloomberg.ca/trudeau-unleashes-cash-drop-in-bid-to-revive-canada-s-economy-1.1413487>.

9. « Morneau says there is no cap on government spending to fight COVID-19 economic crisis », *CBC NEWS*, 27 mars 2020, <https://www.cbc.ca/player/play/1716910147811>.

Nous avons passé le test, passons maintenant à autre chose

Par Scott Guitard

Les investisseurs ne sont que trop conscients de la volatilité qui a marqué le premier trimestre, et vous avez bien raison de penser que de nombreux records ont été battus pendant cette période. Par exemple, les taux de rendement des obligations d'État en Amérique du Nord ont atteint des creux sans précédent, les marchés boursiers se sont retrouvés en territoire baissier en un temps record, et des programmes de relance monétaire et budgétaire jamais vus ont été mis en place. Nous nous attendons à ce que le deuxième trimestre demeure instable en raison de l'incertitude qui entoure la COVID-19. Voici ce que nous voyons dans le rétroviseur et comment nous envisageons l'avenir.

	Catégorie d'actif	(-)	N	(+)	Notre point de vue
PRINCIPALES CATÉGORIES D'ACTIF	Marché monétaire/ équivalents de trésorerie		←		Au premier trimestre, la Banque du Canada et la Réserve fédérale américaine ont abaissé leur taux directeur à deux reprises afin de supplanter les turbulences économiques qui se profilaient à l'horizon. Notre surpondération des liquidités a contribué au rendement relatif. À la fin de la période, nous avons affecté des liquidités à l'achat d'actions qui avaient baissé dans la foulée de la pandémie. Nous amorçons le deuxième trimestre avec des liquidités tout juste au-dessus du niveau neutre; cependant, nous pourrions encore en prélever pour acheter des actions pour profiter d'occasions.
	Titres à revenu fixe				La durée plus courte du portefeuille (c.-à-d. une sensibilité moindre aux variations des taux d'intérêt) et la surpondération des obligations de sociétés canadiennes de qualité supérieure ont miné la valeur relative au premier trimestre. En revanche, l'exposition du portefeuille au Fonds mondial d'obligations Templeton a soutenu le rendement relatif au cours de la période.
	Actions			→	La sous-pondération des actions a favorisé le rendement relatif, car cette catégorie d'actif a été beaucoup moins rentable que les titres à revenu fixe et les liquidités au cours du premier trimestre. Nous n'avons pas prévu une pandémie mondiale. Cependant, vu le ralentissement de la croissance économique et les valorisations plutôt excessives, nous pressentions depuis longtemps qu'il s'en fallait de peu pour déclencher un ressac. Bien que nous ayons augmenté notre exposition aux actions au premier trimestre, étant donné la sous-performance de cette catégorie d'actif, nous maintenons notre sous-pondération. Nous ferons preuve de patience et nous évoluerons avec prudence vers une position neutre ou au-delà.
SECTEURS DES TITRES À REVENU FIXE	Obligations de sociétés canadiennes de qualité supérieure				Les obligations de sociétés canadiennes de qualité supérieure ont nuí au rendement du premier trimestre. Pendant la plus grande partie de la période de délestage, les marchés du crédit ont dû composer avec un manque de liquidités, de sorte que les acheteurs se sont faits rares. La surpondération des obligations du secteur de l'énergie a également plombé le rendement. Nous sommes d'avis que les écarts et les liquidités s'amélioreront au cours des prochaines trimestres.
	Obligations d'État				Ce sont les obligations fédérales à long terme qui ont le plus profité des récentes réductions de taux de la banque centrale et de la ruée vers des valeurs refuges observée au premier trimestre. Or, cette composante était sous-pondérée au début du ralentissement, ce qui a été défavorable au rendement relatif. Cependant, notre conviction à l'égard de cette sous-pondération est renforcée par le contexte actuel. À notre avis, ces obligations ne reculeront pas beaucoup de valeur à long terme compte tenu des taux de rendement actuels. Pour le moment, nous en conservons un certain nombre pour nous protéger contre la faiblesse des actions.
	Obligations mondiales				Au premier trimestre, le Fonds mondial d'obligations Templeton a affiché les meilleurs résultats de la composante en titres à revenu fixe sur une base relative et absolue. La forte appréciation du dollar américain par rapport au dollar canadien en a été le principal moteur.
MARCHÉS BOURSIERS	Actions canadiennes				La sous-pondération des actions canadiennes a contribué au rendement du portefeuille au premier trimestre. Par ailleurs, le positionnement défensif adopté par notre gestionnaire du portefeuille d'actions canadiennes sous-jacent et la surpondération des biens de consommation de base ont généré un résultat relatif positif par rapport à celui de l'indice composé S&P/TSX. Nous continuons de sous-pondérer les actions canadiennes, car la reprise sera plus difficile pour une économie qui repose sur les ressources.
	Actions américaines			→	Sur la base du rendement absolu, les actions américaines ont été la composante la plus performante. Le choix du gestionnaire du portefeuille sous-jacent de sous-pondérer les actions du secteur des technologies de l'information a pesé sur le rendement relatif. La demande des produits et services offerts par ce secteur durant la période de confinement ne devrait pas baisser autant que celle des autres secteurs liés à la consommation. Nous demeurons déterminés à surpondérer les titres de valeur, le style se négociant à un cours avantageux historique par rapport aux titres de croissance et de momentum.
	Actions internationales			→	La sélection de titres parmi les actions européennes a donné lieu à une contre-performance dans la composante en actions internationales. La pandémie représente un autre coup dur pour l'économie européenne qui était déjà fragile. Les programmes de relance monétaire et budgétaire considérables aideront probablement, mais nous pensons que la reprise en Europe sera plus longue à se matérialiser. Nous estimons toutefois que les valorisations reflètent bien cette réalité; notre position est donc neutre à l'égard de cette catégorie d'actif.

Pas de flèche : aucun changement par rapport au trimestre précédent.
→/← Représente la variation d'un trimestre à l'autre.

Processus de répartition de l'actif

Les décisions en matière de répartition de l'actif découlent de discussions continues au sein de notre Comité des stratégies de placements des clients particuliers. Nous amorçons ce processus en prenant des décisions de placement

stratégiques par rapport à un portefeuille modèle interne, par exemple le portefeuille modèle de croissance équilibré. Ce portefeuille est fondé sur une composition de l'actif neutre et des conditions de marché stables¹. La différence entre notre stratégie de placement et le portefeuille modèle reflète notre

engagement ferme à gérer le risque efficacement et à produire des rendements supérieurs à long terme. Lorsque nous mettons à jour notre stratégie de placement, nous examinons notre portefeuille de placements en regard de son portefeuille modèle et effectuons les opérations nécessaires.

1. Le portefeuille modèle de croissance équilibré est composé à 40 % de titres à revenu fixe et à 60 % d'actions.

Restons fidèles aux fondamentaux

Quelle que soit la conjoncture de placement, on parle souvent d'une approche disciplinée quant aux fondamentaux. Nous avons demandé à Scott Guitard, vice-président et gestionnaire de portefeuille, d'expliquer comment une telle approche influe sur la construction et la gestion des portefeuilles.

Q : Qu'entendez-vous par fondamentaux?

Examinons la question d'un point de vue ascendant, où les données fondamentales se manifestent lorsque l'on réussit à faire abstraction de l'agitation et à établir la vraie valeur d'une action de façon objective en se basant sur des recherches et des analyses rigoureuses et éprouvées. Le processus d'évaluation peut différer selon la région ou le secteur dans lesquels la société mène ses activités, ainsi que selon la raison pour laquelle la société a été incluse dans le portefeuille.

Les gestionnaires de fonds sous-jacents que nous choisissons font généralement ce travail; ils évaluent et fixent la valeur intrinsèque cible de chaque société faisant partie de leurs univers de placement. Ces équipes de placement spécialisées effectuent des études approfondies des facteurs quantitatifs et qualitatifs. Elles déterminent ensuite si les actions sont sous-évaluées ou surévaluées par le marché à tout moment donné. Les résultats de leurs analyses influenceront sur les décisions d'achat, de conservation ou de vente d'un titre.

En revanche, notre Comité des stratégies de placement examine les fondamentaux de façon descendante, c'est-à-dire qu'il analyse les différentes régions selon l'état de l'économie de chacune d'elles et du marché sous-jacent afin de savoir si la valorisation des actions cadre avec le contexte économique.

Q : Comment ces deux méthodes d'analyse s'intègrent-elles?

Nos décisions quant à la répartition de l'actif illustrent clairement comment les analyses ascendante et descendante convergent. L'intégration de ces deux méthodes d'analyse se révèle dans les stratégies sous-jacentes que nous choisissons, dans la pondération que nous accordons à chaque région, et dans notre adoption d'un style de gestion plutôt qu'un autre.



Q : Pouvez-vous nous donner un exemple?

Si l'on regarde la répartition des actions dans le portefeuille modèle de croissance équilibré de façon générale pour le dernier trimestre de 2019, on constate que nous avons décidé de sous-pondérer les actions canadiennes, en privilégiant les actions de grande qualité et en désavantageant les sociétés de croissance. Ces décisions ont été fondées sur les analyses ascendante et descendante combinées et sur le fait que nous estimions que le marché boursier canadien était vulnérable, les actions ayant été valorisées avec un peu trop d'optimisme. De là, il revenait aux gestionnaires des portefeuilles sous-jacents de choisir les actions en fonction de leur analyse fondamentale.

Q : Et maintenant?

Il va sans dire qu'un monde marqué par l'incertitude et les événements sans précédent que nous vivons génère beaucoup d'inquiétude qui affecte les marchés d'investissement. Nous observons un clivage entre les activités de négociation sur les marchés et les analyses objectives des fondamentaux. À l'avenir, il faudra se référer à ces analyses. En ce moment même, nous travaillons en temps

réel et ajustons nos projections et nos cibles à mesure que les nouvelles informations sortent. Beaucoup de données doivent être traitées actuellement. Notre positionnement actuel est présenté dans l'article *Nous avons passé le test, passons maintenant à autre chose* à la page 4.

L'analyse fondamentale est essentielle à chaque étape du cycle de placement; cependant, dans des périodes comme celle que nous traversons actuellement, nous demeurons fidèles à votre processus, et votre discipline commerciale peut véritablement faire croître les rendements à long terme des portefeuilles.

Choisir des entreprises qui résistent

Comment vous en tirez-vous? Voilà la question que tout le monde se pose entre amis, entre membres de la famille et entre entreprises. C'est aussi celle que nous avons posée à Matt Quinlan and Nick Getaz, cogestionnaires principaux de portefeuille du Franklin Rising Dividends Portfolio. Voyons comment les décisions qu'ils prennent aujourd'hui façonnent leurs attentes quant à la reprise.



MATT QUINLAN
Vice-président et
gestionnaire de portefeuille,
Analyste de recherche
Groupe de gestion des actions
Franklin
Franklin Advisers, Inc.
San Mateo (Californie)
États-Unis



NICK GETAZ
CFA
Vice-président et
gestionnaire de portefeuille,
Analyste de recherche
Groupe de gestion
des actions Franklin
Stratégies de croissance
des dividendes
New York (New York)
États-Unis

« *La caractéristique déterminante de ce portefeuille, soit la résilience, repose avant tout sur la recherche que nous effectuons afin de savoir si une entreprise répond à nos critères de solides dividendes croissants.* »

MATT QUINLAN

Matt Quinlan : La caractéristique déterminante de ce portefeuille, soit la résilience, repose avant tout sur la recherche que nous effectuons afin de savoir si une entreprise répond à nos critères de solides dividendes croissants. L'entreprise dispose-t-elle d'une équipe de direction performante, d'une forte répartition du capital, d'un profil bénéficiaire intéressant et d'occasions de croissance à long terme?

Nick Getaz : Matt a tout à fait raison; en appliquant ce critère à l'univers des actions, nous ramenons nos possibilités de placement à un sous-secteur plus résilient. Par exemple, nous cibons les entreprises qui ont dégagé, sur une période de 10 ans, une croissance des dividendes de presque 10 % ou plus au cours d'au moins 8 ans sans réduire les dividendes, dont le ratio d'endettement à long terme est inférieur à 50 % et le ratio de distribution, à 65 %, ou qui émettent des titres de créance de premier rang et de catégorie investissement. Le plafond fixé pour le ratio de distribution nous confirme que chaque entreprise réinvestit ses bénéfices.

Q : Pourquoi insister sur le réinvestissement des bénéfices?

Matt Quinlan : Notre stratégie est axée plutôt sur la croissance des dividendes que sur le rendement en dividendes. Cela étant dit, les entreprises dans lesquelles nous investissons génèrent plus souvent qu'autrement des flux de trésorerie disponibles positifs, que la conjoncture soit favorable ou non. Elles ne cessent de réinvestir et de bonifier leurs résultats chaque année, notamment en lançant de nouveaux produits ou en élargissant la distribution. Elles cherchent à consolider leur position au fil des ans. Elles se servent des capitaux réinvestis pour stimuler la croissance des flux de trésorerie disponibles et des dividendes.

Elles se démarquent ainsi de certaines entreprises de télécommunications et de services aux collectivités dont le rendement et le ratio de distribution sont supérieurs, mais dont la croissance est souvent inférieure.

Q : Quels sont les facteurs qui mettent le portefeuille le plus à mal ces jours-ci?

Matt Quinlan : À ce stade initial du repli, nous voyons clairement que les répercussions de la COVID-19 sur l'économie se font sentir même sur nos titres les plus faiblement pondérés, par exemple dans le secteur de la finance. Parallèlement, certains titres énergétiques – qui comptent pour une infime partie du portefeuille – sont aussi plombés par la guerre des parts de marché que se livrent la Russie et l'OPEP.

Nick Getaz : Néanmoins, la pondération la plus forte du portefeuille va à l'industrie, où nous investissons dans un groupe représentatif d'entreprises qui desservent différents marchés finaux, souvent sur la base de facteurs de croissance axés sur l'innovation et la technologie.

Étant donné la volatilité actuelle, il convient de noter que nous avons une perspective à long terme. Par exemple, nous nous attardons aux effets que les perturbations à court terme auront sur les perspectives commerciales d'une entreprise dans 10 ans.

Q : Justement, dans quelle mesure estimez-vous que labconjoncture actuelle influera sur la valeur intrinsèque à long terme des entreprises dans lesquelles vous investissez?

Nick Getaz : Nous avons constaté une réaction disproportionnée (on jette le bébé avec l'eau du bain) des cours boursiers qui ne correspond pas aux perspectives à long terme de bien des actions de qualité. D'après nous, la valeur intrinsèque à long terme des entreprises en cause restera à peu près la même. Bien des facteurs affectent la dynamique des marchés. Notre tâche consiste à bien les distinguer et à évaluer la qualité des entreprises en portefeuille et des occasions sur les marchés.



Matt Quinlan : Prenons le cas de Lowe's Companies, Inc., par exemple. Nous investissons depuis peu dans Lowe's, qui exerce ses activités dans un secteur très attrayant et qui a apporté bien des changements en vue d'améliorer ses produits et sa chaîne d'approvisionnement. La COVID-19 a durement frappé les détaillants, mais cela veut-il dire que les gens n'investiront plus dans leur maison? Si ce sera peut-être le cas à court terme, nous nous attendons néanmoins à ce que le segment de la rénovation domiciliaire reprenne de plus belle. À nos yeux, Lowe's propose une valeur appréciable à long terme, malgré la pression qui s'exerce sur elle depuis peu.

Q : Dans quelle mesure vous attendez-vous à ce que les titres en portefeuille maintiennent ou bonifient leur dividende?

Nick Getaz : Nous nous attendons toujours à ce que les entreprises dont nous détenons les titres maintiennent à la fois leur dividende et le taux de croissance escompté. Lorsque le taux de croissance du dividende d'une entreprise baisse ou se stabilise pendant un certain temps, nous considérons habituellement la situation comme préoccupante. Nous ne sommes pas pour autant tenus de liquider le titre en question, mais nous devons approfondir l'analyse afin de nous assurer qu'il convient toujours.

C'est le cas de Becton, Dickinson and Company, une entreprise de technologie médicale qui majore son dividende depuis plus de 45 ans, mais dont la croissance du dividende a quelque peu ralenti. Si l'on examine les chiffres de plus près, par contre, on constate que le ralentissement s'explique dans une large mesure par l'intégration de plusieurs acquisitions d'envergure depuis quelques années.

Q : Le marché est-il un terreau fertile à ce stade-ci?

Nick Getaz : Nous relevons des occasions de consolider certaines positions, notamment des titres que nous détenons depuis longtemps et qui ont été durement touchés par la volatilité récente. Dans ce contexte marqué par de fortes fluctuations, nous avons été très actifs et veillé à faire des choix judicieux tout en ayant la souplesse voulue pour tirer parti des occasions qui se présentent.

Q : Comment saurons-nous si le marché amorce une reprise?

Matt Quinlan : D'après moi, il faudra des percées du côté de la COVID-19, des nouvelles moins mauvaises et une baisse du nombre de cas. Même si le gouvernement américain et la Réserve fédérale ont respectivement pris des mesures énergiques sur les plans budgétaire et monétaire, j'estime que le vrai déclencheur sera le sentiment que la situation ne se dégrade plus.

Nick Getaz : Voici quelques-uns des premiers signes : le marché devient bien moins sensible aux mauvaises nouvelles, les brusques replis ponctuels cessent, et le marché assimile bien les mauvaises nouvelles avec le recul. Nous saurons alors que le marché commence à prendre en compte une bonne part des scénarios les plus pessimistes et qu'il a les coudées franches pour entreprendre un redressement. Encore faut-il se méfier des fausses reprises et des fois où le marché fait un bond, suivi d'un repli.

Q : Combien de temps faudra-t-il au marché pour se redresser et aux investisseurs pour commencer à récupérer les pertes?

Matt Quinlan : Nous l'ignorons. En revanche, et abstraction faite de la volatilité, nous estimons que le temps ramènera les fondamentaux solides qui caractérisaient certaines entreprises – dont Procter & Gamble (plus de 60 années consécutives de hausses de dividendes) et Roper Technologies (plus de 25 années consécutives) – avant la COVID-19. En tant que gestionnaires de fonds, j'ai l'impression que cette période nous fournira des occasions d'achat d'un bon nombre de ces titres de qualité. C'est d'ailleurs dans cette optique que nous travaillons.

Nick Getaz : Les deux questions du jour sont les suivantes : Quelles entreprises réussiront à se sortir du marasme et auront les meilleures chances de se redresser vigoureusement? Quelles équipes de direction inspirent la confiance qu'elles trouveront la voie stratégique optimale pour venir à bout de cette conjoncture difficile? Les entreprises de qualité ont prouvé, au fil des ans, qu'elles savent très bien répondre à ces questions.

C'est en votre pouvoir

Par Thomas E. Junkin

« Les personnes extraordinaires ont une chose en commun : un sens absolu de la mission. »

Zig Ziglar

D'après mon expérience, cet énoncé s'applique certainement à nos clients. Les familles, les entrepreneurs, les dirigeants et les professionnels avec qui nous travaillons ont un sens du devoir envers l'atteinte des objectifs qui se reflète dans les mesures adoptées au fil des ans et la prise de décisions nécessaires. Cette qualité, je la ressens naturellement dans nos discussions continues au sujet de la transmission du patrimoine. Alors que la pandémie fait des ravages partout dans le monde, voici quelques mesures proactives à envisager.

Tirer parti des pertes en capital imprévues

Si vous avez réalisé ou que vous prévoyez réaliser un important gain en capital imposable de la vente ou du transfert de biens qui doit être déclaré en 2020, la volatilité actuelle du marché pourrait vous aider. Vous pourriez saisir une occasion à court terme de générer des pertes en capital susceptibles de compenser une part des gains en capital imposables. Assurez-vous de consulter votre conseiller en fiscalité au préalable et veillez à éviter les règles relatives aux pertes apparentes (ne vendez pas de titres pour ensuite les racheter dans les 30 jours suivant la vente). En supposant que les marchés boursiers se redresseront et que vous souhaitez participer à cette reprise, votre conseiller en placement peut vous recommander des placements convenables pour remplacer ceux vendus pour générer des pertes.

Transfert de biens à une fiducie entre vifs

Les objectifs, stratégies et avantages de la création d'une fiducie entre vifs vont au-delà de la portée de cet article. Toutefois, nous savons que l'un des principaux inconvénients pour les créateurs d'une fiducie réside dans le fait que le transfert de titres ou autres biens assortis de gains en capital non réalisés entraînera une disposition réputée à la juste valeur marchande. Cela génère des gains en capital imposables au cours de l'année de cotisation. Vous envisagez peut-être de

créer une fiducie entre vifs aux fins de planification successorale (p. ex. pour soutenir un adulte dépendant ou pour protéger des actifs de futurs créanciers potentiels), mais êtes réticent en raison de l'impôt sur les gains en capital punitif que vous auriez à verser. Compte tenu des faibles cours des actions actuels, le moment est peut-être venu de réévaluer les avantages et les inconvénients d'une fiducie entre vifs avec vos conseillers professionnels.

Donner aux membres de la famille dès maintenant

Vous songez peut-être à aider vos enfants adultes, vos petits-enfants ou d'autres membres de votre famille en prêtant ou en donnant de l'argent. Si vous envisagez de donner une somme considérable à une ou à plusieurs personnes, réfléchissez à la meilleure manière de le faire. Discutez avec vos conseillers professionnels pour vous assurer de bien comprendre les conséquences et les occasions qui pourraient en découler.

L'un des principaux éléments à garder en tête est que de donner des biens (autre que de l'argent) à un enfant adulte générera sans doute un gain ou une perte en capital qui doit être déclaré aux fins d'impôt dans la même année (p. ex. vous devrez faire état du don d'aujourd'hui dans votre déclaration de revenus de 2020). Selon votre situation, les récents reculs des marchés peuvent également présenter une occasion du point de vue fiscal. En voici des exemples.

- Donner des titres dont la valeur a considérablement diminué peut entraîner un gain en capital plus faible que celui qui aurait autrement été réalisé, ou même une perte en capital qui peut être utilisée pour compenser d'autres gains en capital.
- En sachant que vos enfants n'ont pas immédiatement besoin d'argent, il convient tout de même de tenir compte du fait que les cours plus faibles des actions peuvent constituer une occasion de donner des actifs, ce qui peut aider à maximiser leurs cotisations à un REER ou à un CELI, tout en reportant l'impôt sur les gains en capital futurs à mesure que les marchés se rétablissent.
- En gardant à l'esprit la future reprise du marché, donner des titres pendant la période actuelle de repli des marchés peut aider à transférer des gains en capital futurs de vous à votre enfant, lequel se situe peut-être dans une tranche d'imposition inférieure à la vôtre.

Lorsque vous effectuez un don important à

qui que ce soit, réfléchissez bien à la manière dont le don aura une incidence sur votre planification successorale à long terme. Planifiez-vous faire un don ou consentez-vous un prêt qui devra être remboursé? Avez-vous l'intention de soustraire le don ou le prêt de la part éventuelle de votre succession revenant à ce membre de votre famille? Dans tous les cas, il est important de bien documenter vos intentions et de conserver ces documents dans un endroit que pourra facilement trouver votre exécuteur. L'idéal est de conserver ce document avec l'exemplaire original de votre testament. Si votre testament doit être mis à jour pour refléter le résultat prévu du don, assurez-vous que ces changements soient effectués le plus tôt possible. Il est facile d'oublier de telles décisions à mesure que le temps passe.

Revoir ses plans philanthropiques

De périodes extraordinaires comme celle-ci peuvent vous inciter à revoir votre plan de dons de bienfaisance à court et à long terme.

Si vous avez la capacité de faire un don important à un hôpital, un fournisseur d'aide d'urgence ou une organisation de recherche, songez aux besoins pressants à l'heure actuelle. Donner de l'argent maintenant pourrait avoir une incidence plus importante qu'attendre que le don ait lieu dans le cadre de votre testament.

D'un autre côté, si vos plans comprennent le don en nature de titres qui ont pris de la valeur en tant que technique de planification fiscale, envisagez la manière dont vos plans pourraient changer pour 2020. Vous recevrez peut-être un reçu pour don de bienfaisance d'une valeur moindre, mais gardez à l'esprit que de nombreux organismes de bienfaisance – qui dépendent de la contribution de titres ou d'options sur actions qui ont pris de la valeur – pourraient connaître un déficit de financement en raison de la récente volatilité des marchés.

Si vous décidez d'effectuer un don de bienfaisance important, prenez le temps de penser à l'effet potentiel qu'il aura sur votre plan successoral et soyez proactif en ce qui concerne les changements à apporter à votre testament.



S'acquitter de ses devoirs de fiduciaire

Si vous êtes le fiduciaire d'une fiducie discrétionnaire, vous êtes responsable de décider combien d'argent est distribué et à qui cet argent est distribué. Pendant cette période exceptionnelle, les fiduciaires ont le devoir de passer en revue les modalités de la fiducie et de prendre les décisions qui s'imposent.

Par exemple, le bénéficiaire d'une fiducie discrétionnaire a soudainement perdu son revenu d'emploi. Est-ce le bon moment d'envisager d'effectuer une distribution discrétionnaire à son égard? S'agit-il en fait du type d'urgence auquel pensait le fondateur de la fiducie?

Prenons toutefois l'exemple d'un bénéficiaire qui reçoit les fonds d'une fiducie devant servir de filet de sécurité de revenu viager en épuisant graduellement le capital de la fiducie au moyen de versements. Serait-il prudent d'examiner les dépenses actuelles pour voir s'il est possible de réduire le taux d'épuisement du capital dans des conditions de marché déprimées? Les taux d'épuisement élevés lors de périodes de repli prononcé peuvent avoir des conséquences négatives sur la longévité de telles fiducies.

En tant que fiduciaires professionnels, nous revoyons activement ces facteurs pour les fiducies que nous gérons.

Mettre à jour ses documents de planification successorale

Assurez-vous que tous vos documents de planification successorale sont à jour. Ce n'est pas le moment de procrastiner. Voici un rappel relativement à trois documents essentiels :

- Votre procuration désigne une personne qui s'occupera de vos biens et qui prendra des décisions financières en votre nom de votre vivant si vous n'êtes plus en mesure de prendre de telles décisions.
- La directive relative aux soins médicaux (le nom de ce document varie selon la province) désigne une personne qui prendra des décisions personnelles et médicales en votre nom si vous êtes incapable de prendre de telles décisions.
- Votre testament désigne la personne qui s'occupera de vos actifs et de vos passifs à votre décès, ainsi que la manière dont votre succession sera distribuée.

Si vous devez vous doter de ces documents, nous tenons à vous aviser qu'il est essentiel d'obtenir des conseils juridiques professionnels pour la création et la signature de ces outils très importants. Malgré les options offertes en ligne, de nombreux litiges devant les tribunaux ont démontré que les testaments ou les procurations « maison » peuvent causer un chaos familial.

Nous communiquons constamment avec des avocats spécialisés en droit successoral chevronnés et nous savons qu'ils trouvent des manières novatrices de travailler avec les clients à distance, afin que vous puissiez rester à la maison en sécurité.

Demeurer à jour

Nous croyons que votre plan successoral devrait toujours refléter vos valeurs et vos sentiments. Si les perturbations actuelles à l'échelle mondiale ou une expérience personnelle survenant dans un an change votre façon de voir les choses, nous vous encourageons fortement à prendre les mesures nécessaires. Assurez-vous que vos documents de planification successorale essentiels demeurent à jour. Veuillez visiter www.fiduciarytrust.ca pour consulter davantage de ressources. Nous sommes là pour vous aider. Parlez à vos conseillers professionnels – parlez-nous.

Quelle est votre situation actuelle?

Par Giles D. Marshall

Il y a quelques mois, l'indice composé S&P/TSX et l'indice S&P 500 (\$ CA) ont clôturé l'année 2019 en hausse de 22,9 % et de 24,9 % respectivement¹. Au début de 2020, les investisseurs s'accordaient pour dire que les politiques monétaires expansionnistes, la signature de la phase 1 d'un accord commercial entre la Chine et les États-Unis et la remontée attendue des bénéfices étaient de très bon augure pour l'année à venir. Au moment où la plupart des marchés boursiers atteignaient un sommet le 19 février, les actions affichaient des valorisations élevées et les investisseurs étaient quasi euphoriques.

Or, leur humeur s'est assombrie très rapidement. La propagation de la COVID-19 au-delà des frontières de la Chine de même que l'effondrement des prix du pétrole et les tensions sur les marchés du crédit qui ont suivi ont entraîné une soudaine volte-face des investisseurs aux prises avec la durée et l'ampleur de la crise de même que son incidence sur la population, et sur la croissance des entreprises et des bénéfices pour le reste de 2020.

Les chocs sont de par leur nature difficiles à prévoir. À mesure que progressait le marché haussier qui a débuté en 2009, et s'est terminé en 2020, bon nombre d'investisseurs ont commencé à remettre en question les mérites des actifs à caractère défensif, comme les actions et les liquidités, en raison des modestes rendements qu'ils dégagent. Or, l'histoire des marchés financiers montre que les chocs y sont assez fréquents. Les investisseurs devraient donc prévoir l'imprévu.

Parmi tous les documents qu'on vous demande de signer, le plus important est l'énoncé de politique de placement de chacun de vos portefeuilles. Cet énoncé balise l'exercice de nos pouvoirs discrétionnaires.

Il énonce aussi la stratégie de placement du portefeuille, notamment sa composition en obligations et en actions, qui déterminera le rendement attendu à long terme et le degré de risque qui peut être assumé. La volatilité (c.-à-d. la variabilité du rendement par rapport aux résultats à long terme) est l'une des façons dont on mesure le risque. Vu qu'elle est simple à calculer, la volatilité est couramment utilisée par les gestionnaires de placements. Or, pour bon nombre de clients, la volatilité n'est peut-être pas la mesure du risque la plus appropriée.

Récemment, les marchés ont été extrêmement volatils, peu importe le repère historique. Comment réagissez-vous à la situation?

- Les fluctuations et les replis quotidiens de la valeur en dollars de vos placements vous inquiètent-ils davantage?
- Pouvez-vous faire la distinction entre une perte réalisée (perte définitive) et une perte non réalisée (perte sur papier)?
- Est-ce que vous prenez en compte l'ensemble de vos placements? Par exemple, tenez-vous compte du portefeuille que vous détenez auprès de Fiduciary Trust du Canada et de vos autres actifs, comme un régime de retraite à prestation déterminée, des prestations gouvernementales, des CPG, des liquidités dans votre compte de banque, la valeur monétaire d'une police d'assurance ou un portefeuille géré par une autre société? Ces actifs sont-ils inclus dans la conception de la stratégie de placement?
- Avez-vous fait un important retrait imprévu qui a causé un problème de liquidités?
- Êtes-vous dans l'ensemble confiant que la propagation de la COVID-19 sera endiguée et que les marchés se redresseront, ou êtes-vous plutôt préoccupé par le tableau sombre que dressent les médias?
- Souffrez-vous d'insomnie?

La tolérance au risque est quelque chose de très personnel. En outre, il y a une différence entre l'appétence pour le risque et la capacité à assumer le risque. Autrement dit, même si vous êtes à l'aise à l'idée de prendre de grands risques, votre capacité à les assumer, c'est-à-dire un actif suffisant par rapport à vos dépenses et un horizon de placement assez long pour récupérer des pertes, n'est peut-être pas suffisante. Les questionnaires que l'on fait remplir et les conversations que l'on tient au début d'une relation permettent d'évaluer la tolérance au risque. Toutefois, l'expérience nous montre qu'elle doit être régulièrement vérifiée.

Les importantes corrections, comme celle que nous observons en ce moment, mettent véritablement la détermination d'un investisseur à l'épreuve. La répartition stratégique de l'actif dont fait état votre énoncé de politique de placement a-t-elle été établie selon vos besoins ou vos attentes en matière de rendement ou en fonction de votre tolérance au risque et de votre capacité à l'assumer? Ce sont là des questions difficiles. Mais elles devraient être abordées avec votre conseiller en placement ou votre gestionnaire de Fiduciary Trust du Canada lors de l'examen de votre portefeuille.



1. Source : FactSet, au 31 décembre 2019

Un passe-temps national à exploiter

Par Kevin B. McLachlan

Les Canadiens adorent parler de la météo, une habitude sans doute propre aux résidents de ce pays. Par exemple, j'habite à Calgary, une ville reconnue pour ses conditions météorologiques changeantes. Comme on dit ici, « le temps qu'il fait vous déplaît? Patientez cinq minutes et il changera ».

Nous sommes également bien au fait du rôle que jouent les services météorologiques nationaux comme Environnement Canada ou le National Weather Service, aux États-Unis. Leurs prévisions et leurs rapports nous aident à organiser nos journées et à demeurer en sécurité lorsque des événements météorologiques extrêmes surviennent. L'impact intrinsèque de la météo sur le monde des affaires et l'économie peut toutefois être moins évident. Par exemple, on estime que près de 20 % de l'économie américaine est directement affectée par les conditions météorologiques¹. Il n'est donc pas étonnant que le secteur des services météorologiques soit en expansion.

Que ce soit pour déterminer les dates de récolte ou analyser l'incidence d'un coup de froid sur la production d'acier, les données météorologiques sont prises en compte dans les décisions d'affaires. En 2017, le marché des solutions en matière de prévisions météorologiques était évalué à 1,3 milliard de dollars américain². Pour la période allant de 2018 à 2026, on prévoit qu'il connaîtra une croissance moyenne composée de 4,6 %³, des projections entre autres fondées sur la nette amélioration de la précision des prévisions météorologiques, particulièrement au cours des dernières années. Les technologies telles que la cueillette de données en temps réel, les outils analytiques comme l'intelligence artificielle et l'imagerie satellitaire avancée permettent aux sociétés spécialisées dans les prévisions météorologiques de faire des prédictions plus précises et plus exactes⁴.

Parmi certaines des plus importantes sociétés privées offrant des services en matière de prévisions météorologiques notons Global Weather Corporation,



AccuWeather Inc., Precision Weather Service et The Weather Company⁵. Ces dernières utilisent les données brutes des organismes gouvernementaux ou, dans certains cas, recueillent leurs propres renseignements et les adaptent aux clients commerciaux exerçant leurs activités dans des secteurs qui tombent sous le sens – comme l'aviation, l'énergie, la construction et les transports – et d'autres secteurs moins évidents, comme la colombophilie.

Même si les prédictions destinées au secteur de l'aviation dominent naturellement le marché des prévisions météorologiques, la relation qui existe entre la commercialisation au détail et les nouvelles météorologiques démontre à quel point ce secteur d'activité est devenu complet. Selon le British Retail Consortium, la météo est le deuxième facteur qui influe le plus sur le comportement des consommateurs⁶. Le ciblage météo fait partie intégrante de la quête continue de personnalisation de l'expérience client et d'augmentation des ventes. McDonald's, par exemple, compte mettre en place des menus intelligents au service à l'auto qui seront ajustés de façon continue au niveau local. Ces ajustements apportés dans chacun des 38 000 restaurants dépendront en partie des conditions météorologiques. Les 68 millions de clients quotidiens de McDonald's préféreront-ils un chocolat chaud ou une boisson glacée lundi prochain? Leur choix dépendra en partie de la météo.

« Selon le British Retail Consortium, la météo est le deuxième facteur qui influe le plus sur le comportement des consommateurs. »

De toute évidence, la météo nous touche de plusieurs façons. De plus, en supposant que les capacités en matière de prévisions météorologiques continueront de faire l'objet d'améliorations techniques, le secteur météorologique poursuivra sans doute sa croissance. Qui sait, les prévisions à Calgary finiront peut-être même par se révéler plus exactes!

1. Jim Foerster, « Weather And Business: Insights And Ideas For Weathering The Storms », *Forbes*, 18 janvier 2019, <https://www.forbes.com>.

2. « Global Weather Forecasting Services Market Size, Market Share, Application Analysis, Regional Outlook, Growth Trends, Key Players, Competitive Strategies and Forecasts, 2018 To 2026 », *Research and Markets*, septembre 2018, <https://www.researchandmarkets.com>.

3. « Global Weather Forecasting Services Market Size, Market Share, Application Analysis, Regional Outlook, Growth Trends, Key Players, Competitive Strategies and Forecasts, 2018 To 2026 ».

4. « Global Weather Forecasting Services Market Size, Market Share, Application Analysis, Regional Outlook, Growth Trends, Key Players, Competitive Strategies and Forecasts, 2018 To 2026 ».

5. Dinah Wisenberg, « Weather Services Become a Big Business », *CNBC*, 1^{er} août 2011, <https://www.cbc.com/id/43672839>.

6. « How to Increase Advertising ROI using Weather », *Weather Unlocked*, <http://www.weatherunlocked.com>.

7. Kaitlyn Tiffany, « McDonald's new drive-thru menus will change based on the weather, traffic, and time of day », *Vox*, 27 mars 2019, <https://www.vox.com>.

Trop tôt pour se prononcer

Dans le monde du poker, on parle de signes – à savoir les gestes physiques ou verbaux d'un joueur qui révèlent aux autres joueurs des informations précieuses sur son jeu¹. En outre, dans la vie de tous les jours, les signes que nous envoyons en disant long sur notre comportement et encore plus long sur notre santé.

Avec les appareils numériques, comme les téléphones intelligents, les ordinateurs prêt-à-porter (p. ex., les moniteurs d'activité physique) et les haut-parleurs intelligents, nous laissons derrière nous une longue trace de signes, 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. Notre choix de mots, notre voix, notre sommeil, nos activités de loisirs, où nous allons, la façon dont nous tapons sur le clavier sont tous des signes qui génèrent des données essentielles à un domaine de recherche qui est en plein essor. Il s'agit du phénotypage numérique et cette discipline est en train de nous aider à trouver l'un des plus importants morceaux du casse-tête qui manquaient en médecine, à savoir la compréhension détaillée du comportement permanent des patients. Ce que nous disons ou non à notre médecin, que ce soit intentionnel ou par erreur, peut faire en sorte d'écarter des indices qui auraient été importants pour l'établissement d'un diagnostic ou d'un traitement, pour aujourd'hui et au fil du temps. Dans une étude, des scientifiques ont analysé la façon dont les gens utilisaient leur téléphone pour prévoir qui développerait la maladie de Parkinson, et 100 % de leurs prédictions se sont vérifiées².



Récolter d'énormes quantités de données générées de façon passive par les utilisateurs est une chose, mais analyser ces données et en tirer des résultats significatifs est une tout autre tâche basée sur des algorithmes. À l'heure actuelle, le phénotypage numérique comporte trois principaux champs de recherche et de développement des affaires : le filtrage et le diagnostic des patients, la surveillance des symptômes et les interventions³.

En ce qui a trait à la recherche, le marché des soins de santé numérique est en pleine croissance et il devrait atteindre les 206 milliards de dollars en 2021⁴. Les entreprises émergentes du domaine du phénotypage numérique deviendront des participants actifs à ce marché. Prenons l'exemple de Mindstrong, Inc.; cette entreprise a développé une application censée agir comme un « détecteur de fumée » pour les personnes aux prises avec des problèmes de santé mentale.

En surveillant plus de « 1 000 points de données liés à des téléphones intelligents », l'application cherche des signes qui accompagnent souvent la dépression⁵.

Les possibilités d'améliorer notre santé, d'établir des liens entre le phénotypage numérique et la recherche en génétique, de combler l'écart entre les comportements et la tendance grandissante vers la médecine de précision, c'est-à-dire personnaliser les traitements pour chaque patient, sont étonnantes.

Il va sans dire que l'on peut s'interroger quant au respect de la vie privée des personnes, à l'utilisation des données et à la propriété des données. Où sont les limites aujourd'hui et où seront-elles dans l'avenir? Il faut absolument créer un cadre où l'intégrité de l'utilisation des données et les possibilités d'améliorer notre santé trouvent un équilibre. Notre comportement révélera, à bien des égards, le fin mot de cette histoire.

1. Zachary Elwood et Giovanni Angioni, « Common Poker Tells: How to Read People in Poker », *PokerNews*, 4 décembre 2019, <https://www.pokernews.com>.

2. Lois Parshley, « Our phones can now detect health problems from Parkinson's to depression. Is that a good thing? », *Vox*, 12 février 2020, <https://www.vox.com>.

3. Lois Parshley, « Our phones can now detect health problems ».

4. Lois Parshley, « Our phones can now detect health problems ».

5. Natasha Singer, « How Companies Scour Our Digital Lives for Clues to Our Health », *The New York Times*, 25 février 2018, <https://www.nytimes.com>.



Fiduciary
Trust
Canada™

Calgary
335 8th Avenue SW,
bureau 1940, Calgary
(Alberta) Canada T2P 1C9
1 800 574-3822

Toronto
200, rue King Ouest,
bureau 1500, Toronto
(Ontario) Canada M5H 3T4
1 800 574-3822

Montréal
1002, rue Sherbrooke
Ouest, bureau 1940
Montréal (Québec)
Canada H3A 3L6
1 800 574-3822

fiduciarytrust.ca

À titre informatif : Le présent bulletin contient des énoncés prospectifs. Est considéré comme un énoncé prospectif tout énoncé correspondant à des prévisions ou dépendant de conditions ou d'événements futurs ou s'y rapportant, ainsi que tout énoncé formulé au futur ou au conditionnel ou incluant des mots comme « peut-être », « éventuel », « si » ou tout autre mot ou expression similaire. Les énoncés prospectifs n'offrent aucune garantie de rendement futur. Divers facteurs pourraient contribuer à faire dévier les résultats prévus, notamment des facteurs généraux concernant l'économie, la politique et les marchés, l'évolution des taux d'intérêt et des taux de change, la conjoncture mondiale des marchés boursiers et des marchés financiers, la concurrence entre les entreprises, les changements technologiques, les modifications à la réglementation gouvernementale, les décisions judiciaires ou réglementaires inattendues et les catastrophes. Cette liste de facteurs n'est pas exhaustive. Les investisseurs ne doivent pas se fier indûment aux énoncés prospectifs et doivent savoir que Placements Franklin Templeton ne les met pas nécessairement à jour à la lumière de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou autrement.