

# Les investisseurs recherchent l'équilibre et les gestionnaires d'actifs sont à l'écoute



Les intérêts des investisseurs évoluent et demandent de nouvelles stratégies en matière de produits

Les investisseurs canadiens réclament davantage d'équilibre et de sécurité. Et comme le révèle le sondage 2021 de KPMG sur les occasions et les risques dans la gestion d'actifs, cette attitude a favorisé l'émergence de nouvelles tendances concernant les produits qui seront offerts en 2022.

Plusieurs éléments clés ressortent de la récente enquête que nous avons menée à l'échelle du secteur. L'un des plus révélateurs est sans doute le fait que les leaders en gestion d'actifs canadiens placent maintenant leurs espoirs dans le lancement de nouveaux produits et services. Ce qui n'a rien d'étonnant, étant donné que le secteur a toujours cherché par nature à rester concurrentiel en offrant des possibilités uniques sur le marché, qu'il s'agisse de placements, de cryptomonnaies, de structures de fonds fiscalement avantageuses ou autres. Cela est encore plus vrai dans les conditions pandémiques difficiles que nous traversons où les investisseurs se réorientent vers des produits offrant des résultats plus fiables – mais aussi plus faibles – à ce stade du cycle du marché où les produits comme les fonds indiciels passifs sont très peu susceptibles de générer des rendements dans les deux chiffres.

**73 % des gestionnaires d'actifs qui lancent de nouveaux produits adoptent de nouvelles stratégies de fonds.**

## Solutions non traditionnelles recherchées

Face aux conditions pandémiques du marché, les investisseurs demandent un rééquilibrage des investissements dans toutes les catégories d'actifs. Ils veulent aussi qu'on leur offre d'autres choix, ouvrant la voie aux placements non traditionnels qui, selon 90 % des répondants, recueillent aujourd'hui la faveur des clients. Les produits les plus recherchés à ce chapitre sont les produits de crédit/dette privés (82 %), suivis des fonds de couverture, des placements privés et des

placements en immobilier et en infrastructures (55 % chacun).

À ce stade du cycle du marché, et dans le contexte actuel de volatilité et d'incertitude créé par la pandémie, il est normal que les investisseurs se tournent vers des produits qui offrent des résultats plus stables, même s'ils sont inférieurs. C'est ce qui explique la popularité croissante du crédit privé, des investissements en infrastructures et des fonds de couverture.

Malgré cet engouement, le capital-investissement demeure une option risquée pour les particuliers en raison des écarts de liquidité. En revanche, les produits « alternatifs liquides » gagnent en popularité depuis la promulgation du nouveau Règlement sur les organismes de placement collectif alternatifs au Canada, qui a ouvert

l'accès des stratégies de fonds de couverture aux particuliers investisseurs. Sans enregistrer de montée fulgurante, la demande pour ce type de produits croît de façon régulière à l'intérieur de nos frontières.

Les solutions alternatives semblent gagner du terrain auprès des investisseurs particuliers qui sont de plus en plus nombreux à délaïsser les actions au profit de produits offrant des rendements absolus plus neutres par rapport au marché, mais exigeant un investissement moindre.

**Plus du tiers (36 %) des gestionnaires de placements misent sur les nouvelles stratégies d'actifs pour accroître les rendements financiers.**

Ceci étant dit, les placements non traditionnels se sont révélés des instruments efficaces pour gérer le risque et la volatilité tout en offrant aux investisseurs des rendements ajustés au risque supérieurs au marché. Et comme la plupart des acteurs du secteur s'attendent à ce que la volatilité du marché reste élevée à court et à moyen terme, l'augmentation des investissements dans cette catégorie d'actifs continuera de stimuler la demande. Pour y répondre, les gestionnaires de placements devront trouver et conserver les talents et les ressources nécessaires au développement et à la gestion de ce type de produits.

## Les enjeux ESG à l'ordre du jour

L'intérêt pour les produits intégrant les enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) se confirme. Aujourd'hui, plus de 3 400 fonds à capital variable et fonds négociés en bourse dans le monde intègrent les facteurs ESG dans leur approche de placement. À ce chapitre, on s'attend à ce que la proportion de la valeur totale des actifs sous gestion soumis à des critères de durabilité passe de 25 % à 75 %<sup>1</sup>.

Cette popularité n'est pas fortuite. Depuis des années, les investisseurs institutionnels sont invités à accroître la part de leur portefeuille investie dans des entreprises qui déploient des efforts concertés et vérifiables pour atteindre la carboneutralité. La tendance devrait se poursuivre, car la prochaine génération d'investisseurs accorde une très grande importance à la durabilité et aux activités de réduction des émissions de GES, et toutes les parties concernées s'entendent pour adopter des cadres de présentation de rapports ESG et des tableaux de bord qui permettront d'atteindre ce but.

En résumé, les investisseurs veulent faire affaire avec des gestionnaires d'actifs capables d'intégrer les facteurs ESG à leurs stratégies de répartition des actifs. Ceux qui ne le feront pas risquent de les perdre comme clients ou, à tout le moins, de perdre cette partie des investissements de leurs clients.

Les sociétés de gestion elles-mêmes sont également sur la sellette. De plus en plus d'investisseurs choisissent un gestionnaire d'actifs qui démontre son propre engagement en matière d'ESG, que ce soit par le biais de comités ESG, d'une utilisation durable des ressources ou d'efforts réels pour réduire ou compenser son empreinte carbone.

**81 % des gestionnaires d'actifs offrent des investissements intégrant les valeurs ESG et 27 % offrent à la fois des produits ESG et des stratégies d'impact.**

## Les cryptomonnaies sont là pour rester

À 9 %, les cryptomonnaies se classent au dernier rang dans l'échelle de la demande de produits de gestion d'actifs, selon notre sondage de 2021, ce qui tient sans doute au fait que ce marché est encore perçu comme un terrain fertile pour la fraude, la spéculation effrénée et la volatilité du marché.

<sup>1</sup> Rapport de KPMG (en anglais) (<https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2020/09/2020-kpmg-aima-global-hedge-fund-survey.pdf>)

Il ne faudrait pas en conclure que les cryptomonnaies sont appelées à disparaître. L'appétit pour ce type d'actifs risque au contraire d'augmenter à mesure que de nouveaux produits feront leur apparition et qu'un plus grand nombre d'organisations joueront un rôle de « gardiens » à l'égard de ces nouvelles monnaies (le bitcoin, p. ex.). Une fois que le problème de la garde sera résolu au Canada, on peut s'attendre à ce l'intérêt des investisseurs de masse et la prolifération de cryptodevises reparte à la hausse.

« La « personnalisation de masse » sera un facteur clé de la croissance au cours des cinq prochaines années. Les rendements exceptionnels (alpha) étant de plus en plus difficiles à atteindre, les produits personnalisés offrent une solution de rechange attrayante à l'investissement bêta à faible coût, en plus d'améliorer l'expérience client et l'approche globale centrée sur le client.

**Peter L. Hayes**

Associé, Audit, et directeur national,  
Placements non traditionnels  
KPMG au Canada



## Marché unique, facteurs multiples

Deux constatations complémentaires ressortent de l'analyse rapide du marché de la gestion d'actifs au Canada. La première concerne le déplacement continu des capitaux vers les placements privés et les actifs non traditionnels et le deuxième, le transfert généralisé d'actifs à un certain niveau de volatilité, imputable en grande partie à la pandémie, à l'intérieur du cycle du marché. Personne ne peut prévoir avec certitude à quel moment les conditions du marché se stabiliseront, mais le sondage de KPMG démontre une fois de plus la volonté d'adaptation du secteur.

Garder le cap dans le marché actuel exige une excellente connaissance des investisseurs et des nouvelles tendances en matière de produits. Les organisations peuvent compter sur le groupe Gestion d'actifs de KPMG pour les aider à planifier leur avenir avec confiance.

## Contact us



**James Loewen**

Associé, Audit, et leader national,  
Gestion d'actifs  
KPMG au Canada  
+1 416 777 8427 | [jloewen@kpmg.ca](mailto:jloewen@kpmg.ca)



**Joseph Micallef**

Associé, Fiscalité, et leader national  
pour la Fiscalité,  
Services financiers et gestion d'actifs  
KPMG au Canada  
+1 416 777 8037 | [jmicallef@kpmg.ca](mailto:jmicallef@kpmg.ca)



**Peter L. Hayes**

Associé, Audit, et directeur national,  
Placements non traditionnels  
KPMG au Canada  
+1 416 777 3939 | [phayes@kpmg.ca](mailto:phayes@kpmg.ca)



**Chris Farkas**

Associé, Services-conseils, et leader  
national pour les Services-conseils,  
Services financiers et gestion d'actifs  
KPMG au Canada  
+1 416 791 2091 | [chrisfarkas@kpmg.ca](mailto:chrisfarkas@kpmg.ca)