CIBC

GUIDE DES PRINCIPES DE PLACEMENT ET D'ÉTABLISSEMENT DE PORTEFEUILLE

Un cadre stratégique pour la création de richesses



Contents

Introduction 3

La valeur des conseils 3

Pilier 1 : L'incidence sur l'investisseur – Les principes des placements gagnants 4

1.1 Le principe d'avoir un plan 4

1.2 Le principe de placer suffisamment d'argent 5

1.3 Le principe du temps 6

1.4 Le principe d'effectuer régulièrement des placements 6

Pilier 2 : Le facteur de différentiation des conseils 7

2.1 Adapter les solutions à la raison d'être 7

2.2 Objectifs de portefeuille personnalisés : adéquation des solutions aux besoins 8

2.3 Coaching comportemental : « L'alpha du conseiller » 10

2.4 Définir l'incidence des catégories d'actifs sur la réussite à long terme 11

Pilier 3 | Le meilleur de l'expertise de la CIBC 13

Gestion globale d'actifs CIBC 13

3.1 Architecture ouverte : le modèle du « gestionnaire de gestionnaires » 13

3.2 Répartition stratégique de l'actif : les fondements d'un portefeuille bien constitué 14

3.3 Diversification avancée : Au-delà des liquidités, des titres à revenu fixe et des actions 15

Asset Class Returns 17

3.4 Rééquilibrage systématique et contrôle régulier 18

Conclusion : Un partenariat pour l'ambition 18

Introduction

Le paysage financier du XXIe siècle se caractérise par un paradoxe mêlant choix et complexité : il existe, sur le marché, davantage de fonds d'actions que de valeurs négociées sur les marchés publics. L'investisseur canadien, qu'il soit en train de constituer ses bases financières ou de gérer un patrimoine déjà établi, nourrit des objectifs qui lui sont propres et adopte des attitudes variées à l'égard de l'argent et de la richesse. Pour certains, les placements sont un moyen d'atteindre des objectifs de vie; pour d'autres, ils constituent une source de sécurité financière; pour d'autres encore, ils représentent un signe de statut social et de réussite.

Le présent guide détaille la philosophie de placement du Groupe de sociétés CIBC[1] et son approche de l'établissement de portefeuille. Il relie les ambitions de chaque client à une mise en œuvre de calibre institutionnel, en proposant un cadre commun aux clients potentiels en quête d'un accompagnement financier de confiance et aux conseillers CIBC qui les guident.

Notre mission : aider les Canadiens à réaliser leurs ambitions grâce à des conseils, des produits et des services financiers dignes de confiance. Nous sommes conscients qu'un portefeuille de placements n'est jamais une fin en soi; il constitue plutôt le moteur qui permet de réaliser un objectif de vie – qu'il s'agisse d'une retraite sereine, de l'achat d'une nouvelle maison, du financement des études d'un enfant ou de la constitution d'un héritage pour la génération suivante.

Le Groupe de sociétés CIBC estime que la clé de la création de richesses réside dans une relation fondée sur trois piliers interdépendants : une discipline de la part du client, la valeur ajoutée par la collaboration avec un conseiller, et une démarche partenariale visant à établir un portefeuille de manière réfléchie.

Le premier, **l'incidence sur l'investisseur**, présente quatre principes de placement éprouvés et explique comment les conseillers CIBC aident les clients à les respecter : se fixer un objectif de placement, placer une somme suffisante, maximiser la durée de placement et effectuer régulièrement des placements.

Le deuxième, **le facteur de différenciation des conseils**, détaille la manière dont les conseillers guident leurs clients dans les décisions comportementales qu'ils doivent prendre. Nos conseils doivent s'ancrer dans une raison d'être, et les solutions de placement que nous recommandons doivent correspondre aux besoins et aux objectifs de nos clients. Nos conseillers comprennent la dimension émotionnelle du placement et proposent un accompagnement qui en tient compte; ils agissent en véritables « architectes des choix », aidant leurs clients à saisir l'incidence de leurs décisions sur la manière dont leur argent est placé et sur les supports dans lesquels il est placé.

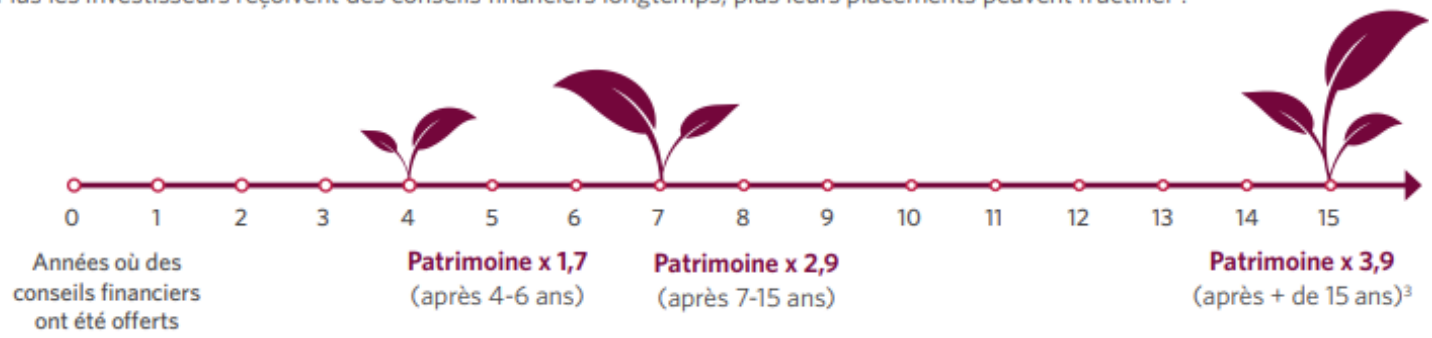
Le troisième et dernier pilier, **le meilleur de l'expertise de la Banque CIBC**, explique comment nous faisons le lien entre les options de placement offertes par Gestion globale d'actifs, Marchés des capitaux et Placements à terme fixe. Nous mettons en avant la valeur que nos partenaires apportent à nos clients grâce à une architecture ouverte, une supervision, une expertise reconnue et l'établissement de portefeuilles.

La valeur des conseils

Une approche globale en matière de conseils et de planification génère une réelle valeur, qui va au-delà des coûts associés au compte de placement d'un client. Un conseiller peut accompagner ses clients en période de turbulences sur les marchés, leur recommander d'adapter leurs plans à l'évolution de leurs besoins, cerner les enjeux fiscaux, les guider dans la planification successorale et les aider à trouver un équilibre entre leurs dépenses à court terme et leurs objectifs à long terme. C'est là toute la valeur ajoutée d'une collaboration avec un conseiller de la Banque CIBC.

Amélioration de la croissance des actifs au fil du temps

Plus les investisseurs reçoivent des conseils financiers longtemps, plus leurs placements peuvent fructifier :



Source: Advisor Insights, janvier 2018, The Investment Funds Institute of Canada.

Pilier 1 : L'incidence sur l'investisseur – Les principes des placements gagnants

Même la stratégie de placement la plus sophistiquée doit être régulièrement actualisée et réexaminée, afin de rester sur la bonne voie, de demeurer axée sur les résultats et de faciliter la prise de décisions rationnelles lorsque cela s'avère nécessaire. Notre processus de placement commence par des conseils et une compréhension des objectifs du client, et non par la sélection de placements. Nos conseillers s'appuient sur leurs connaissances, leur cadre de planification et leurs outils pour aider les clients à concrétiser leurs ambitions financières.

À la Banque CIBC, nous aidons nos clients à définir des approches de placement fondées sur des principes qui favorisent la réussite des placements à long terme. Ces principes tiennent compte tant des facteurs financiers mesurables que des comportements qui influent sur l'accumulation de richesses.

1.1 Le principe d'avoir un plan

Même la stratégie de placement la plus sophistiquée doit être régulièrement actualisée et réexaminée, afin de rester sur la bonne voie, de demeurer axée sur les résultats et de faciliter la prise de décisions rationnelles lorsque cela s'avère nécessaire. Notre processus de placement commence par des conseils et une compréhension des objectifs du client, et non par la sélection de placements. Nos conseillers s'appuient sur leurs connaissances, leur cadre de planification et leurs outils pour aider les clients à concrétiser leurs ambitions financières.

À la Banque CIBC, nous aidons nos clients à définir des approches de placement fondées sur des principes qui favorisent la réussite des placements à long terme. Ces principes tiennent compte tant des facteurs financiers mesurables que des comportements qui influent sur l'accumulation de richesses.

1.1.1 Des placements fondés sur des objectifs

La réussite d'un placement est souvent évaluée en comparant un portefeuille ou une stratégie à un marché ou à un indice donné, ou encore en tenant compte de la notation de la stratégie. À la Banque CIBC, nous privilégions une approche axée sur les objectifs (« des placements fondés sur les objectifs »), où le principal indicateur de réussite est la progression vers l'atteinte des objectifs financiers du client.

- **L'indicateur de réussite** : la réussite ne consiste pas à battre un indice; elle consiste à atteindre l'objectif fixé. Le progrès se mesure à la capacité du portefeuille à atteindre ou à dépasser le taux de croissance requis par le plan.
- **Des rendements à volatilité maîtrisée** : nous indiquons à nos clients ce qui est nécessaire pour atteindre leurs objectifs financiers et expliquons en quoi les solutions de placement que nous préconisons sont en adéquation avec le rendement requis pour y parvenir. Cela signifie que ces solutions sont alignées sur le degré de tolérance du client face à la volatilité des placements, ainsi que sur sa compréhension de la manière dont celle-ci peut influer sur le portefeuille au fil du temps.
- **La boussole émotionnelle** : en période de perturbation des marchés, un investisseur qui fait une fixation sur les risques de baisse liés à la volatilité peut percevoir la diminution de la valeur de son portefeuille comme une perte de richesses. À la Banque CIBC, nous élaborons un plan qui aide nos clients à replacer ces mouvements dans leur contexte et à prendre conscience des occasions qu'ils peuvent offrir. Sur un horizon de 30 ans, par exemple, une correction du marché peut constituer un écart temporaire par rapport à la trajectoire prévue du portefeuille, tout en créant, par ailleurs, des occasions de placement.

Des objectifs de placement clairs permettent de relier les décisions actuelles d'un client à ses ambitions futures, tout en réduisant la probabilité de choix dictés par l'émotion, susceptibles de nuire durablement à son capital.

1.2 Le principe de placer suffisamment d'argent

Les conseillers CIBC amorcent le processus de planification en apprenant à connaître nos clients et en chiffrant leurs ambitions. Qu'il s'agisse de générer un revenu de retraite permettant de maintenir le mode de vie souhaité, d'acheter un chalet dans un délai précis, de financer les études d'un enfant ou d'un petit-enfant, ou encore de réaliser d'autres priorités financières interdépendantes, chaque objectif a un coût. Nous aidons nos clients à appréhender ces coûts en tenant compte du contexte actuel et à anticiper l'évolution de leurs besoins au fil du temps, afin qu'ils puissent prendre des décisions éclairées sur la manière d'atteindre leurs objectifs.

- **Détermination des écarts et des surplus** : nous estimons et montrons à nos clients comment leur stratégie actuelle de placement et d'épargne peut évoluer sur la période visée. Cela permet de révéler la valeur future potentielle de leurs actifs actuels et de quantifier l'écart – qu'il s'agisse d'un déficit ou d'un excédent – par rapport à leur approche actuelle.
- **Le levier de l'épargne** : une solution consiste, pour les clients, à examiner leurs liquidités afin de déterminer les montants qu'ils peuvent allouer à leurs différents projets. Même une légère augmentation des versements peut avoir une incidence significative et mesurable sur leur capacité à atteindre ces objectifs à long terme.
- **Le levier de la priorisation des objectifs** : aider nos clients à comprendre leurs objectifs financiers – et, surtout, à les prioriser – est essentiel à la réussite de leurs placements. Cette démarche permet également d'ancrer les décisions lorsqu'il s'avère nécessaire de faire des compromis.



1.3 Le principe du temps

Le temps constitue l'un des atouts les plus puissants dont disposent les investisseurs. Commencer tôt à effectuer des placements permet aux rendements de se cumuler sur une période plus longue. Lorsque ces rendements sont placés à nouveau, ils peuvent générer des gains supplémentaires; un processus cumulatif souvent qualifié d'« effet boule de neige ».

Exemple : Le coût du report

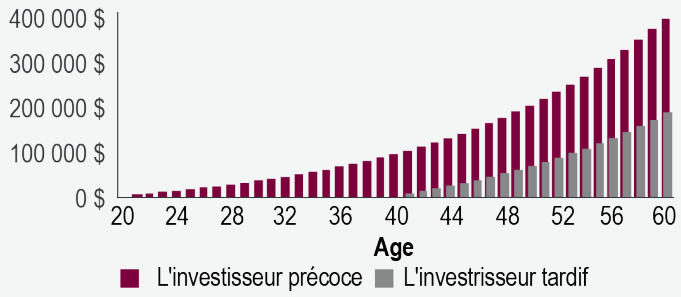
L'esprit humain est conçu pour penser de manière linéaire, ce qui conduit souvent à sous-estimer l'incidence d'une croissance exponentielle sur de longues périodes. Par conséquent, certains investisseurs peuvent retarder le début de leur parcours de placement, en pensant pouvoir « rattraper leur retard » plus tard grâce à des versements plus importants. Or, commencer plus tard laisse moins de temps aux rendements pour se cumuler (grâce aux intérêts composés), rendant ainsi plus difficile, voire impossible, de compenser ce retard par le seul biais de versements plus élevés.

Prenons l'exemple de deux investisseurs fictifs dont les parcours diffèrent :

- **L'investisseur précoce** commence à effectuer des placements à 20 ans, à hauteur de 200 $ par mois pendant 40 ans;
- **L'investisseur tardif** commence à effectuer des placements à 40 ans, à hauteur de 400 $ par mois pendant 20 ans.

À 60 ans, les deux ont placé la même somme : 96 000 $. Pourtant, avec un rendement annuel à long terme de 6 %[2] à titre indicatif , le premier aura accumulé environ 200 000 $ de plus.

Cette différence illustre l'avantage de commencer 20 ans plus tôt : les sommes placées le plus tôt possible disposent ainsi de plus de temps pour générer des rendements, lesquels peuvent ensuite se cumuler.



1.4 Le principe d'effectuer régulièrement des placements

La régularité fait office de stabilisateur dans un plan de constitution de richesses. Effectuer des placements de manière régulière – souvent par le biais d'un plan de placements périodiques – permet de transformer une série de décisions potentiellement dictées par les émotions en une approche cohérente et systématique. Cette démarche s'appuie sur le mécanisme des **achats périodiques par sommes fixes**.

1.4.1 L'importance et le fonctionnement des achats périodiques par sommes fixes

La volatilité des marchés est une composante inévitable des placements; tenter de prédire les mouvements du marché à court terme est notoirement difficile, même pour les professionnels. Les achats périodiques par sommes fixes consistent à placer un montant fixe à intervalles réguliers, indépendamment des conditions de marché. Concrètement, cela signifie que lorsque les cours sont élevés, le montant placé permet d'acquérir moins de parts, tandis que lorsque les cours sont bas, il permet d'en acquérir davantage; ce mécanisme a pour effet de réduire, au fil du temps, le coût moyen par part.

La véritable force des achats périodiques par sommes fixes réside dans leur capacité à transformer les replis du marché en occasions d'accumulation, faisant ainsi passer la volatilité de l'état de risque à celui d'avantage potentiel. En éliminant la tentation émotionnelle de chercher à anticiper les mouvements du marché, les achats périodiques par sommes fixes aident les investisseurs à éviter les pièges comportementaux courants susceptibles d'éroder les rendements. Cette approche systématique lisse le parcours de placement en atténuant l'incidence des fortes fluctuations du marché et favorise une participation disciplinée et à long terme.

En fin de compte, les achats périodiques par sommes fixes permettent aux investisseurs de rester fidèles à leurs objectifs de placement, favorisant la régularité, réduisant la volatilité globale du portefeuille et augmentant la probabilité d'atteindre leurs buts.

1.4.2 La psychologie de l'automatisation

Au-delà des aspects mathématiques, les placements périodiques permettent de remédier à un biais comportemental majeur : l'inertie. Effectuer des placements est une décision qui peut être reléguée au second plan par les envies de consommation à court terme ou l'agitation des marchés. En automatisant les versements, la décision n'est prise qu'une seule fois, et l'épargne devient alors le mode de fonctionnement par défaut. L'épargne devient le comportement par défaut. La littérature en finance comportementale suggère que le principe consistant à « se payer en premier » – par le biais de l'automatisation – accroît considérablement le taux d'épargne global sur toute une vie, comparativement aux modèles fondés sur une épargne discrétionnaire. Il convient également de souligner l'importance de choisir le type de compte – enregistré ou non enregistré – le mieux adapté à l'objectif souhaité; cela permet, entre autres, d'éviter la tentation d'utiliser le capital placé à des fins autres que celles initialement prévues. Les conseillers CIBC aident nos clients à comprendre les options qui s'offrent à eux et les orientent vers l'approche la plus appropriée.

Pilier 2 : Le facteur de différentiation des conseils

Les clients jouent un rôle déterminant dans la réalisation de leurs objectifs financiers, par les décisions qu'ils prennent et les renseignements qu'ils communiquent. Nos conseillers les accompagnent à chaque étape : ils cernent leurs priorités, adaptent leurs conseils à leurs besoins et à leurs objectifs, et les aident à faire des compromis à mesure que leur vie et leur situation évoluent.

2.1 Adapter les solutions à la raison d'être

Les clients jouent un rôle déterminant dans la réalisation de leurs objectifs financiers, par les décisions qu'ils prennent et les renseignements qu'ils communiquent. Nos conseillers les accompagnent à chaque étape : ils cernent leurs priorités, adaptent leurs conseils à leurs besoins et à leurs objectifs, et les aident à faire des compromis à mesure que leur vie et leur situation évoluent.

Objectifs financiers : les objectifs financiers correspondent à des résultats précis et mesurables qu'un client cherche à atteindre par le biais d'une stratégie de placement. Lorsqu'un client commence à réfléchir à l'ensemble des objectifs financiers qu'il souhaite concrétiser, la situation peut devenir accablante. Les consigner par écrit et les prioriser constitue une première étape cruciale.

Apprivoiser la volatilité : nous aidons nos clients à comprendre ce qu'implique un placement sur les marchés financiers et à quoi s'attendre au fil du temps. Comprendre comment et pourquoi les placements peuvent fluctuer à court terme permet à nos clients de prendre des décisions éclairées. Nous ne nous contentons pas de demander à nos clients quel est leur degré de tolérance à la volatilité; nous leur expliquons également comment celle-ci s'inscrit dans certaines approches de placement, comme les achats périodiques par sommes fixes.

Situation financière : les clients jouissant d'une situation financière stable ou disposant de richesses considérables peuvent être en mesure d'absorber une plus grande volatilité de leurs placements et d'adopter une stratégie davantage axée sur la croissance. À l'inverse, les clients dont la situation financière est moins solide ou donc les richesses à portée de main sont plus modestes peuvent privilégier la préservation de leur capital en optant pour une stratégie plus prudente.

Horizons de placement : des horizons de placement plus longs permettent à un investisseur de privilégier des stratégies de placement davantage axées sur la croissance. Une croissance plus élevée s'accompagne d'une volatilité accrue; toutefois, un horizon de placement plus long offre davantage d'occasions de se remettre des fluctuations du marché. À l'inverse, des horizons de placement plus courts nécessitent généralement une approche plus prudente, donnant la priorité à la préservation du capital.

Objectifs à court terme : un horizon de placement à court terme est généralement inférieur à trois ans. Cette période se caractérise par des objectifs financiers immédiats ou à brève échéance.

- La protection du capital est primordiale.
- Les rendements sont généralement plus faibles, mais le risque l'est tout autant.
- L'accessibilité des fonds est importante.

Objectifs à moyen terme : un horizon de placement à moyen terme s'étend généralement sur une période de trois à dix ans. Il est adapté aux objectifs qui ne sont pas immédiats, mais dont la réalisation est prévue dans un avenir prévisible.

- Il est essentiel de trouver un équilibre entre croissance et risque.
- Les placements peuvent comprendre à la fois des produits à revenu fixe et des actions.
- Les besoins de liquidités doivent être réévalués périodiquement.

Objectifs à long terme : un horizon de placement à long terme est généralement défini comme une période supérieure à dix ans. Cette durée est associée à une accumulation importante de richesses et à des objectifs tournés vers l'avenir.

- Planification de la retraite et des revenus à la retraite.
- Constitution d'un patrimoine générationnel.
- Planification des études.
- Financement des soins de longue durée ou planification successorale.

Besoins de revenus : les investisseurs ayant des besoins de revenus réguliers privilégient souvent la génération de revenus à la croissance du capital. Ceux qui n'ont pas de besoins immédiats peuvent se concentrer sur la croissance du capital en vue d'une accumulation de richesses à long terme.

Besoins de liquidités : un client ayant des besoins importants en liquidités est incité à choisir des actifs faciles à vendre : espèces, fonds du marché monétaire, certificats de placement garanti (CPG) flexibles ou remboursables. Des besoins moindres ouvrent la porte à des actifs moins liquides, comme l'immobilier, les fonds de capital-investissement ou les obligations à long terme. Ces placements peuvent offrir des rendements plus élevés, mais ils sont plus difficiles ou plus coûteux à vendre rapidement.

Répercussions fiscales: les investisseurs peuvent choisir des comptes offrant des avantages fiscaux afin de reporter ou d'éliminer certains impôts, notamment dans le cadre de l'épargne-retraite ou d'une stratégie de constitution de patrimoine fiscalement avantageuse. Les comptes imposables exigent en revanche un choix rigoureux des placements pour réduire au minimum les obligations fiscales annuelles.

Situations particulières: certains objectifs, comme le démarrage d'une entreprise, le soutien financier à des membres de la famille ou les dons de bienfaisance, peuvent nécessiter des stratégies de placement adaptées. Les objectifs peuvent aussi évoluer pour répondre à des besoins moins courants, comme le financement des études d'un enfant à l'étranger ou une retraite anticipée.

Les objectifs de placement ne sont pas figés : ils évoluent souvent avec la situation, les priorités et les ressources des clients. Nous nous engageons à les revoir régulièrement, ainsi que les stratégies, pour aider nos clients à maintenir l'adéquation de leur portefeuille avec leurs besoins à chaque étape de leur vie.

2.2 Objectifs de portefeuille personnalisés : adéquation des solutions aux besoins

Le milieu universitaire mesure le risque par « l'écart-type » (volatilité). Pour les clients, le risque est de ne pas atteindre ses objectifs financiers ou de se retrouver dans l'incapacité de les atteindre. Nos recommandations de placement tiennent compte du profil de chaque client, de son horizon de placement, de ses objectifs de croissance et de sa tolérance à la volatilité. Nous adaptons ensuite la répartition du portefeuille entre les différentes catégories d'actif pour que les objectifs correspondent au profil d'investisseur ou à l'approche de placement le mieux adapté.

Chaque client est associé à l'un des sept profils suivants.

1. **Sécurité** : ce profil met l'accent sur la préservation du capital et cherche à éviter les pertes. Les portefeuilles sont surtout composés de quasi-espèces et de titres à revenu fixe à court terme. Il convient aux investisseurs pour qui la sécurité prime, dont l'horizon de placement est court et qui tolèrent peu ou pas les fluctuations des marchés. Ceux-ci doivent toutefois savoir que le risque de perte, s'il est réduit au minimum, s'accompagne d'un rendement qui pourrait ne pas suivre l'inflation : leur pouvoir d'achat risque de s'éroder avec le temps.

2. **Extrêmement prudent**: ce profil s'adresse aux investisseurs peu tolérants à la volatilité, qui accordent la priorité à la préservation du capital et à des rendements prévisibles. Le portefeuille d'habitude est entièrement composé de quasi-espèces et de titres à revenu fixe. Cette stratégie convient à ceux ayant une faible tolérance à la volatilité, qui acceptent des rendements à long terme plus faibles en échange d'une plus grande stabilité. Ils doivent toutefois être conscients qu'une volatilité réduite au minimum ne les protège pas du risque d'inflation, lequel peut progressivement éroder la valeur réelle de leur patrimoine.

3. **Très prudent**: ce profil accorde une place importante à la sécurité et à la liquidité, tout en permettant une faible exposition aux actions. La majorité du portefeuille est investie dans des titres à revenu fixe. Cette approche convient aux investisseurs dont la tolérance à la volatilité est faible et dont l'horizon de placement est à moyen terme (au moins six ans). Ils recherchent des rendements stables, tout en acceptant un potentiel de croissance limité. Une certaine plus-value en capital reste possible, mais la priorité demeure la réduction au minimum de la volatilité à la baisse et la préservation du capital.

4. **Prudent** : ce profil cherche à concilier la préservation du capital et un certain potentiel de croissance. Les titres à revenu fixe y occupent une place importante, mais la part d'actions est plus élevée que dans les stratégies plus défensives. Il convient aux investisseurs dont la tolérance à la volatilité est faible, mais qui disposent d'un horizon de placement plus long et acceptent des fluctuations modérées de la valeur de leur portefeuille pour bénéficier de meilleures perspectives de croissance à long terme. Ces investisseurs doivent reconnaître que cette approche les expose à un risque de volatilité à court terme plus élevé que les stratégies plus prudentes.

5. **Équilibré** : accorde une importance comparable à la croissance et à la sécurité. Le portefeuille répartit en général les actifs entre actions et titres à revenu fixe, de façon à viser des rendements modérés avec une volatilité modérée. Il s'adresse aux investisseurs dont la tolérance à la volatilité est moyenne et l'horizon de placement long. Ceux-ci acceptent certaines fluctuations du capital pour obtenir des rendements supérieurs à ceux des stratégies prudentes. La diversification joue en leur faveur, mais ils doivent s'attendre à voir leur portefeuille perdre de la valeur à un moment ou l'autre de l'année dans le cadre du processus de croissance.

6. **Croissance équilibrée** : ce profil penche davantage vers la croissance : les actions y occupent une plus grande place, mais une composante substantielle de titres à revenu fixe subsiste pour atténuer la volatilité. Il convient aux investisseurs dont la tolérance à la volatilité est moyenne à élevée et qui disposent d'une perspective de placement à long terme. Ils acceptent des fluctuations importantes de la valeur de leur portefeuille en échange d'une croissance plus élevée. L'approche offre un potentiel de rendement supérieur et une certaine protection contre l'inflation. En contrepartie, il faut pouvoir supporter des mouvements de marché plus marqués à court terme.

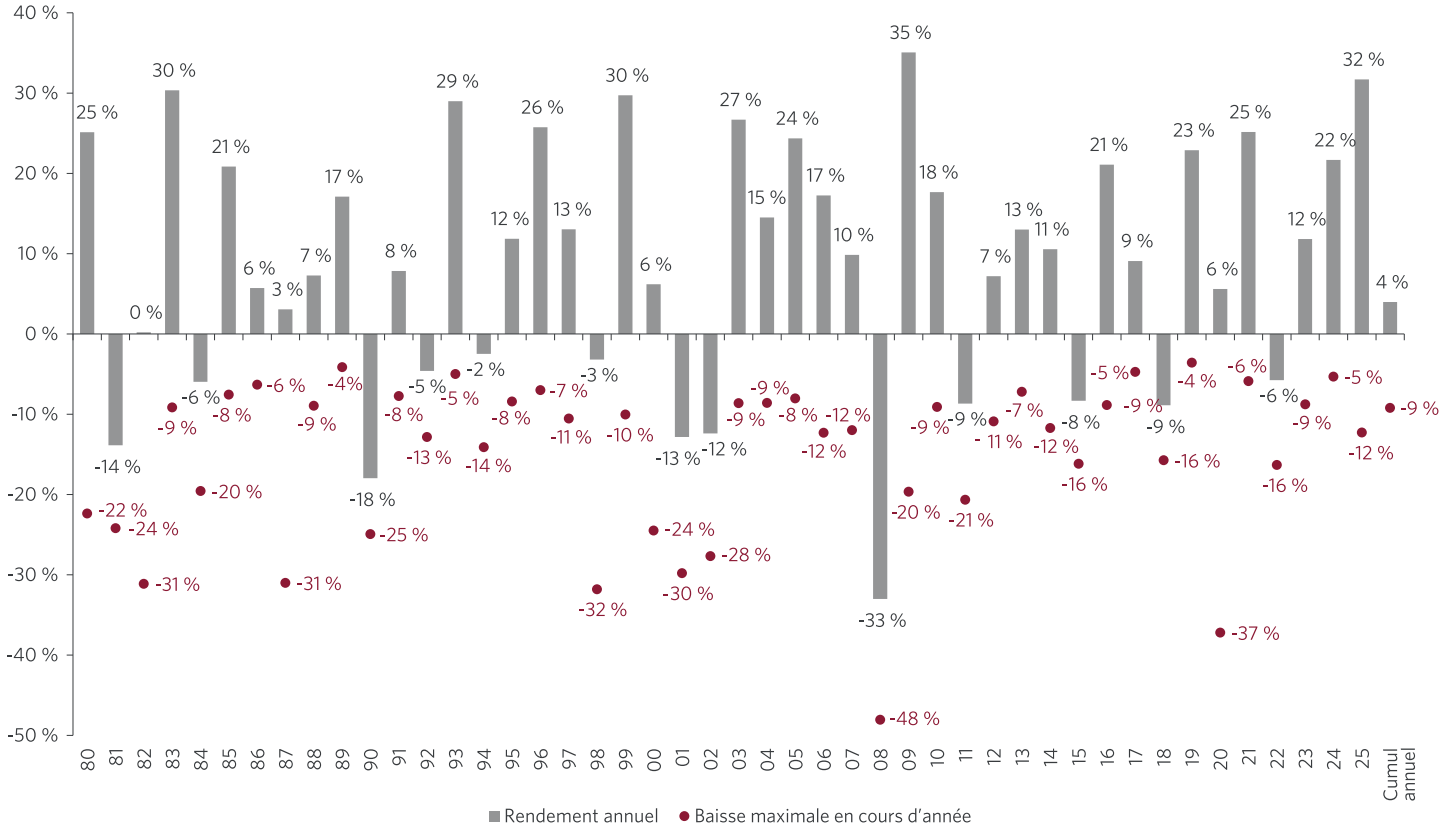
7. **Croissance** : ce profil vise la plus-value en capital maximale. La majeure partie du portefeuille est investie en actions, la part des titres à revenu fixe ou des liquidités restant faible. Ils acceptent une volatilité importante à court terme et des baisses marquées de la valeur de leur portefeuille au cours d'une même année, dans l'espoir de rendements plus élevés à long terme. Cette approche convient particulièrement à ceux qui souhaitent dépasser l'inflation et accroître considérablement leur patrimoine avec le temps. Elle exige en revanche une bonne résilience financière et émotionnelle.

"Cette approche donne accès à une expertise spécialisée et diversifiée en matière de placement ainsi qu'à un vaste capital intellectuel mondial."

2.3 Coaching comportemental : « L'alpha du conseiller »

L'attachement émotionnel au capital durement gagné fait partie des principaux défis auxquels les investisseurs sont confrontés. Nous estimons qu'une bonne compréhension de la finance comportementale est indispensable : elle permet à nos conseillers de mieux accompagner les clients dans leurs décisions.

Comme les autres investisseurs, les Canadiens sont partiaux : excès de confiance, aversion aux pertes, comportement de troupeau. Ces idées préconçues peuvent entraîner des décisions de placement peu judicieuses, comme vendre en panique pendant une baisse des marchés ou rechercher les placements qui ont récemment affiché les meilleurs rendements. À la Banque CIBC, nos conseillers cherchent à favoriser de meilleurs résultats pour les clients grâce à la sensibilisation, à l'éducation financière et à des processus de placement qui les aident à tenir leur plan à long terme, même quand les événements sur les marchés suscitent des réactions émotionnelles.



Les gains/pertes en % un an plus tard pour les droits de douane du « jour de la libération » reflètent le rendement du 8 avril 2025 au 31 mars 2025.
Source : Bloomberg, au 31 mars 2026.

2.3.1 Écart comportemental: pourquoi les bons conseils comptent

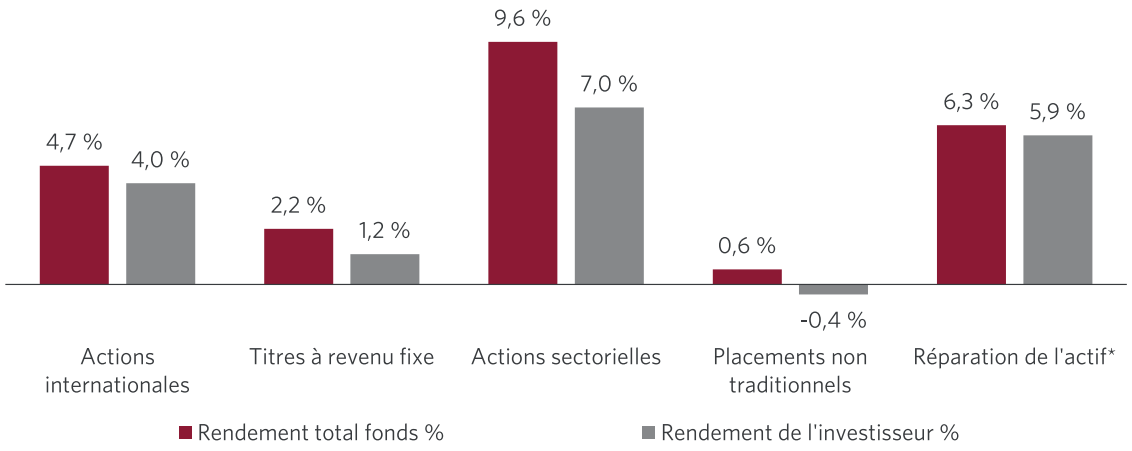
Même la meilleure stratégie de placement peut s'avérer insuffisante si les investisseurs ne s'y tiennent pas. Les recherches démontrent[3] qu'il existe souvent un écart important entre le rendement généré par un placement (rendement des fonds) et celui que l'investisseur moyen obtient réellement (rendement des investisseurs). Cet écart est connu sous le nom d'« écart comportemental ».

Comment est-ce que cela se produit?

Certains investisseurs peuvent prendre des décisions sous le coup de l'émotion plutôt que de s'en tenir à un plan à long terme. Il est fréquent de constater que les sommes investies dans les fonds augmentent après des périodes de rendement élevé, lorsque l'optimisme est à son comble, et que les retraits s'accélèrent après les replis des marchés, lorsque la peur prend le dessus. Cette tendance à acheter lorsque les prix sont élevés et à vendre lorsqu'ils sont bas peut réduire considérablement les rendements au fil du temps.

Grâce à l'effet de la capitalisation, sur plusieurs décennies, même un faible écart annuel peut avoir une incidence considérable sur le patrimoine total.

C'est là que la valeur des conseils professionnels prend tout son sens. Un conseiller CIBC peut jouer un rôle important en tant qu'architecte des choix, en aidant les clients à prendre des décisions éclairées et disciplinées qui leur permettent de rester sur la bonne voie pour atteindre leurs objectifs à long terme. En présentant les différentes options de manière réfléchie, en apportant un point de vue éclairé et en aidant les clients à éviter les décisions coûteuses dictées par les émotions, nous pouvons contribuer à réduire l'écart comportemental et à améliorer les résultats de placement.



Source : Morningstar Research Inc. « Mind the Gap 2024 » (en anglais seulement), 15 août 2024. Données au 31 décembre 2023. L'écart de rendement des investisseurs (par catégories américaines) est mesuré en fonction de la moyenne des rendements totaux du fonds par rapport aux rendements que les investisseurs reçoivent réellement sur cinq périodes distinctes de 10 ans (périodes terminées en 2020, 2021, 2022 et 2023). * Les fonds de répartition de l'actif combinent des actions, des obligations et d'autres catégories d'actif..

2.3.2 Le conseiller : Un architecte des choix

En tant qu'architecte des choix, un conseiller CIBC structure judicieusement la présentation des options financières aux clients afin de les aider à prendre des décisions qui servent leurs intérêts à long terme.

Structurer les décisions :
Les conseillers CIBC organisent et présentent les options de placement, les types de comptes et les stratégies financières de manière claire et accessible. Ils simplifient ainsi les notions complexes et permettent aux clients de mieux comprendre les choix qui s'offrent à eux.

Atténuer les biais comportementaux :
En anticipant les biais comportementaux courants, comme le biais du statu quo, l'aversion aux pertes ou la tendance à privilégier le court terme, les conseillers CIBC peuvent aider les clients à mettre en place des options qui favorisent les comportements positifs. Par exemple, ils peuvent leur proposer d'établir des plans d'épargne automatiques ou d'ajouter des mécanismes de rééquilibrage du portefeuille lorsque ceux-ci ne sont pas déjà intégrés.

Favoriser des décisions éclairées :
Les conseillers CIBC fournissent le contexte, les explications et les recommandations adaptées à chaque client pour l'aider à comprendre les conséquences de chaque option. Cette approche aide les clients à éviter les pièges et à rester fidèles à leurs objectifs financiers, même lorsque leurs émotions ou la volatilité des marchés pourraient les inciter à prendre une décision susceptible d'entraîner une perte permanente de leur capital investi.

2.4 Définir l'incidence des catégories d'actifs sur la réussite à long terme

La constitution d'un portefeuille de placement fructueux ne consiste pas simplement à choisir des placements individuels. Elle exige également de comprendre le rôle que joue chaque catégorie d'actif dans l'atteinte des objectifs à long terme du client. Présenter les catégories d'actifs en fonction de leur rôle aide les clients à prendre des décisions plus éclairées et à bâtir des portefeuilles résilients, équilibrés et bien positionnés pour favoriser la croissance future. Les principales catégories d'actifs sont les liquidités, les titres à revenu fixe, les actions et les placements non traditionnels.

Rôles fonctionnels
Chaque catégorie d'actifs remplit une fonction précise au sein d'un portefeuille : favoriser la croissance, générer des revenus, assurer la liquidité ou accroître la diversification. La connaissance du rôle de chaque actif permet aux clients de comprendre comment ces catégories d'actifs interagissent pour générer des rendements et gérer la volatilité au fil du temps.

Éléments constitutifs de la réussite
Considérez les catégories d'actifs comme les éléments constitutifs d'une stratégie de placement. À l'image d'un bâtiment dont la solidité et la stabilité résultent du choix des matériaux, un portefeuille fructueux repose sur une combinaison d'actifs, chacun contribuant de façon distincte à la santé financière globale.

Spectre de la volatilité et du rendement
Chaque catégorie d'actifs présente un équilibre qui lui est propre entre la volatilité et le rendement potentiel. Certaines catégories, comme les actions, offrent un potentiel de croissance plus élevé, mais leur valeur peut fluctuer davantage. D'autres, comme les titres à revenu fixe ou les liquidités, offrent une plus grande stabilité, mais peuvent générer des rendements moins élevés. Comprendre ces compromis aide les clients à constituer un portefeuille qui correspond à leur tolérance aux fluctuations de la valeur de leurs placements et à leur horizon de placement.

Résilience à travers les cycles économiques
Les marchés traversent différents cycles, notamment des périodes de croissance, de récession, d'inflation et de déflation. Les différentes catégories d'actifs ont tendance à afficher des rendements variables selon la conjoncture économique. La diversification du portefeuille entre plusieurs catégories d'actifs peut contribuer à le protéger contre les replis et à tirer parti des occasions qui se présentent lorsque les conditions du marché évoluent.

2.4.1 Hiérarchie des catégories d'actifs

Pour illustrer ces concepts, nous désignons chaque catégorie d'actifs en fonction du rôle qu'elle joue au sein du portefeuille. Cette approche permet de comprendre non seulement dans quoi les sommes sont investies, mais aussi pourquoi chaque composante est importante pour assurer la réussite à long terme.

Actions : le moteur de croissance
Les actions, également appelées valeurs mobilières, constituent le moteur de croissance d'un portefeuille. Elles visent à générer une plus-value en capital à long terme, permettant ainsi aux placements de surpasser l'inflation et de faire fructifier le patrimoine au fil du temps. Bien que les actions puissent connaître des fluctuations à court terme, elles ont historiquement procuré les rendements les plus élevés aux investisseurs dont l'horizon de placement est plus long.

Titres à revenu fixe : le facteur de stabilité
Les placements à revenu fixe, notamment les obligations d'État et les obligations de sociétés, jouent un rôle stabilisateur au sein d'un portefeuille. Leur principale fonction consiste à générer des revenus et à réduire la volatilité globale du portefeuille. En période d'incertitude ou de repli des marchés, les titres à revenu fixe peuvent contribuer à préserver le capital et à procurer un sentiment de sécurité.

Liquidités : le filet de sécurité
Les placements en espèces et en quasi-espèces constituent le filet de sécurité du portefeuille. Cette composante permet à l'investisseur de disposer de fonds facilement accessibles pour répondre à ses besoins immédiats ou saisir des occasions imprévues. Elle contribue également à éviter que l'investisseur ait à vendre d'autres actifs en période de turbulences sur les marchés. Toutefois, détenir une trop grande proportion de liquidités à long terme peut entraîner une érosion du pouvoir d'achat en raison de l'inflation.

Placements non traditionnels : un facteur de diversification
Les placements non traditionnels, comme les actifs réels, le capital d'investissement et le crédit privé, contribuent à diversifier un portefeuille. Leur valeur réside dans le fait qu'ils génèrent des rendements qui n'évoluent pas nécessairement de pair avec ceux des actions et des obligations traditionnelles. En intégrant des placements non traditionnels à leur portefeuille, les clients peuvent en atténuer les fluctuations de rendement et en réduire la volatilité anticipée, particulièrement lorsque les marchés traditionnels sont volatils.

Pilier 3 | Le meilleur de l'expertise de la CIBC

Gestion globale d'actifs CIBC

Nous collaborons avec notre équipe de Gestion globale d'actifs afin de mettre à profit les meilleurs talents de l'entreprise et de proposer des solutions de qualité institutionnelle. Gestion globale d'actifs applique un cadre rigoureux et objectif pour évaluer les gestionnaires de placements et les stratégies, ce qui favorise une prise de décision éclairée et des attentes réalistes en matière de rendement. Guidée par une mentalité de propriétaire d'actifs et par une approche globale du portefeuille, Gestion globale d'actifs cherche à créer de la valeur à long terme et à obtenir des résultats optimaux. L'équipe s'appuie sur des professionnels aux parcours variés, possédant une expérience internationale et de nombreux titres de compétences du secteur, afin de favoriser la diversité des points de vue et l'élaboration de solutions réfléchies et innovantes.

Marchés des capitaux CIBC

Nous collaborons avec le Groupe Solutions de gestion de patrimoine au sein de Marchés des capitaux pour créer des produits financiers novateurs, adaptés aux besoins des clients et conçus pour combler les lacunes du marché. Le Groupe Solutions de gestion de patrimoine tire parti de son expertise des marchés des capitaux, de ses technologies de pointe et de sa connaissance approfondie du secteur pour proposer des solutions de premier plan à divers segments de clientèle, notamment aux conseillers en placement, aux conseillers de marché de détail, aux conseillers Privabanque, aux bureaux de gestion familiale et aux investisseurs autonomes.

Placements à terme fixe CIBC

Nous collaborons avec notre équipe Placements à terme fixe afin de proposer aux clients des solutions à capital protégé qui procurent certitude, stabilité et souplesse dans le cadre d'une approche globale de gestion de portefeuille. L'équipe Placements à terme fixe est responsable de la conception, de la tarification et de la gestion de la gamme de CPG et de CPG liés aux marchés (CPGLM) de la Banque CIBC. Ces solutions constituent des éléments fondamentaux des portefeuilles des investisseurs ayant un profil prudent et axé sur le revenu.

L'équipe offre une gamme complète de solutions de CPG, comprenant des options remboursables et non remboursables assorties d'échéances à court, à moyen et à long terme. Cette diversité permet aux conseillers d'élaborer des stratégies de placement à terme parfaitement adaptées aux objectifs, à l'horizon de placement et aux besoins de liquidités de chaque client.

Pour les clients qui recherchent la sécurité d'un capital garanti tout en souhaitant profiter d'un potentiel de rendement supérieur lié à l'évolution des marchés des actions, l'équipe Placements à terme fixe s'associe au Groupe Solutions de gestion de patrimoine de Marchés des capitaux CIBC afin de proposer des solutions novatrices de CPGLM. Ces produits combinent la protection du capital offerte par un CPG traditionnel à un potentiel de rendement variable lié au rendement d'un ou de plusieurs indices boursiers.

3.1 Architecture ouverte : le modèle du « gestionnaire de gestionnaires »

L'équipe Solutions de placement totales de Gestion globale d'actifs CIBC s'appuie sur un cadre d'architecture ouverte fondé sur la séquence suivante : « objectif, structure et mise en œuvre ». L'équipe adhère au principe largement reconnu selon lequel la répartition de l'actif constitue le principal moteur des rendements. Ses décisions en matière de répartition reposent sur des prévisions prospectives de rendement et de risque. Elles visent à diversifier les portefeuilles selon les régions géographiques, les catégories d'actifs, les secteurs et d'autres facteurs afin d'obtenir des résultats optimaux. Ces décisions comprennent également le choix de la stratégie de couverture du risque de change (avec ou sans couverture), la fréquence du rééquilibrage du portefeuille et la prise en compte de considérations thématiques.

Une fois que les grandes décisions relatives à l'objectif et à la structure ont été établies, l'équipe procède à la sélection des gestionnaires, soit l'étape de la mise en œuvre. Gestion globale d'actifs adopte une approche fondée sur les données probantes et indépendante des gestionnaires dans le cadre de la mise en œuvre. Son principal objectif est de concrétiser les résultats recherchés aux étapes de l'objectif et de la structure. La gestion active devrait permettre de dépasser ces résultats lorsque Gestion globale d'actifs estime que certaines inefficacités des marchés sous-jacents peuvent être exploitées.

À l'étape de la mise en œuvre, une fois que l'objectif et la structure du portefeuille ont été établis, l'équipe détermine s'il convient de faire appel à des sous-conseillers et, le cas échéant, lesquels retenir. Gestion globale d'actifs assume alors le rôle de gestionnaire de placements et supervise les sous-conseillers. Elle effectue des recherches objectives et approfondies auprès d'un vaste éventail de gestionnaires de placements et de stratégies de placement. L'équipe évalue et classe les idées de placement en fonction de plusieurs facteurs, notamment leur potentiel de rendement excédentaire (par rapport aux résultats visés aux étapes de l'objectif et de la structure), le risque, la diversification et le degré de conviction global. Cette évaluation repose sur un processus discipliné qui tient compte de la compétence des gestionnaires, de la rigueur de leurs processus et de leur harmonisation avec les objectifs de nos clients. Cette approche donne accès à une expertise spécialisée et diversifiée en matière de placement ainsi qu'à un vaste capital intellectuel mondial.

3.1.1 Surveillance institutionnelle

Le modèle de surveillance institutionnel de Gestion globale d'actifs CIBC apporte une valeur considérable aux investisseurs en combinant une sélection rigoureuse des gestionnaires à un suivi continu et transparent. Cette approche structurée vise à garantir que chaque stratégie de placement fait l'objet d'une évaluation approfondie, d'un suivi continu de son rendement, d'une surveillance de son niveau de volatilité afin qu'il demeure acceptable, ainsi que d'une vérification de sa conformité à des normes de gouvernance rigoureuses. Elle procure ainsi aux investisseurs un sentiment de confiance tout en assurant une plus grande responsabilisation et un niveau supérieur de rigueur dans la gestion de leur portefeuille.

3.2 Répartition stratégique de l'actif : les fondements d'un portefeuille bien constitué

Dans la section précédente, nous avons examiné le rôle des différentes catégories d'actifs au sein d'un portefeuille ainsi que les profils d'investisseur auxquels elles correspondent. Ces profils d'investisseur constituent le fondement des modèles de répartition stratégique de l'actif que nous concevons au moyen de nos stratégies de placement et que nous mettons en œuvre au moyen des solutions de portefeuille.

La répartition stratégique de l'actif repose sur le principe selon lequel une diversification étendue permet d'améliorer le profil de risque et de rendement d'un portefeuille. En d'autres termes, la diversification vise à réduire la volatilité du portefeuille permettant d'atteindre le rendement ciblé. En analysant la corrélation entre les rendements des différentes catégories d'actif, nous cherchons à construire des portefeuilles qui maximisent les rendements des clients tout en respectant leurs objectifs et leurs contraintes.

3.2.1 Répartition tactique de l'actif

En complément de la répartition stratégique de l'actif, certaines solutions de portefeuille sélectionnées par Gestion globale d'actifs peuvent également intégrer une répartition tactique de l'actif. Cette approche consiste à rajuster la pondération des actifs en fonction des perspectives des marchés à court et à moyen terme.

Gestion globale d'actifs dispose de plusieurs leviers pour effectuer ces rajustements tactiques. Par exemple, l'équipe peut augmenter la pondération des actions et réduire celle des obligations, ou encore modifier l'exposition géographique du portefeuille en privilégiant une région plutôt qu'une autre. L'objectif est d'améliorer les rendements et de gérer la volatilité à court terme en fonction de la conjoncture économique et des conditions actuelles des marchés. Il importe de souligner que la répartition tactique de l'actif vient compléter la répartition stratégique de l'actif à long terme grâce à des rajustements souples et opportuns afin d'améliorer les résultats pour les investisseurs.

3.3 Diversification avancée : Au-delà des liquidités, des titres à revenu fixe et des actions

La diversification traditionnelle, qui consiste à détenir une combinaison d'actions et d'obligations, demeure le fondement de l'investissement. Toutefois, dans un contexte économique mondial complexe, Gestion globale d'actifs adopte une stratégie de diversification multidimensionnelle qui tient compte d'un vaste éventail de facteurs. Ces derniers sont présentés ci-dessous, accompagnés d'exemples supplémentaires qui illustrent leur importance.

Le risque doit être évalué en fonction de la volatilité à laquelle les clients peuvent être exposés. Dans bien des cas, la constitution de portefeuilles qui tiennent compte de plusieurs des facteurs présentés ci-dessous peut contribuer à réduire leur volatilité globale. C'est notamment l'une des raisons pour lesquelles nous collaborons avec Gestion globale d'actifs CIBC et mettons à profit son expertise en matière de placement.

3.3.1 Préserver le patrimoine et réduire la volatilité

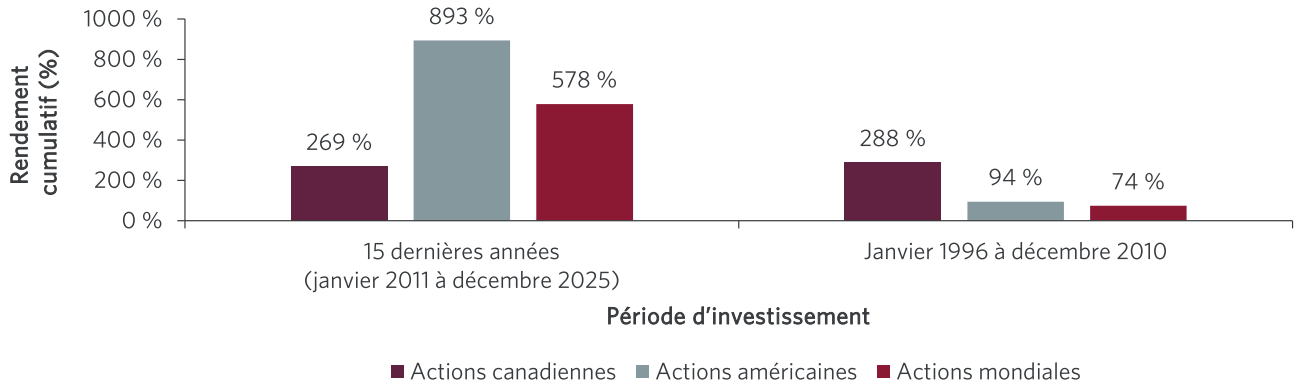
La constitution d'un portefeuille qui tient compte d'un large éventail de facteurs procure des avantages structurels qui contribuent à protéger les placements contre des risques souvent négligés ou mal compris, mais qui peuvent compromettre leur réussite à long terme.

- **Croissance économique** : une croissance économique faible ou négative peut nuire à la réussite des placements. Gestion globale d'actifs et nos conseillers atténuent ce risque en diversifiant les portefeuilles entre plusieurs catégories d'actifs, régions et pays. Cette approche permet de réduire l'exposition à une croissance économique faible dans un pays ou une économie en particulier.
- **Concentration** : la concentration consiste à investir des capitaux dans un nombre limité de titres, dans un secteur ou une industrie en particulier, ou encore dans un seul type de placement. Lorsque les clients investissent dans une solution de portefeuille, leurs capitaux sont regroupés avec ceux d'autres investisseurs, ce qui permet d'obtenir une diversification plus importante que celle qui serait autrement possible.
- **Risque de change** : la valeur des placements étrangers peut augmenter ou diminuer en fonction des fluctuations du taux de change entre le dollar canadien et les devises étrangères dans lesquelles sont libellés les titres détenus. La diversification à l'échelle mondiale permet de gérer cette exposition, notamment au moyen de stratégies de couverture du risque de change.
- **Risque sectoriel** : ce risque est lié à des secteurs particuliers, comme les technologies ou l'énergie. En diversifiant les placements entre plusieurs industries et secteurs, la constitution du portefeuille vise à réduire le risque qu'un repli dans un secteur donné entraîne une perte de capital pour l'investisseur.
- **Corrélation** : les différentes catégories d'actifs présentent généralement des degrés de corrélation relativement faibles entre elles. Cependant, il arrive que la corrélation entre les catégories d'actifs puisse augmenter, ce qui signifie qu'elles évoluent ensemble.
- **Taux d'intérêt** : tout comme pour les actions, la valeur des titres à revenu fixe augmente et diminue. C'est la fluctuation des taux d'intérêt qui a une incidence sur les titres à revenu fixe. Lorsque les taux d'intérêt en vigueur baissent, la valeur des obligations augmente; lorsque les taux d'intérêt en vigueur augmentent, la valeur des obligations diminue. Ce phénomène est atténué par la diversification des obligations ayant différentes échéances, y compris les obligations à court et à long terme, et par la gestion active de la duration du portefeuille, qui mesure la sensibilité d'un portefeuille aux variations des taux d'intérêt.
- **Inflation** : le pouvoir d'achat de l'argent s'érode au fil du temps. Bien que les liquidités semblent en sécurité, elles sont très vulnérables à l'inflation. Un portefeuille de placement judicieusement constitué d'actions, d'obligations et, le cas échéant, d'actifs non traditionnels, est spécialement conçu pour surpasser l'inflation à long terme.
- **Réinvestissement** : ce facteur concerne surtout les CPG et les produits à terme. Il s'agit du risque qui survient lorsqu'un placement doit être renouvelé. La variable inconnue consiste à savoir si le placement sera réinvesti à un taux d'intérêt supérieur ou inférieur au moment de la date d'échéance. Une stratégie d'échelonnement ou un fonds d'obligations géré activement et diversifié peut contribuer à atténuer ce risque en échelonnant les échéances afin que l'intégralité du capital ne soit pas réinvestie à un seul moment.
- **Coût de renonciation** : le coût de renonciation est la valeur du deuxième meilleur placement auquel on renonce lorsqu'une option est choisie plutôt qu'une autre. Par exemple, si un investisseur choisit des obligations plutôt que des actions, le coût de renonciation correspond au rendement potentiel que les actions auraient pu générer. Une approche traditionnelle de la diversification peut réduire l'incidence de ce compromis en permettant aux investisseurs de détenir les deux placements plutôt que de faire un choix entre l'un ou l'autre.

Exemple de concentration : Le parti pris envers le pays d'origine

Une approche de répartition courante auprès de nombreux investisseurs canadiens est le parti pris envers le pays d'origine, même si le Canada ne représente qu'une petite partie de l'économie mondiale.

- **La réalité du marché canadien** : l'Indice composé S&P/TSX[4], une mesure générale du marché des actions canadiennes, a une exposition relativement élevée aux secteurs des services financiers, de l'énergie et des matériaux, et une exposition relativement faible à des secteurs comme les technologies de l'information, les soins de santé et les biens de consommation cyclique.
- **Les répercussions** : un portefeuille concentré au Canada présente une forte corrélation avec les prix du pétrole, le secteur minier, les métaux et l'état du marché canadien de l'habitation, ainsi qu'une grande dépendance à ces variables.
- **La solution de la Banque CIBC** : Gestion globale d'actifs constitue des portefeuilles détenant des placements dans le monde entier, comme Solutions de placement Intelli. Ces portefeuilles présentent systématiquement une répartition parmi des actions américaines pour l'innovation et la croissance, des marchés industrialisés internationaux pour l'exposition à l'industrie et à la consommation, et des marchés émergents pour la croissance axée sur la démographie. Cela nous permet de profiter de ce que le monde a à offrir, de réduire la volatilité et les distractions et de stabiliser les cycles économiques régionaux.



Source: Bloomberg[MD]. Données au 31 décembre 2025. Actions canadiennes = Indice S&P TSX; Actions américaines = Indice S&P 500; Actions mondiales = Indice MSCI Monde tous pays.



Exemple de rotation sectorielle : La dispersion des chefs de file du rendement

Le leadership en matière de rendement entre les secteurs et les catégories d'actifs est fluide et difficile à prévoir. Un secteur qui est en tête du marché une année peut facilement être à la traîne l'année suivante.

- La rotation du rendement : le graphique ci-dessous illustre la façon dont les rendements des catégories d'actifs varient d'une année à l'autre. Il s'agit de l'une des principales raisons de diversifier les catégories d'actifs et les zones géographiques, ce qui donne aux portefeuilles une exposition à des secteurs et à des régions qui pourraient afficher un rendement plus élevé au cours d'une année donnée. Le graphique montre également le rendement d'un portefeuille équilibré, illustrant l'effet de la diversification à l'échelle mondiale.
- Parti pris lié à la disponibilité : les investisseurs tombent souvent dans le piège en achetant auprès du joueur ayant eu le meilleur rendement l'année précédente sans savoir si le rendement se maintiendra. Le tableau ci-dessous présente également un portefeuille de placement équilibré afin d'illustrer l'importance de l'approche du portefeuille et de démontrer à l'aide de données probantes la gestion de la volatilité d'une approche de diversification aux actifs, gestionnaires et dimensions multiples.

Asset Class Returns

2025	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016
Actions canadiennes 31,68 %	Actions américaines 36,36 %	Actions américaines 22,90 %	Espèces 1,82 %	Actions can. à dividende 27,82 %	Actions des marchés émergents 16,60 %	Actions américaines 24,84 %	Obligations mondiales 8,09 %	Actions des marchés émergents 28,70 %	Actions can. à dividende 24,00 %
Actions can. à dividende 28,49 %	Actions mondiales 30,01 %	Actions mondiales 21,08 %	Actions can. à dividende -0,09 %	Actions américaines 27,61 %	Actions américaines 16,32 %	Actions canadiennes 22,84 %	Actions américaines 4,23 %	Actions internationales 17,36 %	Actions canadiennes 21,08 %
Actions des marchés émergents 28,05 %	Actions canadiennes 21,65 %	Actions internationales 15,66 %	Oblig. can. à RÉ -5,44 %	Actions canadiennes 25,15 %	Actions mondiales 14,45 %	Actions mondiales 21,91 %	Oblig. can. à RÉ 2,15 %	Actions mondiales 14,99 %	Oblig. can. à RÉ 16,93 %
Actions internationales 25,70 %	Actions can. à dividende 19,85 %	Portefeuille équilibré 12,77 %	Actions canadiennes -5,84 %	Actions mondiales 21,31 %	Portefeuille équilibré 9,91 %	Actions can. à dividende 21,71 %	Oblig. du gouv. du Canada 1,53 %	Actions américaines 13,83 %	Actions américaines 8,09 %
Actions mondiales 15,90 %	Actions des marchés émergents 17,85 %	Actions canadiennes 11,73 %	Actions internationales -7,76 %	Actions internationales 10,82 %	Oblig. sociétés can. 8,74 %	Actions internationales 16,45 %	Espèces 1,38 %	Oblig. can. à RÉ 9,94 %	Actions des marchés émergents 7,74 %
Actions américaines 12,35 %	Portefeuille équilibré 15,31 %	Oblig. can. à RÉ 10,00 %	Portefeuille équilibré -9,09 %	Portefeuille équilibré 7,53 %	Oblig. du gouv. du Canada 8,69 %	Actions des marchés émergents 12,87 %	Oblig. sociétés can. 1,10 %	Actions can. à dividende 9,33 %	Portefeuille équilibré 6,33 %
Portefeuille équilibré 11,74 %	Actions internationales 13,81 %	Actions can. à dividende 9,63 %	Oblig. sociétés can. -9,87 %	Oblig. can. à RÉ 6,18 %	Obligations mondiales 8,18 %	Portefeuille équilibré 12,56 %	Actions mondiales 0,06 %	Portefeuille équilibré 9,27 %	Actions mondiales 4,41 %
Oblig. can. à RÉ 7,61 %	Oblig. can. à RÉ 11,48 %	Oblig. sociétés can. 8,37 %	Actions mondiales -11,75 %	Espèces 0,17 %	Oblig. can. à RÉ 6,69 %	Oblig. can. à RÉ 8,48 %	Portefeuille équilibré -0,76 %	Actions canadiennes 9,08 %	Oblig. sociétés can. 3,73 %
Oblig. sociétés can. 4,48 %	Oblig. sociétés can. 6,97 %	Actions des marchés émergents 7,31 %	Actions américaines -12,16 %	Oblig. sociétés can. -1,34 %	Actions internationales 6,38 %	Oblig. sociétés can. 8,05 %	Actions internationales -5,55 %	Oblig. sociétés can. 3,38 %	Oblig. du gouv. du Canada 0,89 %
Espèces 2,84 %	Obligations mondiales 5,94 %	Oblig. du gouv. du Canada 6,11 %	Obligations mondiales -12,32 %	Oblig. du gouv. du Canada -2,97 %	Actions canadiennes 5,60 %	Oblig. du gouv. du Canada 6,42 %	Actions des marchés émergents -6,52 %	Oblig. du gouv. du Canada 2,18 %	Espèces 0,51 %
Obligations mondiales 2,50 %	Espèces 4,92 %	Espèces 4,71 %	Oblig. du gouv. du Canada -12,34 %	Actions des marchés émergents -3,06 %	Actions can. à dividende 1,08 %	Espèces 1,61 %	Actions can. à dividende -8,59 %	Espèces 0,56 %	Obligations mondiales -1,91 %
Oblig. du gouv. du Canada 2,05 %	Oblig. du gouv. du Canada 3,31 %	Obligations mondiales 2,36 %	Actions des marchés émergents -13,90 %	Obligations mondiales -7,76 %	Espèces 0,90 %	Obligations mondiales 0,54 %	Actions canadiennes -8,88 %	Obligations mondiales 0,43 %	Actions internationales -2,00 %

Sources : PC Bond Analytics, FTSE Global Debt Capital Markets Inc., Zephyr Associates Inc, Rimes Technologies Inc. et Bloomberg. Rendements totaux en dollars canadiens. Données au 31 mars 2026.

3.4 Rééquilibrage systématique et contrôle régulier

Au fil du temps, des rendements du marché divergents font en sorte que la répartition de l'actif d'un portefeuille dérive par rapport à son objectif stratégique.

À la Banque CIBC, quelle que soit la solution de placement utilisée pour réaliser le plan, nous encourageons les clients à rééquilibrer leurs portefeuilles régulièrement. Certaines solutions de placement fournies par nos partenaires incluent le rééquilibrage, alors que dans d'autres cas, il incombe au client, conjointement avec son conseiller, de le faire.

Il s'agit de vendre des catégories d'actifs qui ont obtenu un rendement supérieur (vendre à un taux élevé) et de réinvestir le produit dans les catégories qui ont obtenu un rendement inférieur (acheter à un taux inférieur). Bien que cette démarche puisse être difficile sur le plan émotionnel, elle rétablit le profil de volatilité et, historiquement, peut améliorer les rendements à long terme en capturant le retour à la moyenne, où les périodes de rendement supérieur sont souvent suivies de rendements plus modérés, tandis que les catégories d'actifs ayant obtenu un rendement inférieur peuvent se redresser au fil du temps.

Conclusion : Un partenariat pour l'ambition

L'approche de la Banque CIBC en matière de placement est fondée sur une conviction simple : les clients réussissent lorsqu'un plan discipliné est jumelé à une constitution de portefeuille réfléchie et soutenue par des conseils cohérents et professionnels. Dans un monde où les choix abondent et où les distractions du marché sont omniprésentes, notre cadre de placement est conçu pour clarifier et relier chaque décision de placement à ce qui compte le plus : les objectifs du client.

Ce guide a décrit trois piliers de renforcement qui permettent d'obtenir de meilleurs résultats :

- **L'incidence sur l'investisseur** : la réussite est attribuable au respect de principes qui ont fait leurs preuves au fil du temps : avoir un plan, investir suffisamment, conserver ses placements à long terme et investir régulièrement.
- **Le facteur de différenciation des conseils** : nos conseillers aident les clients à traduire les objectifs en une stratégie appropriée, à prendre des décisions éclairées et à réduire les écarts comportementaux qui peuvent discrètement éroder les rendements à long terme.
- **Le meilleur de l'expertise de la Banque CIBC** : la banque offre à ses clients une réflexion et une conception de portefeuille de qualité institutionnelle, soutenues par une répartition stratégique de l'actif, une diversification avancée, une surveillance continue et un rééquilibrage discipliné.

Nous ne promettons pas de prédire l'avenir ni que les marchés ne baisseront jamais; en fait, nous savons que cela se produira. Nous promettons d'offrir un processus discipliné et professionnel, conçu pour gérer à la fois la frénésie et l'incertitude. En adhérant à ces piliers, nous maximisons la probabilité que nos clients puissent non seulement résister aux tempêtes inévitables des marchés, mais qu'ils parviennent également à réaliser leurs ambitions. Telle est la définition de conseils financiers fiables.

[1] Le Groupe de sociétés CIBC comprend Services Investisseurs CIBC inc., Placements CIBC inc. et Gestion d'actifs CIBC inc.

[2] On suppose que les versements génèrent un rendement annuel à long terme théorique de 6 %, capitalisé mensuellement, tous les rendements étant placés à nouveau. L'hypothèse d'un taux de 6 % est utilisée uniquement pour illustrer l'effet potentiel du temps et des intérêts composés; elle ne constitue ni une prévision ni un rendement attendu pour un placement donné. Cette illustration ne tient pas compte des fluctuations du marché, des impôts, des frais ou de l'inflation. Les rendements réels varieront.

[3] Source: Morningstar Research Inc. "Mind the Gap 2024." 15 août 2024

[4] L'Indice composé S&P/TSX est un produit de S&P Dow Jones Indices LLC ou de ses sociétés affiliées, et TSX Inc. Standard & Poor's[MD] et S&P[MD] sont des marques déposées de Standard & Poor's Financial Services LLC, et TSX[MD] est une marque déposée de TSX Inc.

Les opinions exprimées dans le présent document sont celles de la Banque CIBC, en date du 1er novembre 2026, sauf avis contraire, et peuvent changer en tout temps. La Banque CIBC n'assume aucune obligation ni responsabilité quant à la mise à jour de ces opinions.

Le présent document vise à donner des renseignements généraux et ne vise aucunement à donner des conseils financiers, de placement, fiscaux, juridiques ou comptables. Il ne constitue ni une offre ni une sollicitation d'achat ou de vente des titres mentionnés.

La situation personnelle et la conjoncture doivent être prises en compte dans une saine planification des placements. Toute personne voulant utiliser les renseignements contenus dans les présentes doit d'abord consulter son conseiller.

Le présent document et son contenu ne peuvent être reproduits sans le consentement écrit explicite de la Banque CIBC. Le rendement passé peut ne pas se reproduire et n'est pas indicatif du rendement futur.

Les Solutions de placement Intelli CIBC sont distribuées par Placements CIBC inc. et Services Investisseurs CIBC inc., filiales en propriété exclusive de la Banque Canadienne Impériale de Commerce (Banque CIBC). Les Solutions de placement Intelli CIBC sont offertes par la Banque CIBC.

[MC] « Intelli CIBC » est une marque de commerce de la Banque CIBC, utilisée sous licence.

© Morningstar Research Inc., 2026. Tous droits réservés. Les renseignements contenus dans les présentes (1) sont la propriété exclusive de Morningstar ou de ses fournisseurs de contenu; (2) ne peuvent être ni copiés ni distribués; et (3) ne sont pas nécessairement exacts, complets ou opportuns. Ni Morningstar ni ses fournisseurs de contenu ne sont responsables des dommages ou pertes attribuables à l'utilisation de ces renseignements. Le rendement passé n'est pas indicatif du rendement futur.

FTSE Global Debt Capital Markets Inc. (« FTDCM »), FTSE International Limited (« FTSE »), le groupe d'entreprises London Stock Exchange (la « Bourse ») ou TSX Inc. (« TSX » et conjointement avec FTDCM, FTSE et la Bourse, les « concédants de licence »). Les concédants de licence ne donnent aucune garantie et ne font aucune déclaration, expressément ou implicitement, concernant les résultats susceptibles d'être obtenus à la suite de l'utilisation de l'indice ou la valeur affichée par ledit indice à un moment donné d'un jour donné ou autre. L'indice est compilé et calculé par FTSEDCM et tous les droits sur les valeurs et les composantes de l'indice sont dévolus à FTDCM. Les concédants de licence ne peuvent en aucune manière être tenus responsables (que ce soit par négligence ou toute autre cause) à l'égard de quiconque des éventuelles erreurs touchant l'indice et les concédants de licence ne sont pas tenus d'aviser quiconque dans le cas où l'indice contiendrait de telles erreurs.

« FTSE® » est une marque de commerce de FTSE International Limited et est utilisée sous licence par FTDCM.

« Bloomberg® » est une marque de service de Bloomberg Finance L.P. et de ses sociétés affiliées, y compris Bloomberg Index Services Limited (« BISL »), l'administrateur des indices (collectivement, « Bloomberg »), que Gestion globale d'actifs CIBC inc. est autorisée à utiliser, à certaines fins, en vertu d'une licence. Bloomberg n'est pas affilié à Gestion globale d'actifs CIBC inc., et Bloomberg n'approuve, n'endosse, n'examine ni ne recommande les produits de Gestion globale d'actifs CIBC inc.

L'indice composé S&P/TSX est un produit de S&P Dow Jones Indices LLC ou de ses sociétés affiliées (« SPDJI ») et de TSX Inc. et son utilisation par Gestion d'actifs CIBC est autorisée sous licence. Standard & Poor'sMD et S&PMD sont des marques déposées de Standard & Poor's Financial Services LLC (« S&P »); Dow JonesMD est une marque déposée de Dow Jones Trademark Holdings LLC (« Dow Jones »); et ces marques de commerce ont été concédées sous licence à SPDJI et en sous-licence, à certaines fins, à Gestion globale d'actifs CIBC inc. TSXMD est une marque déposée de TSX Inc. et est utilisée par SPDJI et Gestion globale d'actifs CIBC inc. aux termes de licences. Les produits de Gestion globale d'actifs CIBC inc. ne sont pas parrainés, endossés, vendus ou promus par SPDJI, Dow Jones, S&P ou leurs sociétés affiliées respectives, et aucune de ces parties ne fait de déclaration à l'égard du caractère avisé d'un investissement dans ces produits ni ne peut être tenue responsable des erreurs, omissions ou interruptions de l'indice.

Les énoncés prospectifs comprennent des déclarations de nature prévisionnelle, qui dépendent de conditions ou d'événements futurs ou qui s'y rapportent, ou qui contiennent des termes tels que « s'attendre à », « anticiper », « avoir l'intention de », « planifier », « croire », « estimer », ou d'autres termes semblables. En outre, tout énoncé concernant le rendement, les stratégies ou les actions futurs, ainsi que les éventuelles mesures prises par le fonds à l'avenir, constitue également un énoncé prospectif. Les énoncés prospectifs ne constituent pas des garanties de rendement futur. Ces énoncés sous-entendent des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs qui peuvent faire en sorte que les résultats et réalisations réels du fonds diffèrent considérablement de ceux exprimés ou sous-entendus par ces énoncés. Ces facteurs comprennent, sans s'y limiter, les conditions générales de l'économie, du marché et des affaires, les fluctuations des prix des titres, des taux d'intérêt et des taux de change, les modifications des réglementations gouvernementales et les événements catastrophiques.

La liste ci-dessus des facteurs importants susceptibles d'affecter les résultats futurs n'est pas exhaustive. Avant de prendre toute décision de placement, nous vous invitons à examiner attentivement ces facteurs et d'autres encore. Gestion globale d'actifs CIBC inc. ne s'engage pas à mettre à jour ou à réviser les énoncés prospectifs, que ce soit à la suite de nouveaux renseignements, de développements futurs ou pour toute autre raison, ou avant la publication du prochain rapport de gestion sur le rendement du fonds, et décline expressément toute obligation à cet égard.

Service Investisseurs Impérial CIBC est une division de Services Investisseurs CIBC inc., filiale de la Banque CIBC.

Placements CIBC inc. est une filiale en propriété exclusive de la Banque Canadienne Impériale de Commerce (la Banque CIBC)

[MD] Le logo CIBC est une marque de commerce de la Banque CIBC, utilisée sous licence.