CIBC

UN CADRE CONCIS POUR ÉTABLIR LE LIEN ENTRE LES OBJECTIFS DU CLIENT, LES CONSEILS ET LA STRUCTURE DU PORTEFEUILLE

# Guide des principes de placement et de construction du portefeuille

RÉSUMÉ DU GUIDE DÉTAILLÉ



# Un cadre pour passer de l'ambition à l'action

Un portefeuille de placements n'est pas une fin en soi. C'est un outil qui sert à financer ce qui compte pour un client : la retraite, les études, l'achat d'une propriété, la sécurité financière ou un héritage. La philosophie de placement de la Banque CIBC part donc des ambitions du client et les relie à une stratégie de placement rigoureuse. Elle ne part pas des produits ni des prévisions de marché à court terme.

Le cadre s'articule autour de trois piliers distincts, mais complémentaires :

- L'impact de l'investisseur : les décisions et les habitudes qui relèvent de l'investisseur lui-même.
- L'apport distinctif des conseils : la manière dont les conseils transforment les objectifs et la situation du client en choix de placement concrets.
- Le meilleur de l'expertise de la CIBC : les capacités de construction du portefeuille, l'expertise en placement et le suivi qui soutiennent ces décisions.

Garder ces trois piliers séparés permet de définir clairement le rôle de chacun : l'investisseur apporte la rigueur, le conseiller apporte le contexte et les orientations et les équipes de placement de la Banque CIBC se chargent de l'expertise concernant la structure et la mise en œuvre des portefeuilles.

**L'idée centrale**
On obtient de meilleurs résultats lorsque le comportement rigoureux de l'investisseur, des conseils pertinents et une construction réfléchie du portefeuille se complètent.

## Pilier 1 | L'impact de l'investisseur

La réussite d'un placement à long terme dépend surtout de ce que l'investisseur maîtrise. Les marchés montent et descendent. Aucun processus ne supprime l'incertitude. L'investisseur peut en revanche définir ce qu'il cherche à accomplir, épargner suffisamment pour atteindre ses objectifs, laisser à son capital le temps de fructifier et investir à intervalles réguliers. Ces quatre principes constituent la base sur laquelle reposent les conseils et la construction du portefeuille.

### 1. Avoir un plan de placement clair

Des objectifs clairs et bien définis donnent une raison d'être aux décisions de placement. Ils servent aussi de point de référence en période d'incertitude. Une approche de placement fondée sur les objectifs cesse de mesurer la réussite à la seule capacité de battre un indice de marché. Elle privilégie les progrès nécessaires à la réalisation des ambitions du client. Les indices de référence restent utiles pour évaluer les placements, mais la vraie question, pour le client, est ailleurs : savoir si la stratégie demeure adaptée aux rendements recherchés, à l'horizon de placement et au niveau de volatilité associés à son objectif.

Cette perspective est particulièrement utile quand les marchés chutent. Un client qui considère les fluctuations à court terme uniquement comme une perte risque davantage d'abandonner une bonne stratégie de placement. Celui qui comprend l'objectif de son portefeuille peut plutôt évaluer les fluctuations de marché dans le contexte d'un parcours à plus long terme. Le plan devient alors un point d'ancrage. Il aide à décider et à ajuster la stratégie quand les besoins, les ressources ou les priorités du client changent.

### 2. Investir suffisamment

Chaque objectif a un coût. Comprendre ce coût aujourd'hui et voir comment il peut évoluer, rend l'objectif plus concret. Il suffit ensuite de comparer la valeur projetée des actifs existants et de l'épargne prévue au montant nécessaire : cela permet de déterminer s'il existe un écart ou un surplus. S'il y a un écart, l'investisseur peut envisager différentes solutions : augmenter ses cotisations, repousser l'échéance de son objectif ou revoir ses priorités entre objectifs concurrents.

Les habitudes d'épargne ont autant d'importance que le choix des placements. Une légère hausse des cotisations suffit parfois à améliorer nettement les chances d'atteindre un objectif à long terme. Établir des priorités reste indispensable, car les clients poursuivent souvent plusieurs objectifs en même temps. Une hiérarchie claire facilite les compromis et permet de préserver les objectifs les plus importants lorsque les ressources sont limitées.

### 3. Maximiser le temps investi

Le temps permet aux rendements des placements de se composer. Lorsqu'ils sont réinvestis, ils génèrent à leur tour des rendements, et la croissance s'accumule sur la durée. Commencer plus tôt donne à ce mécanisme plus de temps pour agir et réduit le montant qu'il faudra peut-être investir plus tard. Si on attend, cela raccourcit la période de capitalisation. Il peut alors être nécessaire de cotiser davantage ou de choisir une stratégie à rendement plus élevé, avec la volatilité qui en découle.

Il ne s'agit pas de prendre des risques pour le simple fait d'en prendre, mais de commencer à investir le plus tôt possible selon sa situation et de maintenir les placements en adéquation avec l'horizon de placement de l'objectif. Pour les objectifs à long terme, le temps autorise une stratégie plus tournée vers la croissance. Pour les objectifs à court terme, la protection du capital et la liquidité passent généralement en premier.

### 4. Investir régulièrement

Investir régulièrement transforme l'épargne en habitude. Le principe des achats périodiques par sommes fixes est le suivant : un montant déterminé est investi à intervalles réguliers. On achète ainsi moins de parts lorsque les prix sont élevés et plus de parts lorsqu'ils sont bas. Dans ce cadre, l'avantage principal de ces placements est comportemental : ils favorisent une participation continue et réduisent la tentation de guetter le « bon » moment pour investir.

Grâce à l'automatisation, l'épargne se fait par défaut plutôt que de dépendre d'une décision à répéter, qui peut être influencée par d'autres priorités en matière de dépenses ou par l'agitation des marchés. Le compte choisi doit lui aussi cadrer avec l'objectif et la situation du client. Régularité, automatisation et structure de compte adaptée : ensemble, ces trois éléments aident à garder le capital investi au service de l'objectif prévu.

## Pilier 2 | L'apport distinctif des conseils

Les conseils font le lien entre les objectifs, le comportement d'investisseur et une stratégie de placement pertinente. Le rôle du conseiller consiste à comprendre la situation du client, à expliquer les compromis pertinents, à structurer des choix complexes et à formuler des recommandations dans les limites de son permis d'exercice et des solutions offertes. Les conseils prennent toute leur valeur lorsqu'ils s'appuient sur un objectif précis et sont réévalués au fil de l'évolution de la situation du client.

### Partir du contexte global du client

Une stratégie de placement adaptée dépend de bien plus que de la volonté de prendre des risques. Entrent en jeu les objectifs financiers du client, son acceptation de la volatilité, sa situation financière, ses horizons de placement, ses exigences en matière de revenu, ses besoins de liquidités, l'incidence fiscale et ses circonstances propres. Tous ces facteurs sont interreliés. Un client peut viser un objectif à long terme tout en ayant une capacité limitée à absorber des pertes à court terme. Un autre dispose de ressources importantes, mais a besoin de liquidités pour un achat à venir. Le rôle des conseils est de traduire cet ensemble en un objectif de portefeuille cohérent.

| Horizon de l'objectif | Fourchette habituelle | Orientation du portefeuille |
|---|---|---|
| Court terme | Moins de 3 ans | Priorité à la protection du capital et à l'accès aux fonds |
| Moyen terme | De 3 à 10 ans | Recherche d'un équilibre entre croissance et stabilité, et réévaluation périodique des besoins en liquidités |
| Long terme | Plus de 10 ans | Accent mis davantage sur la croissance à long terme, selon la tolérance et la volatilité |

## Adapter la stratégie à l'objectif et au profil

La Banque CIBC classe chaque client dans un profil de placement, de Sécurité à Croissance. Chaque profil correspond à un dosage différent entre préservation du capital, revenu, liquidité, potentiel de croissance et tolérance aux fluctuations. Les profils plus prudents accordent une plus grande place aux quasi-espèces et aux titres à revenu fixe. Les profils équilibrés associent titres à revenu fixe et actions. Les profils tournés vers la croissance privilégient les actions : ils supposent un horizon plus long ainsi qu'une plus grande capacité financière et émotionnelle à supporter les baisses à court terme.

Le profil n'est pas une simple étiquette attribuée de façon isolée. Il doit refléter l'objectif du client, le rendement visé, son horizon de placement et sa tolérance à la volatilité. Le risque, dans cette logique, ne se réduit pas aux variations de la valeur du portefeuille. Il inclut aussi la possibilité que le client n'atteigne pas son objectif. Une stratégie bien adaptée s'efforce d'équilibrer ces deux dimensions.

## Aider les clients à gérer les comportements et la complexité

Les investisseurs peuvent être influencés par un niveau de confiance excessive, l'aversion aux pertes, le comportement de troupeau et le biais de récence. Concrètement, ces tendances les poussent à acheter après une forte hausse, à vendre après une baisse, ou à modifier leur stratégie en réaction aux nouvelles à court terme. Il peut alors se créer un « écart comportemental » entre le rendement d'un placement et celui que l'investisseur obtient réellement, selon le moment où il effectue ses cotisations, ses retraits ou ses changements de placement.

Les conseils peuvent aider à clarifier les choix, à les mettre en contexte et à rattacher une décision envisagée à la stratégie à long terme du client. Le conseiller agit comme un architecte des choix : il structure les options, en explique les conséquences et encourage une mise en œuvre rigoureuse. Il peut, par exemple, proposer des cotisations périodiques ou discuter du rééquilibrage du portefeuille lorsque cette approche est appropriée et offerte. L'objectif n'est pas d'éliminer les émotions. Il est de réduire le risque qu'un événement temporaire sur les marchés entraîne une perte permanente de capital, ou amène le client à s'écarter de son plan.

### Apporter du contexte grâce aux conseils

La valeur des conseils ne se limite pas au choix d'un placement. Ils aident aussi les clients à comprendre les compromis, et à prendre des décisions correspondant à leurs objectifs.

## Expliquer le rôle de chaque catégorie d'actif

Des conseils clairs aident aussi les clients à comprendre pourquoi un portefeuille contient différentes catégories d'actif.

- Les actions sont le moteur de croissance. Elles visent une plus-value du capital à long terme et offrent une protection contre l'inflation, mais entraînent aussi des fluctuations plus marquées à court terme.
- Les titres à revenu fixe jouent un rôle de stabilisateur. Ils génèrent un revenu et atténuent généralement la volatilité du portefeuille, même si la valeur des obligations peut varier en fonction des taux d'intérêt.
- Les liquidités forment un filet de sécurité. Elles donnent accès aux fonds et réduisent le besoin de vendre d'autres actifs quand les marchés sont sous tension. En contrepartie, des avoirs liquides trop importants à long terme peuvent perdre du pouvoir d'achat sous l'effet de l'inflation.
- Les placements non traditionnels apportent de la diversification. Ils ajoutent des sources de rendement qui peuvent évoluer autrement que les actions et les obligations, mais présentent souvent des particularités de liquidité et de complexité.



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

Le troisième pilier décrit comment les différentes expertises de la Banque CIBC contribuent à la construction des portefeuilles. Gestion globale d'actifs CIBC inc. apporte son expertise en gestion de placements, en recherche, en sélection de gestionnaires et en suivi. Marchés des capitaux CIBC apporte son expertise des marchés des capitaux et du développement de produits par l'intermédiaire de son Groupe Solutions de gestion de patrimoine. Placements à terme fixe CIBC propose des certificats de placement garanti (CPG) à capital protégé et des CPG liés au marché selon différentes structures et échéances. Réunies, ces capacités permettent de traduire les besoins des clients en solutions de placement concrètes.

### Objectif, structure et mise en œuvre

L'équipe Solutions de placement totales de Gestion globale d'actifs CIBC inc. travaille dans un cadre d'architecture ouverte organisé en trois étapes. L'objectif fixe le résultat que le portefeuille doit atteindre, ainsi que sa répartition stratégique de l'actif. La structure précise comment cette répartition sera mise en œuvre. Elle tient compte notamment de la politique en matière de devises, du rééquilibrage et des thèmes de placement. La mise en œuvre consiste à choisir les gestionnaires et les stratégies capables d'atteindre le résultat visé.

L'architecture ouverte permet de combiner les capacités internes et le recours à des sous-conseillers externes. Les gestionnaires et les stratégies envisagés sont évalués sur plusieurs critères : potentiel de rendement, volatilité, diversification, compétences en placement, discipline du processus et harmonisation avec les objectifs du portefeuille. Une surveillance continue assure le suivi du rendement, de la volatilité et de la gouvernance. Elle donne aussi accès à une expertise spécialisée et à des perspectives mondiales plus larges.

### Miser d'abord sur la répartition stratégique et conserver une souplesse tactique lorsque la situation s'y prête

La répartition stratégique de l'actif établit la combinaison à long terme des catégories d'actif du portefeuille. Elle repose sur des attentes prospectives de rendement et de risque, et sur les relations entre ces catégories d'actif, afin de viser le résultat recherché tout en respectant les objectifs et les contraintes du client. La diversification joue un rôle essentiel. Combiner des actifs qui réagissent différemment aux conditions du marché peut améliorer l'équilibre général entre rendement attendu et volatilité.

Certaines solutions de portefeuille peuvent aussi recourir à une répartition tactique de l'actif. Les changements tactiques modifient la pondération du portefeuille selon les perspectives de marché à plus court terme. Il peut s'agir, par exemple, de modifier l'exposition aux actions et aux obligations ou de revoir la répartition géographique. Ces ajustements complètent la répartition stratégique à long terme. Ils ne la remplacent pas.



### Diversifier selon plusieurs dimensions

Une bonne diversification va au-delà de la simple détention d'actions et d'obligations. La construction du portefeuille peut tenir compte de l'exposition à la croissance économique, aux titres individuels, aux secteurs, aux pays, aux devises, aux taux d'intérêt et à l'inflation, ainsi que de la corrélation entre les placements. Elle tient aussi compte du risque de réinvestissement lorsque les placements à terme fixe arrivent à échéance, et du coût de renonciation associé au choix d'un placement plutôt qu'un autre.

Cette approche plus large est particulièrement importante pour les investisseurs canadiens. Le marché des actions canadien est fortement exposé aux services financiers, à l'énergie et aux matériaux, et limité dans plusieurs autres secteurs mondiaux. Investir dans différentes régions et catégories d'actif diversifie les sources de rendement et réduit la dépendance à une seule économie ou à un seul segment de marché. La diversification tient aussi compte du fait que les chefs de file en matière de rendement changent avec le temps. Une catégorie d'actif, un secteur ou une région qui domine pendant une période peut être à la traîne pendant une autre. Un portefeuille diversifié ne repose donc pas sur la capacité à désigner systématiquement le prochain gagnant.

### Maintenir la composition prévue par le rééquilibrage

Les fluctuations de marché font évoluer la pondération des éléments du portefeuille au fil du temps. Le rééquilibrage consiste à réduire les positions dont la pondération a dépassé l'objectif fixé et à augmenter celles dont la pondération est devenue inférieure à l'objectif. Il rétablit ainsi la répartition stratégique et le profil de risque prévus. Certaines solutions de portefeuille sont rééquilibrées à l'interne. Dans d'autres cas, un rééquilibrage peut être envisagé dans le cadre du processus de suivi et d'examen continu mené par le client avec son conseiller.

Le rééquilibrage peut sembler contre-intuitif, puisqu'il consiste à réduire les placements qui ont récemment enregistré de bons résultats et à augmenter ceux qui ont obtenu un rendement plus faible. Son objectif n'est toutefois pas de prévoir la prochaine fluctuation du marché. Il vise à maintenir la structure du portefeuille choisie en fonction des objectifs du client, de son horizon de placement et de sa tolérance à la volatilité.

## Établir un partenariat au service des ambitions

La philosophie de placement de la CIBC réunit trois piliers qui contribuent à la réussite à long terme. L'investisseur arrive avec un objectif et sa rigueur. Il définit ce qu'il veut atteindre, épargne suffisamment, reste investi et fait des placements réguliers. Les conseils servent à traduire une situation et des besoins en choix concrets, puis en une stratégie adaptée. Les capacités de placement de la Banque CIBC fournissent la structure du portefeuille, la diversification, la mise en œuvre et le suivi.

Ce cadre ne repose pas sur la capacité de prévoir les marchés ni d'échapper à toutes les baisses. Il aide les clients à composer avec l'incertitude au moyen d'un processus reproductible : relier les placements aux objectifs, choisir un objectif de portefeuille adapté, diversifier les sources pertinentes de risque et de rendement, vérifier que le portefeuille reste bien aligné et le rééquilibrer au besoin. Il en résulte une approche en matière de placement qui ne se concentre pas sur les produits pris isolément, mais qui accompagne le client vers la réalisation des ambitions que son portefeuille doit lui permettre de réaliser.

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

Le présent document et son contenu ne peuvent être reproduits sans le consentement écrit explicite de CIBC.

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

Service aux investisseurs Impériale CIBC est une filiale de CIBC Services aux investisseurs Inc., une filiale de la CIBC

MD Le logo CIBC est une marque déposée de Banque CIBC, utilisée sous licence..