

# EXEMPLE DE CAS

Bulletin sur les ventes, l'impôt, la planification successorale, la tarification et les produits

## Se synchroniser avec les marchés et éviter les mois ayant le pire rendement



Mon dernier article traitait des avantages d'une stratégie d'achat à long terme selon laquelle l'investisseur conserve son placement malgré les hauts et les bas des marchés.

Examinons nos quatre amis, Jean, Sarah, Jasmine et Vincent, ainsi que leur comportement de placement dans le cadre d'un autre scénario. Chacun d'entre eux investit 10 000 \$ dans l'indice de rendement global S&P/TSX. Cette fois-ci, Sarah, Jasmine et Vincent achètent et vendent leur placement au cours de la même période de dix ans. Ils évitent donc les mois durant lesquels le placement a enregistré le pire rendement.

Jean obtient les mêmes résultats que ceux démontrés dans le premier scénario. Sa stratégie d'achat à long terme a généré un gain de 5 860 \$. Voyons maintenant les résultats de ses trois amis. Le tableau à la page 2 démontre leurs résultats.

Ce scénario illustre la valeur de la synchronisation des marchés. Elle permet d'éviter les mois durant lesquels un placement précis a connu un creux<sup>1</sup>. En théorie, les calculs sont valables. En réalité, il est pratiquement impossible d'obtenir les résultats du scénario. Vous connaîtrez les mois qui ont enregistré le pire rendement seulement après les événements. La même logique s'applique aux mois durant lesquels se produit le meilleur rendement. Les professionnels expérimentés sont incapables de prédire ce genre de résultats, malgré le fait qu'ils travaillent dans ce domaine pour gagner leur vie. Ils ont des accréditations professionnelles, des années de formation et d'expérience et ont accès à des ressources que peu d'investisseurs peuvent se procurer.

2017, N° 10



**Peter A. Wouters**

Directeur, Planification fiscale et successorale et planification de la retraite, Gestion de patrimoine

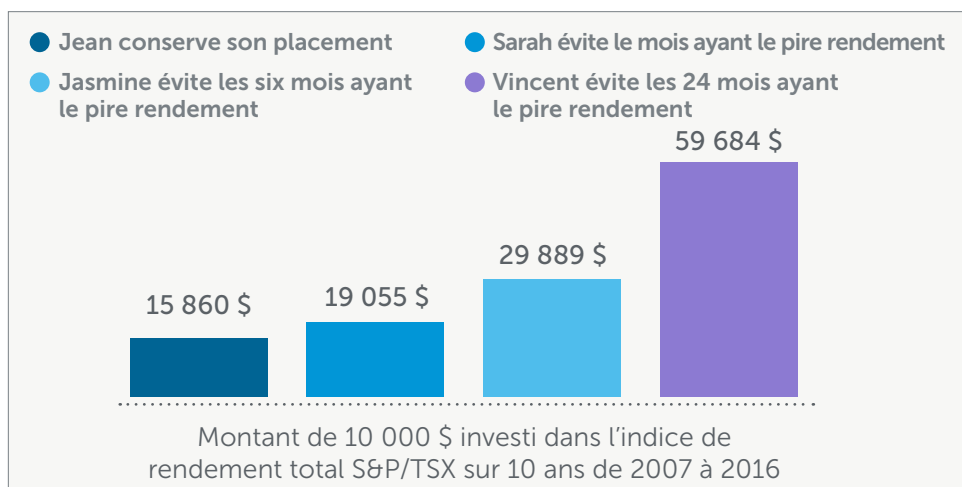
Peter A. Wouters collabore avec des conseillers autonomes et d'autres professionnels pour sensibiliser les gens sur les enjeux et les préoccupations auxquels sont confrontés les particuliers bien nantis, les professionnels et les propriétaires d'entreprise. Il contribue à la recherche et à l'élaboration de solutions optimales pour les clients visant à améliorer leur bien-être financier tout en répondant à leurs souhaits et à leurs styles de vie particuliers. Chaque année, il donne plus d'une centaine d'ateliers, de séminaires et de conseils techniques à travers le pays, tant aux conseillers qu'aux clients, sur les enjeux, les concepts et les stratégies liés à la fiscalité, à la planification successorale et à la planification du revenu de retraite. En tant que gérontologue financier enregistré, il consacre une bonne partie de son temps à sensibiliser des gens de toutes les professions qui travaillent avec les personnes âgées ou qui sont spécialisés dans les besoins, les attentes et les problèmes propres à ces personnes. Dans ces activités, la planification complète du style de vie tient une place importante.

L'équipe Ventes-Impôt-Planification successorale-Tarification-Produits (Services VIP+) apporte son soutien à l'interne et aux courtiers par l'entremise, notamment, de séminaires, de formations, d'illustrations sur des concepts avancés et de consultations techniques sur des cas spécifiques.

**Vous pouvez joindre Peter A. Wouters à [peter.wouters@empire.ca](mailto:peter.wouters@empire.ca).**

# Exemple de cas

## Synchronisation des marchés



À des fins d'illustration seulement; ne constitue pas une projection du rendement d'un placement en particulier.

Les investisseurs qui n'adoptent pas une discipline d'achat et de détention ne surpassent généralement pas le marché, et encore moins les gestionnaires de fonds professionnels. Cela dit, les deux scénarios peuvent être optimisés si les investisseurs adoptent la méthode de la moyenne d'achat. Cette méthode ne dépend pas de la synchronisation des marchés. Les investisseurs achètent à des intervalles réguliers durant la phase d'accumulation de leur vie, puis vendent à des intervalles réguliers pendant la phase de décumul de leur vie. Ils perçoivent les baisses du marché comme un moment où acheter, puisque les placements sont en vente. Ils conservent ces placements pendant les périodes où ceux-ci connaissent une forte croissance. Le coût moyen de l'achat d'un placement peut être moins élevé avec le temps. De plus, lors de la conception du portefeuille de placement, il est possible de compenser le risque de baisse en travaillant avec un gestionnaire de fonds centré sur la valeur qui offre une protection contre les baisses en plus du potentiel de hausse.

De nombreux investisseurs obtiennent de bons résultats et se sentent moins stressés lorsqu'ils se fient à des professionnels pour choisir le moment où acheter et vendre leurs placements<sup>2</sup>. Il est important de choisir la bonne composition d'actifs qui aidera les investisseurs à atteindre leurs objectifs. Les investisseurs doivent considérer les coûts associés à la gestion active des placements et la valeur des conseils et de la planification qu'ils obtiennent des conseillers en placements autorisés en échange de ces coûts. Il s'agit de travailler pour soi-même plutôt que par soi-même. Communiquez avec un conseiller en placements autorisé afin d'obtenir de l'aide.

<sup>1</sup> Source : « S&P/TSX Composite Total Return – Données Historiques », Investing.com

<sup>2</sup> Source : Rapport de la Ivey Business School « The costs and benefits of financial advice », 2013; CIRANO : La valeur des conseils : rapport 2012.

© 2017 par Peter A. Wouters

L'information présentée dans ce document est fournie à titre indicatif seulement et ne doit pas être interprétée comme constituant des conseils juridiques, fiscaux, financiers ou professionnels. Placements Empire Vie Inc. décline toute responsabilité quant à l'utilisation ou à la mauvaise utilisation de cette information, ainsi qu'aux omissions relatives à l'information présentée dans ce document. L'information obtenue auprès de sources tierces est jugée comme fiable, mais la société ne peut en garantir l'exactitude. Veuillez demander conseil à des professionnels avant de prendre une quelconque décision.

Placements Empire Vie Inc., une filiale en propriété exclusive de L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie, est le gestionnaire des fonds communs de placement Empire Vie et le gestionnaire de portefeuille des fonds distincts de L'Empire Vie. Les placements dans les fonds communs de placement et les fonds distincts peuvent donner lieu à des frais de courtage, à des commissions de suivi, à des frais de gestion et à d'autres frais. **Tout montant affecté à un fonds distinct est placé aux risques du titulaire de contrat, et la valeur du placement peut augmenter ou diminuer.** La brochure documentaire du produit considéré décrit les principales caractéristiques de chaque contrat individuel à capital variable. Les polices de fonds distincts sont établies par L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie.

<sup>MD</sup> Marque déposée de L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie. Placements Empire Vie Inc. utilise cette marque de commerce sous licence.