

Surveillance des Monopoles: De la Standard Oil Company à Amazon (1ère partie)

Dan Rohinton, Vice-président, gestionnaire de portefeuilles, dividendes mondiaux

DISCLOSURE : Les portefeuilles gérés par iAGAM détiennent des intérêts dans la société mentionnée ci-dessous.

L'année 1911 a été une année charnière dans le monde de l'entreprise. C'est en effet en 1911 que la Standard Oil a été démantelée avec succès en plusieurs dizaines d'entreprises distinctes - une victoire remarquable pour le gouvernement américain et la première utilisation efficace de la loi antitrust Sherman pour démanteler un monopole dominant. Nous vivons toujours avec l'héritage de cette décision, puisque la plupart de ce que nous appelons aujourd'hui "Big Oil" sont les successeurs de Standard Oil. Je suppose qu'ExxonMobil est une meilleure marque que Standard Oil of New Jersey!

En 2023, le thème du pouvoir monopolistique est revenu sur le devant de la scène, car la Commission fédérale du commerce des États-Unis poursuit Amazon en invoquant à nouveau la loi antitrust de Sherman. Avant de nous pencher sur les nuances actuelles de l'affaire Amazon contre la Commission fédérale du commerce (Federal Trade Commission (FTC)), il convient de se remémorer l'époque de la Standard Oil et les premières années d'oubli. On vous pardonnera d'y voir des similitudes avec Amazon.

Perturbateur et efficace: Il est facile de l'ignorer aujourd'hui, mais la Standard Oil a été un innovateur perturbateur unique à la fin des années 1800. L'ascension fulgurante de Standard Oil, qui a dominé le secteur, a été facilitée par l'accent mis sur l'efficacité. Pour chaque gallon de pétrole raffiné et vendu, personne n'a été plus efficace en minimisant les déchets, en réduisant les coûts et en maintenant la qualité. Standard Oil s'est imposée grâce à la valeur, à la qualité et à l'adhésion des clients pendant de nombreuses années, parallèlement à des manigances agressives de la part de l'entreprise. À bien des égards, il s'agit du plus grand modèle d'entreprise "roll-up" de l'histoire.

Élargissement du marché accessible: Croyez-le ou non, le principal moteur de la réussite de Standard Oil a été sa capacité à accroître la pénétration et l'utilisation de ses produits. Dans les premières années, le kérosène (par exemple, les lampes à huile de kérosène) était la principale source de carburant, qui a lentement évolué vers le pétrole au fur et à mesure qu'il devenait plus courant. L'accent mis sur la cohérence a permis d'atteindre un niveau de standardisation (la partie "Standard" de leur nom) qui a facilité l'augmentation de la taille du marché potentiel. En fait, les prix du pétrole ont chuté de 72 % entre 1870 et 1911, c'est-à-dire entre le moment où la Standard Oil a été créée et celui où elle a été démantelée. L'idée selon laquelle les monopoles ne font que gonfler les prix et que c'est ce qui fait leur rentabilité n'est pas nécessairement vraie aujourd'hui et n'était même pas évidente à l'époque.

Corrigée de l'inflation, la Standard Oil valait la somme stupéfiante de mille milliards de dollars à l'époque de son démantèlement. Elle n'a été dépassée que par Apple, qui a occupé la première place pendant plus de 107 ans ! Comme vous pouvez le constater, l'histoire de la Standard Oil était complexe et comportait des nuances importantes à prendre en compte, en plus du comportement monopolistique. Lorsque nous nous pencherons sur Amazon, nous verrons que les nombreux parallèles qui ont conduit au succès de Standard sont également reproduits par Amazon. Cette fois-ci, cependant, je ne pense pas que le gouvernement ait une chance de gagner son procès.

Rendez-vous la semaine prochaine pour la deuxième partie!

P.S. L'époque des barons voleurs durant le "US Gilded Age" est une histoire fascinante. Je recommande vivement les scandales de la Western Union Telegraph menés par le tristement célèbre Jay Gould.

Analyse de la hausse des cours des obligations?

Dan Rohinton, Vice-président, gestionnaire de portefeuilles, dividendes mondiaux

DIVULGATION : Les portefeuilles gérés par iAGAM contiennent des participations dans les types d'entreprises mentionnés ci-dessous.

Il n'est pas fréquent qu'un investisseur en actions se penche sur les marchés obligataires, mais cette fois-ci, je vais faire une exception!

Au cours des derniers mois, nous avons assisté à l'émergence d'un "bear steepener" sur le marché obligataire. Cela peut devenir technique, mais le principe de base est que nous sommes témoins d'une courbe de rendement ascendante qui pousse les obligations à long terme à la hausse (c'est-à-dire les échéances/teneurs à dix ans), les obligations à court terme augmentant également (c'est-à-dire les échéances/teneurs à deux ans), bien qu'à un rythme plus lent. En fait, le coût de la dette augmente pour tout le monde sur l'ensemble de la courbe des taux, quelle que soit l'échéance, ce qui accroît le coût du capital. Qu'est-ce que cela signifie pour les actions?

Les marchés ont été de plus en plus bruyants ces derniers temps, et bien que de nombreuses raisons aient été avancées, je pense que celle-ci est la plus importante. J'ai surtout remarqué que certains secteurs, comme les services publics et l'immobilier, subissent plus fortement les effets de la hausse des rendements obligataires. Il est logique que les services publics subissent des pressions à la vente, car la hausse des taux d'intérêt offre une alternative directe à la croissance et aux revenus défensifs qui caractérisent les services publics américains à tarifs réglementés de haute qualité. L'alternative devient tout simplement plus compétitive, ce qui incite les investisseurs à transférer leur argent.

Il en va de même pour l'immobilier, qui dépend souvent fortement du financement pour rendre l'économie des transactions immobilières plus attrayante. Il n'est pas rare que les FPI soient des émetteurs actifs et réguliers sur le marché obligataire, et ces coûts ont récemment augmenté. À mesure que les taux d'endettement augmentent, il reste moins de flux de trésorerie résiduels pour les dividendes ou les rachats d'actions.

Faut-il donc se méfier de la hausse des taux obligataires ? Au contraire, je pense que nous sommes en train de créer une opportunité intrigante pour certaines entreprises de ces secteurs. Contrairement à la croyance populaire, le meilleur moment pour investir dans les services publics est lors de corrections comme celles-ci, car le rendement des bénéfices est plus attrayant qu'il ne l'a jamais été au cours des dernières années, alors que la confiance dans les fondamentaux reste inchangée. Toutes les actions de ces secteurs vastes et diversifiés ont été mises dans le même sac, et c'est l'occasion idéale d'investir dans les bonnes actions de ces secteurs dévalorisés. Je remercie tout particulièrement mon collègue Alex Morin pour sa collaboration.

Je vous souhaite une excellente fin de semaine !

De WeWork à WeBroke

Dan Rohinton, Vice-président, gestionnaire de portefeuilles, dividendes mondiaux

DIVULGATION: Les portefeuilles gérés par iAGAM ne détiennent pas de participations dans la société mentionnée ci-dessous.

Je n'oublierai jamais le document relatif à l'introduction en bourse de WeWork, ni le tour de table de 48 milliards de dollars mené par Softbank Group. C'est la première et la seule fois que j'ai rencontré le terme "Community Adjusted EBITDA", une manière créative d'exclure toutes ces dépenses gênantes que la direction ne voulait pas que les investisseurs prennent en compte. Bien que l'introduction en bourse ait finalement été annulée, WeWork est entrée en bourse par le biais d'un canal indirect au milieu de la folie des SPAC.

En 2023, WeWork recrute des conseillers pour se préparer à une restructuration ou à une faillite.

Effets de contagion : L'histoire mouvementée de cette entreprise n'a pas fait l'objet d'une grande attention ces derniers temps, mais la restructuration ou l'insolvabilité quasi inévitable de WeWork aura un impact significatif sur le marché, déjà tendu, des bureaux commerciaux. Dans 180 pays, WeWork loue plus de 9 millions de mètres carrés d'espaces de bureaux locatifs dans des emplacements de premier choix dans les grandes villes. Dans le monde de l'après-Covid-19, la demande de bureaux dans ces grandes villes (New York, Londres, etc.) reste faible, ce qui exerce une pression sur les loyers. Dans l'éventualité probable d'une faillite de WeWork, toute sa capacité de bureaux arrivera sur le marché à un moment déjà vulnérable.

Un avenir incertain : Dire que la route est difficile pour WeWork est un euphémisme. Au cours du dernier trimestre, cette entreprise à forte intensité capitalistique ne disposait plus que de 200 millions de dollars de liquidités et a perdu 65 millions de dollars d'EBITDA en moyenne chaque trimestre. Sans une évolution positive immédiate et significative du marché des espaces de bureaux, ce qui est peu probable, l'horloge tourne vers la décision inévitable de mettre l'entreprise sous forme de faillite. Compte tenu de la taille et de l'ampleur de l'entreprise, les propriétaires qui se sont associés à WeWork pourraient avoir la possibilité de stabiliser leur risque de manière proactive en rachetant des baux afin de rationaliser le processus. Cette approche est nouvelle sur le marché des bureaux commerciaux, mais elle est utilisée depuis des années par les FPI du commerce de détail, car le commerce électronique ne cesse de gagner du terrain.

L'essor et la chute probable de WeWork sont un exemple de mise en garde contre le fait de parier des sommes importantes sur un concept qui n'a pas été clairement prouvé. Ajoutez à cela des années de "FOMO" de la part des investisseurs et une mauvaise gouvernance d'entreprise, et vous obtenez la formule parfaite pour incinérer le capital des actionnaires sur plusieurs années à un rythme sans précédent. Je considère WeWork comme une leçon sur ce qu'il faut éviter lors de l'identification d'opportunités d'investissement, car l'entreprise a réussi à cumuler tous les points négatifs.

Passez un bon week-end !

Louis Vuitton Q3: un aperçu du consommateur de luxe

Dan Rohinton, Vice-président, gestionnaire de portefeuilles, dividendes mondiaux

AVERTISSEMENT: Les portefeuilles gérés par iAGAM détiennent des participations dans la société mentionnée ci-dessous.

Pendant la saison des résultats trimestriels, un tsunami d'informations nous parvient, offrant de nombreux aperçus intéressants sur diverses industries, en particulier le secteur de la consommation. Louis Vuitton Moët Hennessy (groupe LVMH) mérite toujours d'être examiné, car il offre la vision la plus claire du consommateur de luxe mondial et de ses préférences actuelles. Qu'avons-nous appris?

Une pause: Ces dernières années, le marché du luxe a connu un véritable engouement, les consommateurs ayant réorienté leurs économies excédentaires et leurs possibilités de dépenses limitées vers les sacs à main, les vêtements, les montres et bien d'autres articles haut de gamme disponible chez LVMH. Cette tendance a conduit à un quasi-doublement de la division mode et des articles en cuir, grâce à des prix élevés (environ 5 % par an) et à une demande en plein essor. Toutefois, les premiers signes de ralentissement observés ce trimestre devraient se poursuivre, les prix et la demande commençant à se normaliser à la baisse. Un ralentissement du luxe est presque inévitable sur la base de ces données, avec une zone de soulagement potentielle : le rebond continu du luxe en Chine, à la fois au niveau national et dans le segment très important de la vente au détail de produits de voyage, qui pourrait continuer à progresser, à contre-courant de la tendance des autres régions.

Échelle mondiale, étendue inégale: En tant que principal acteur du secteur du luxe, avec plus de 5600 établissements dans le monde, LVMH joue dans une ligue à part. Aucun autre concurrent ne peut se vanter d'offrir la même gamme de produits dans les différentes catégories convoitées par les consommateurs de produits de luxe. Cette force critique permet à LVMH de continuer à accroître ses parts de marché et ses ventes par rapport au reste de l'industrie du luxe. Les petites marques n'ont pas le luxe (sans jeu de mots) de manquer une tendance de consommation récente, étant donné le niveau élevé de concentration sur un ou deux produits spécifiques. En tant qu'acteur diversifié, LVMH peut adapter ses produits et sa stratégie de mise sur le marché à chaque zone géographique en privilégiant stratégiquement ses produits en fonction des goûts locaux des consommateurs. Je m'attends à ce que cet avantage soit encore plus exploité pendant le ralentissement du secteur afin de surpasser la concurrence.

En conclusion, il est clair que le consommateur de luxe commence à évoluer dans la même direction que les consommateurs de milieu et de bas de gamme. Il n'est pas surprenant qu'après des années aussi florissantes, nous traversons une période de transition avant d'entamer la prochaine phase de croissance. Je considère LVMH comme la pierre angulaire du marché du luxe et le parfait exemple européen d'un leader mondial.

Je vous souhaite un excellent week-end!

Des introductions en bourse spectaculaires: ARM et Instacart

Dan Rohinton, Vice-président, gestionnaire de portefeuilles, dividendes mondiaux

DIVULGATION: Les portefeuilles gérés par iAGAM ne détiennent pas de participations dans la société mentionnée ci-dessous.

Au cours des derniers jours, les marchés publics ont été le théâtre de deux introductions en bourse spectaculaires, attendues depuis des années. Arm Holdings, la principale plateforme de redevances pour les semi-conducteurs, a fait son retour sur les marchés publics pour une valeur d'environ 50 milliards de dollars après avoir fait partie du groupe Softbank pendant près de sept ans. Elle a été suivie par l'introduction en bourse, pour environ 8 milliards de dollars, de la plateforme de livraison à domicile Instacart. Malgré des modèles d'entreprise très différents, il est possible d'en tirer quelques points communs.

Un jour en retard, un dollar en moins: les deux entreprises ont eu recours aux marchés des introductions en bourse trop tard et ont raté leur chance. Au plus fort de la crise du COVID-19, l'optimisme des investisseurs était nettement plus grand pour les deux sociétés, qui auraient probablement bénéficié d'une évaluation plus généreuse. Dans le cas d'Arm Holdings, je spéculerai sur la base des valorisations des entreprises publiques comparables (elles appartenaient toutes à Softbank). Instacart, en revanche, a été évaluée à près de 39 milliards de dollars en mars 2021 et à 17,7 milliards de dollars en octobre 2020 par des investisseurs privés. Le fait qu'Instacart ait perdu 80 % de sa valeur par rapport au sommet est un avertissement pour les futurs perturbateurs qui devraient réfléchir sérieusement à la possibilité de s'introduire en bourse plus tôt, au lieu de s'attarder sur les marchés privés. Attendre trop longtemps est un risque tout aussi grand que de s'introduire en bourse trop tôt !

Réception tiède: La plupart des introductions en bourse sont fortement encadrées par les souscripteurs afin de générer un résultat positif pour les "nouveaux investisseurs". Une semaine plus tard, il est clair que les investisseurs publics ont accueilli Arm et Instacart avec une réaction mitigée, puisque les deux sociétés se situent à quelques pour cent de leur prix d'introduction en bourse. Dans un environnement caractérisé par des taux d'intérêt plus élevés et une attention renouvelée à la rentabilité, l'appétit des investisseurs reste modéré. Je ne vois pas de changement de perception immédiat sur ce front, ce qui oblige les deux sociétés à respecter leur feuille de route.

La fenêtre des introductions en bourse se présente par vagues et tend à s'ouvrir lorsque les esprits sont au plus haut et à se refermer lorsque la communauté des investisseurs devient collectivement prudente. Je considère ces événements comme une prise de température indirecte de l'humeur générale des investisseurs. À long terme, le processus d'introduction en bourse n'a pratiquement aucune importance ; en fin de compte, ce sont les fondements de l'entreprise qui ont l'impact le plus important sur le cours de l'action à long terme. Je souhaite la bienvenue à ces deux nouvelles sociétés sur les marchés publics. Le plus dur reste à faire : exécuter leur stratégie commerciale sur plusieurs années, dans la transparence totale et sous les feux de la rampe des marchés publics. C'est l'heure du spectacle!

Je vous souhaite un excellent week-end!

Disney versus Grandes Chaines: Mickey Mouse, l'outsider?

Dan Rohinton, Vice-président, gestionnaire de portefeuilles, dividendes mondiaux

DIVULGATION : Les portefeuilles gérés par iAGAM détiennent des participations dans les sociétés mentionnées ci-dessous.

Ces dernières semaines, nous avons eu la rare opportunité d'examiner en profondeur les négociations habituellement secrètes qui ont lieu entre les grandes entreprises de médias et leurs principaux distributeurs de câble. Il a été fascinant de voir le deuxième opérateur américain, Charter Communications (Grandes Chaines), rendre publiques ses exigences pour que nous puissions tous les analyser. Voyons ce qu'il en est.

Le terme "coupure de cordon" n'est plus souvent utilisé, mais il continue de se produire à mesure que les consommateurs abandonnent la télévision classique au profit de la vidéo sur demande en streaming (SVOD). Comme les consommateurs coupent le cordon chaque année, les câblo-opérateurs doivent gérer la faiblesse et l'érosion de leurs marges, car les chaînes de sport en direct, comme ESPN, exigent des prix plus élevés et regroupent des chaînes supplémentaires de faible valeur, comme National Geographic Wild. Les chaînes ESPN de Disney dominent le sport en direct et, au fil des ans, sont devenues des divertissements incontournables dans le bouquet de chaînes câblées. Charter le prouve en soulignant que seulement 25 % des chaînes appartenant à Disney sont regardées par les téléspectateurs - une mesure étonnante et médiocre compte tenu de l'ampleur et de la variété du contenu de Disney.

Pour la première fois dans l'ère moderne du câble, Charter a supprimé toutes les chaînes Disney, y compris ESPN, et a exigé plusieurs éléments juste avant le début de la saison de football. Ce stratagème a fonctionné ! Disney a cédé en permettant aux clients de Charter d'accéder gratuitement à des versions spécifiques de Disney+ et, surtout, à une future version d'ESPN+. Cela permet à Charter de ralentir le rythme des coupures de cordon, car les clients bénéficient d'un nouvel ajout à leur forfait de câble, d'ESPN+ gratuit et d'un accès à l'ensemble de la bibliothèque de Disney. Les autres nuances de l'accord sont intéressantes et présentent également des avantages pour Disney, mais la gratuité de la SVOD a été l'onde de choc dans le monde des médias.

Nous parlons souvent du "dilemme de l'innovateur" comme d'un concept théorique, mais il est rare qu'il soit aussi clairement exposé à la vue de tous. Charter a stratégiquement tiré parti de son importance actuelle pour les bénéficiaires de Disney et a forcé Mickey Mouse à partager indirectement (cela devient vite technique) la future plateforme de diffusion en continu qu'ils étaient en train de construire avec Disney+ et, surtout, le très attendu ESPN+. À mesure que les technologies mûrissent, elles tendent à présenter un phénomène connu sous le nom de convergence et de brouillage des lignes. Il s'agit d'une étape importante dans la trajectoire de la convergence des médias.

Score : Big Cable 1, Disney 0

Bon vendredi et bon week-end !

Enbridge: Une partie de leçon, une partie d'opportunité

Dan Rohinton, Vice-président, gestionnaire de portefeuilles, dividendes mondiaux

DIVULGATION: Les portefeuilles gérés par iAGAM détiennent des participations dans la société mentionnée ci-dessous.

Voilà qui sort de nulle part!

Mardi, Enbridge a annoncé une transaction de 19 milliards de dollars pour acquérir les actifs gaziers réglementés de Dominion Energy. Cette transaction importante pour la plus grande entreprise canadienne du secteur intermédiaire offre des perspectives et des opportunités pour les actionnaires.

Qu'a acheté Enbridge?

Dominion Gas Utilities est un service public réglementé dans plusieurs États qui dessert près de 10 milliards de pieds cubes par jour à 7 millions de clients. Ces services sont offerts à un ratio dette/capitaux propres de 50 % et rapportent un rendement des capitaux propres de ~9,8 %. Il s'agit d'un prix raisonnable pour une transaction d'une telle ampleur, surtout si l'on tient compte de la rareté de ce type d'opérations, car il s'agit d'un actif en pleine croissance dont les rendements sont bloqués.

Qu'avons-nous appris?

En lisant entre les lignes, il est clair que l'ère des grands projets d'énergie et de pipelines qui a caractérisé les premières années d'Enbridge n'est plus réalisable dans l'environnement actuel. Les grands oléoducs, même au Canada, ont souvent dépassé les budgets et pris du retard, ce qui a créé de l'incertitude pour les producteurs et fait peser sur les contribuables une baisse des recettes et une augmentation des dépenses de construction. Les investisseurs de TC Energy ont souffert avec Coastal GasLink. Kinder Morgan a dû se décharger de Trans Mountain sur le public. La ligne 5 d'Enbridge est devenue un véritable casse-tête pour l'entreprise. Pour le déploiement futur des capitaux, Enbridge reconnaît que la construction de la prochaine canalisation n'est pas la meilleure utilisation de ses capitaux, ce que je considère comme une décision judicieuse.

Quelle est l'opportunité?

Cette transaction peut avoir des avantages financiers immédiats modestes, mais la valeur réelle émerge au cours de la prochaine décennie. Enbridge a puisé dans une toute nouvelle source d'allocation de capital avec une visibilité financière nettement meilleure que celle des projets antérieurs. Les services publics réglementés offrent un mélange unique de visibilité financière grâce à des retours sur capitaux propres bloqués et à des garanties pluriannuelles. Nous pouvons maintenant nous attendre à ce qu'Enbridge se concentre sur ces projets plus sûrs et plus prévisibles dans des juridictions en pleine croissance.

Au cours de la dernière décennie, les sociétés du secteur intermédiaire ont connu des rendements mitigés pour les investisseurs. De nombreux titres ont offert des "rendements élevés" pour ensuite voir leurs dividendes réduits en raison des dépassements de coûts et des retards dans les nouveaux projets. Notre première priorité lorsque nous investissons dans des infrastructures est d'avoir une confiance très élevée dans la prévisibilité de l'allocation future des capitaux. La transaction d'Enbridge a été un juste prix pour une meilleure visibilité future et une victoire pour ses actionnaires.

Je vous souhaite un bon week-end!

Banques canadiennes : Un trimestre médiocre

Dan Rohinton, Vice-président, gestionnaire de portefeuilles, dividendes mondiaux

DIVULGATION : Les portefeuilles gérés par iAGAM détiennent des participations dans les sociétés mentionnées ci-dessous.

Au Canada, les cinq grandes banques sont la pierre angulaire du marché et l'équivalent national des actions "FANG". Cette semaine, nous avons analysé leurs résultats du troisième trimestre et je dois dire que ce trimestre a été légèrement décevant et oubliable.

Qu'avons-nous appris ?

La diversification a fait mal : Depuis plus d'une décennie, les cinq grandes banques ont fait de gros efforts pour étendre leur empreinte aux services bancaires américains (TD, BMO, CIBC, RBC) et à l'Amérique latine (Banque Scotia). L'argument est simple : Le Canada est une économie mature dont les bénéfices élevés doivent être réinvestis. Cet effort de croissance et de diversification a eu un effet négatif ce trimestre, en particulier aux États-Unis, où les marges bénéficiaires nettes et la rentabilité ont subi une forte pression. À l'avenir, cela restera un vent contraire, car l'état actuel de flux dans les banques locales américaines persistera avec des vents contraires sur les revenus et les dépenses avant de considérer la qualité du crédit.

Contrôle des dépenses : C'est la première fois que je me souviens d'une discipline aussi relâchée en matière de dépenses d'exploitation dans les banques, en particulier à la RBC. Dans un contexte inflationniste, le taux de croissance des dépenses a été de 17 % en moyenne pour les cinq grandes banques. En ce qui concerne plus particulièrement la RBC, au cours de l'année dernière, elle a embauché plusieurs milliers d'employés rien qu'au Canada et a vu ses dépenses augmenter de 23 % d'une année sur l'autre. Cette situation est tout à fait insoutenable et je considère qu'il s'agit là d'une priorité absolue à laquelle il faudra s'attaquer dans les mois à venir. Au cours de la dernière décennie, la plupart des banques à l'échelle mondiale ont entrepris de réduire leurs effectifs et leurs dépenses de manière générale. Après ce trimestre, je suis convaincu que toutes les banques canadiennes suivront les traces de leurs homologues mondiales et que nous devons probablement procéder à des coupes budgétaires.

Qualité du crédit : L'un des points positifs de ce trimestre est la relative stabilité de la qualité de crédit globale des portefeuilles de prêts. Les provisions pour pertes sur prêts ont à peine augmenté, à l'exception de la CIBC, à partir de niveaux historiquement bas. Il est vrai que le nombre de nouveaux prêts douteux a considérablement augmenté, mais il est trop tôt pour parler de tendance, étant donné qu'ils ont été volatils et irréguliers jusqu'à présent. Je pense qu'il convient de souligner cette remarquable résistance face à un consommateur endetté et à un cycle de hausse des taux d'intérêt qui rivalise avec l'un des plus rapides de l'histoire monétaire moderne.

Les investisseurs qui se concentrent exclusivement sur le Canada ont dépensé beaucoup d'énergie à choisir entre RBC, BNS et TD. Cependant, je pense qu'il est important de faire un zoom arrière et d'examiner la situation dans son ensemble et l'environnement opérationnel mixte. Je pense que nous verrons d'autres trimestres comme celui-ci, avec plus de vents contraires que de vents favorables, et que la détérioration de la qualité du crédit deviendra une caractéristique plus importante en 2024 dans le cadre du régime de taux d'intérêt actuel. Il s'agit d'un retour à la moyenne mondiale, et j'ai observé des changements de phase similaires dans les fondamentaux en Australie et en Europe. Il est essentiel d'adopter une approche proactive pour rationaliser les performances d'exploitation tout en restreignant les prêts de crédit, afin de naviguer dans l'environnement actuel et de construire un avenir plus radieux.

Je vous souhaite un bon week-end !

iA Gestion mondiale d'actifs (iAGMA)

BÂTIR SUR NOS RACINES, INNOVER POUR L'AVENIR.

Pôle d'attraction des meilleurs talents en investissement, iAGMA est l'un des plus grands gestionnaires d'actifs au Canada, avec plus de 100 milliards de dollars sous gestion pour des mandats institutionnels et de détail. Nous aidons les investisseurs à atteindre leurs objectifs de création de richesse à long terme par des solutions de placement innovantes conçues pour les marchés complexes d'aujourd'hui. Nous nous appuyons sur notre succès historique, soutenons le développement de nos principaux atouts et explorons des moyens innovants pour répondre aux besoins des investisseurs. Nous bâtissons sur notre histoire et innovons pour l'avenir. Nos gestionnaires de portefeuilles expérimentés utilisent une méthodologie de placement propre, ancrée dans l'engagement fédérateur d'iAGMA envers une solide gestion des risques, la rigueur analytique et une approche disciplinée axée sur les processus d'allocation d'actifs et de sélection de titres.

Informations générales

Les informations et les opinions contenues dans ce rapport ont été préparées par iA Gestion mondiale d'actifs. (« iAGMA »). Les opinions, estimations et projections contenues dans ce rapport sont celles de iAGMA à la date de ce rapport et peuvent être modifiées sans préavis. iAGMA s'assure que le contenu rassemblé est issu de sources que nous estimons fiables et contient des informations et des opinions précises et complètes. Cependant, iAGMA ne fait aucune déclaration ou garantie, expresse ou implicite, et à cet égard, n'assume aucune responsabilité pour toute erreur ou omission contenue dans ce document et n'accepte aucune responsabilité quelle qu'elle soit pour toute perte résultant de l'utilisation ou de la confiance accordée à ce rapport ou à son contenu. Il n'y a aucune représentation, garantie ou autre assurance que les projections contenues dans ce rapport se réaliseront. Les informations financières pro forma et estimées contenues dans ce rapport, le cas échéant, sont basées sur certaines hypothèses et sur l'analyse des informations disponibles au moment où ces informations ont été préparées, lesquelles hypothèses et analyses peuvent ou non être correctes. Ce rapport ne doit pas être interprété comme une offre ou une sollicitation d'achat ou de vente d'un quelconque titre. Le lecteur ne doit pas se fier uniquement à ce rapport pour évaluer s'il doit ou non acheter ou vendre des titres de la société concernée. Il doit déterminer s'il est adapté à sa situation particulière et en parler à son conseiller financier. « iAGMA » est un nom de commerce et un autre nom sous lequel iA Gestion mondiale d'actifs inc. et Industrielle Alliance Gestion de placements inc. opèrent. « iA Gestion mondiale d'actifs » est une marque de commerce de iA Gestion mondiale d'actifs inc. et Industrielle Alliance, Gestion de placements inc. Le logo de iA Gestion mondiale d'actifs est une marque de commerce de Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc.