



À moitié plein
À moitié vide

Gérer les attentes après le retrait
des mesures de relance

Perspectives mensuelles // Mars 2019

À moitié plein ou à moitié vide?

Commentaires de Brad Simpson, stratège en chef, Gestion de patrimoine et chef, Conseils en matière de portefeuilles et recherche sur les placements, Gestion de patrimoine TD

Les investisseurs boursiers qui se sont habitués à des rendements à deux chiffres au cours de la dernière décennie ne sont peut-être pas préparés à ce qui les attend. Bien entendu, les gestionnaires de portefeuilles se hâtent de nous rappeler que les rendements passés ne sont pas garants des résultats futurs, mais il est clair que, ces dernières années, les marchés boursiers ont été propulsés par des politiques de détente monétaire (taux d'intérêt exceptionnellement bas) et de relance budgétaire (baisses d'impôt et hausse des dépenses publiques). Il est tout aussi clair que le retrait de certaines mesures de relance a commencé.

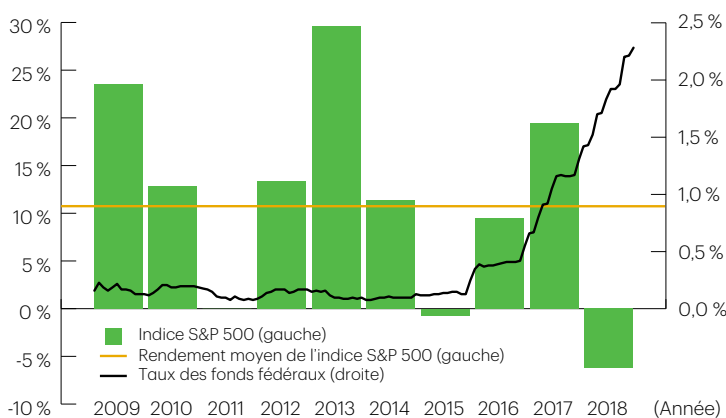
Comment réagissent les portefeuilles lorsque l'euphorie se dissipe et que les taux d'intérêt cessent de baisser, comme c'est le cas depuis environ deux ans? Est-ce le début d'une période de baisse des rendements? Si c'est le cas, comment les investisseurs peuvent-ils revoir leurs attentes et demeurer confiants quant à leur plan financier?

Nous allons nous pencher sur ces difficiles questions en compagnie de Brad Simpson, stratège en chef, Gestion de patrimoine, qui a écrit de nombreux articles sur cette nouvelle réalité, ce nouvel écosystème caractérisé par une croissance mondiale incertaine et une divergence des politiques monétaires.

CPRP : Brad, c'est un plaisir de pouvoir bavarder. Parlons de la gestion des attentes. Voyons si nos attentes actuelles sont raisonnables. Tout d'abord, pouvez-vous commenter les rendements boursiers inhabituels de ces 10 dernières années?

Brad Simpson : Ils sont extrêmement inhabituels. Depuis la fin de 2008, moment où le marché a touché le fond, nous connaissons l'une des plus longues périodes haussières de l'histoire des États-Unis. Les rendements boursiers ont été spectaculaires, surtout aux États-Unis. Depuis 10 ans, l'indice S&P 500 enregistre un rendement de près de 11 % par an (voir la figure 1). C'est tout à fait remarquable.

Figure 1 — Mesures d'urgence : de 2009 à 2018
Comparaison entre l'indice S&P 500 et le taux des fonds fédéraux

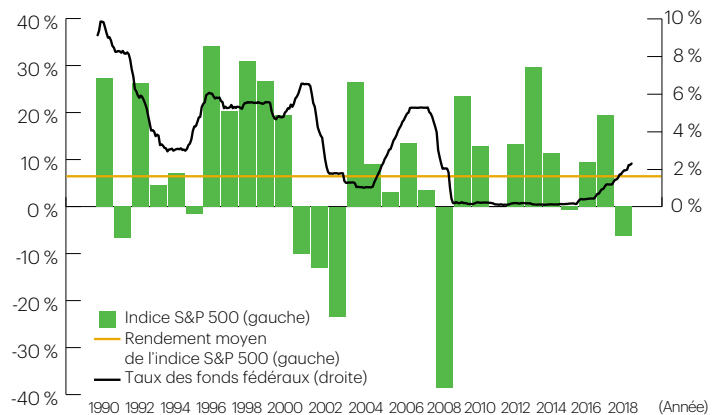


Source : Bloomberg Finance L.P.; rendement des cours, taux effectif des fonds fédéraux

CPRP : Et si on les compare aux rendements historiques?

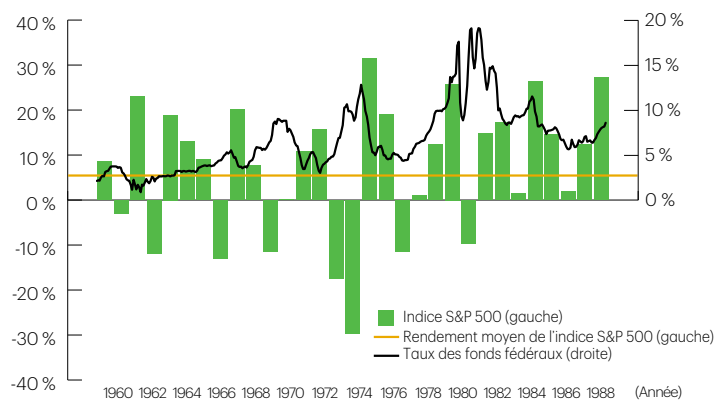
M. Simpson : Eh bien, cela dépend de ce que l'on entend par « historique ». De nombreux investisseurs fonderont leurs hypothèses sur 20 ou 30 années de résultats, mais si on fait ça, on constate que le rendement de l'indice S&P 500 est proche de 8 % (voir la figure 2). N'oublions pas qu'aux États-Unis, les taux d'intérêt ont atteint un plafond il y a longtemps; il faut remonter à 1981. Donc même si on retourne 30 ans en arrière, les résultats observés s'inscrivent dans un contexte de baisse des taux d'intérêt. Or nous ne sommes plus dans un tel contexte.

Figure 2 — Contexte de baisse des taux d'intérêt : de 1989 à 2018
Comparaison entre l'indice S&P 500 et le taux des fonds fédéraux



Source : Bloomberg Finance L.P.; rendement des cours, taux effectif des fonds fédéraux

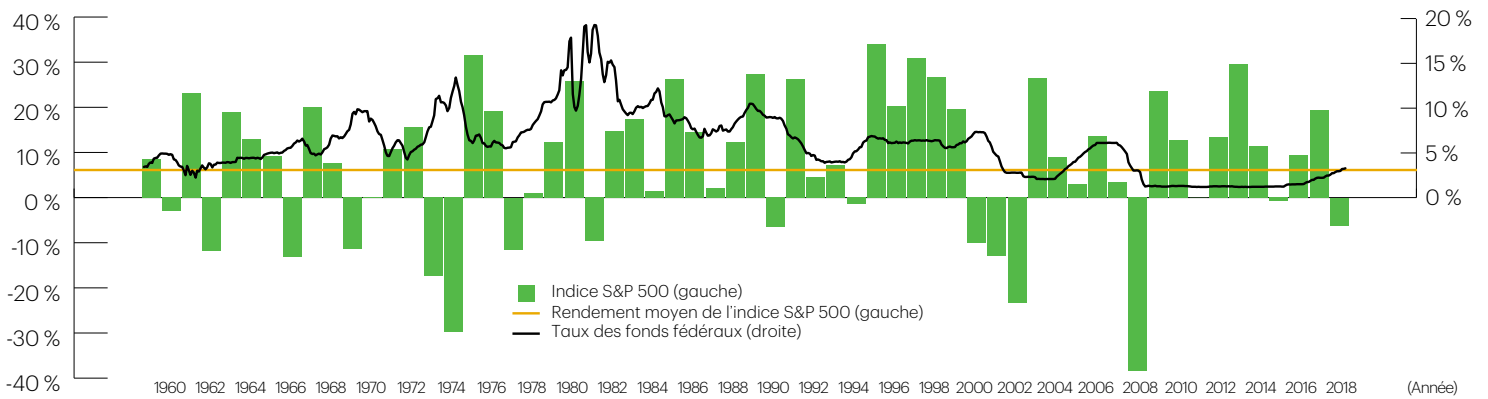
Figure 3 — Contexte de hausse des taux d'intérêt : de 1959 à 1988
Comparaison entre l'indice S&P 500 et le taux des fonds fédéraux



Source : Bloomberg Finance L.P.; rendement des cours, taux effectif des fonds fédéraux

Il ne faut pas oublier que, dans les années 1970, l'inflation était galopante (taux annuel de plus de 5 %, ce qui est presque la situation inverse de ce que nous vivons aujourd'hui), donc la Fed a sorti l'artillerie lourde. Les taux d'intérêt n'ont cessé d'augmenter dans les années 1970, frôlant un sommet de 20 % avant que l'inflation ne commence à redescendre. Puis les taux d'intérêt ont continué de baisser pendant plus de 30 ans. Ils ne sont repartis à la hausse que récemment. Donc il faut remonter aux années 1950 pour trouver des taux semblables à ceux d'aujourd'hui.

Figure 4 — Rendements historiques annualisés I Comparaison entre l'indice S&P 500 et le taux des fonds fédéraux



Source : Bloomberg Finance L.P.; rendement des cours, taux effectif des fonds fédéraux

CPRP : Entendu! Remontons aux années 1950. Décrivez-nous la situation.

M. Simpson : Là, ça devient intéressant! Si nous remontons 60 ans en arrière, la période est bien plus représentative. Nous aurions 30 années de hausse des taux d'intérêt, suivies de 30 années de baisse. Pour l'ensemble de la période, donc sur 60 ans, les rendements annuels de l'indice S&P 500 se situaient entre 6 % et 7 %, environ (voir la figure 4). C'est à peu près la moitié de ce à quoi nous nous sommes habitués, ces dernières années, et c'est peut-être ce qui nous attend... une sorte de verre à moitié plein.

CPRP : Un rendement de 6 %, c'est assez bas, comparé aux taux auxquels nous sommes habitués. Certains investisseurs pourraient voir cela comme un verre à moitié vide.

M. Simpson : La situation n'est pas si désastreuse. Les taux ont touché le fond et ont rebondi, mais cela ne veut pas dire qu'ils vont grimper rapidement. Un des thèmes directeurs du Comité de répartition des actifs de Gestion de patrimoine est la « faiblesse prolongée ». Selon nos prévisions, les taux d'intérêt devraient rester faibles encore assez longtemps. C'est notamment dû au fait que les taux hypothécaires aux États-Unis ont créé une sorte de plafond artificiel sur les taux d'intérêt. C'est une des leçons de 2018. Il ne s'agit pas d'un véritable plafond, c'est un plafond artificiel.

À quoi est-il dû? Au fait que, lorsque le taux des obligations à 10 ans du Trésor américain atteint environ 3,5 %, le taux hypothécaire fixe sur 30 ans s'établit à 5 %. C'est une vraie barrière, à la fois financière et psychologique. En fait, l'argent qui circule dans l'économie américaine est, en grande partie, consacré à la construction et à l'achat d'habitations. Ces deux activités créent énormément d'emplois, ce qui, en fin de compte, procure aux consommateurs les moyens de soutenir l'économie mondiale.

Cela dépasse largement le secteur de la construction. Sont également concernés les secteurs qui produisent le bois d'œuvre, le béton, les luminaires, les installations de chauffage et toutes sortes de produits utilisés dans l'aménagement ou la rénovation d'une maison. Il y a aussi les emplois liés au transport, à l'entreposage et à la vente de ces produits, et les emplois pour les professionnels qui fournissent des services aux

constructeurs de bâtiments, aux acheteurs et aux spécialistes de la rénovation, comme les architectes, les ingénieurs, les agents immobiliers, les notaires et les comptables.

Tous ces travailleurs dépensent leur argent et cette consommation représente environ 70 % du PIB, donc quand on n'achète pas de maisons et qu'on n'en construit pas, l'économie ralentit énormément. Et la marge de manœuvre de la Fed s'en trouve limitée. Donc ce taux de 3,5 % est probablement un plafond qui pèsera sur le taux des obligations à 10 ans du Trésor, à court terme. C'est le point de départ pour les taux hypothécaires. C'est aussi le point de départ pour les CPG.

CPRP : Donc si la Fed est limitée dans ses relèvements de taux, est-ce que cela ne va pas stimuler les actions, d'une certaine manière?

M. Simpson : C'est vrai! Si les taux d'intérêt sont bas, nous sommes disposés à accroître le risque de notre portefeuille d'actions, et c'est ce qui est arrivé pendant toute la décennie. Toutefois, les marchés boursiers sont très adaptatifs, presque biologiques dans leur complexité. Et si on utilise cette analogie, la politique monétaire adoptée par la Fed ces 10 dernières années s'apparente à l'administration d'un médicament expérimental.

Cela me rappelle une série télé que je regardais quand j'étais enfant. Vous vous souvenez de *L'Homme de six millions*, avec l'astronaute Steve Austin, l'homme bionique? Dans le générique de début, les scientifiques se réunissent et quelqu'un dit : « Messieurs, nous pouvons le reconstruire. Nous en avons la possibilité technique. » Meilleur, plus fort, plus rapide! Je trouve que les banques centrales étaient dans une situation comparable. Les mesures d'urgence à leur disposition étaient extrêmes et n'avaient jamais été testées, mais cela ne les dérangeait pas de créer un marché bionique à ce moment-là, étant donné la gravité de la crise financière. En fin de compte, l'économie mondiale dépend de la confiance des consommateurs et de leur volonté d'acheter une maison, de voyager et de dépenser. Sans cette confiance, rien de cela ne se produit. Si on se sent bionique, oui.

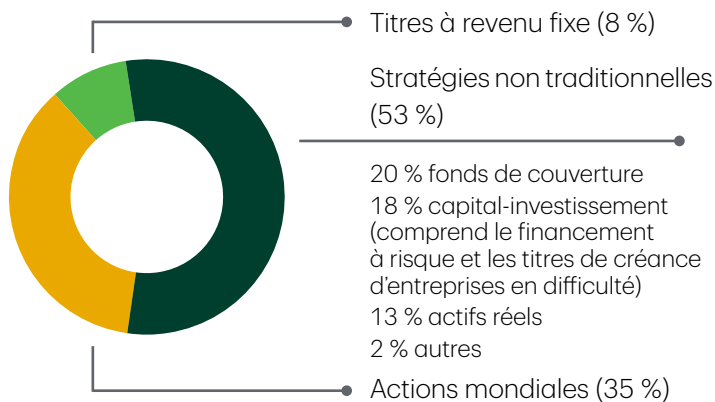
Une détente monétaire de cette ampleur a toutefois un prix. Une partie de ce prix à payer est que nous récoltons aujourd'hui des rendements futurs. Donc quand on dit que les rendements boursiers pourraient baisser, c'est notamment à cause de cela.

Ces 10 dernières années, l'indice S&P 500 a enregistré des rendements d'environ 10 %, mais il ne serait pas déraisonnable d'affirmer que nous avons déjà prélevé trois ou quatre points de pourcentage sur les rendements des 10 prochaines années. Il serait donc plus logique de s'attendre à un taux plus proche de la moyenne historique, donc compris entre 6 % et 7 %.

CPRP : Vous décrivez un monde dans lequel les actions commencent à s'essouffler tandis que les rendements des titres à revenu fixe sont bridés par la Fed.

M. Simpson : Oui, mais n'oublions pas qu'il y a d'autres possibilités. Trop souvent, on répartit l'actif des portefeuilles de placement dans deux catégories : revenu fixe et actions. La question que l'on se pose invariablement, c'est : quel rendement dois-je attendre de mes actions et quel rendement dois-je attendre de mes obligations? Or, les possibilités de placement ne se limitent pas à deux catégories. Par exemple, les investisseurs institutionnels comme les caisses de retraite et les fonds de dotation misent sur un choix de placements bien plus large.

Figure 5 — Répartition des portefeuilles des fonds de dotation des universités américaines



Source : National Association of College and University Business officers. Au 31 janvier 2017. 4 % en espèces.

J'ai déjà mentionné les stratégies de rendement absolu, mais nous avons bien d'autres options à notre disposition, comme les actifs privés, par exemple les biens immobiliers, les infrastructures et les prêts hypothécaires commerciaux. Ces placements, qui ne se négocient pas sur les marchés ouverts, offrent quatre avantages : un flux de revenus stable, une faible corrélation avec les marchés boursiers, une protection contre l'inflation et une autre façon de préserver le capital.

Au cours des 30 prochaines années, il faudra construire un grand nombre d'infrastructures (ponts, pipelines, biens immobiliers). Le monde deviendra un vaste chantier de construction, et cela inclut le Canada. Prenons l'exemple de l'immobilier commercial. À Toronto, Vancouver, Montréal et Ottawa, la demande locative d'espaces de bureaux en milieu urbain est si forte qu'elle dépasse l'offre. Les taux d'inoccupation dans ces villes comptent parmi les plus faibles d'Amérique du Nord. Ces 10 dernières années, les investisseurs ont misé sur des sociétés technologiques comme Facebook, Amazon et Google pour bonifier leurs rendements. Étant

donné leurs évaluations actuelles, ces titres n'offrent plus le même potentiel qu'il y a 10 ans. Le marché canadien des immeubles de bureaux profite considérablement de la forte croissance du secteur des technologies, qui représente aujourd'hui la principale source de demande dans nos grandes villes.

Tous ces actifs privés ont une chose en commun : ils versent une forme de distribution (un revenu d'intérêt ou un dividende), ainsi que des gains en capital, qui découlent de la croissance du projet. Nous prévoyons un nombre phénoménal de travaux de reconstruction dans les villes du monde entier, et nous sommes en mesure d'investir dans ces marchés d'actifs privés pour aider nos clients à réaliser leurs objectifs. Les placements ne se limitent pas à des actions cotées en bourse et à des titres à revenu fixe négociés sur le marché.

CPRP : Pourtant, même en ajoutant des placements non traditionnels, si les rendements sont modestes au cours de la prochaine décennie, faut-il que les investisseurs revoient leurs ambitions à la baisse?

M. Simpson : Je crois qu'il est important de changer d'approche et de réfléchir davantage comme une caisse de retraite. Il faut que les clients comprennent que, en tant que gestionnaires de patrimoine, nous ne misons pas tant que ça sur le court terme. Notre approche est similaire à celle d'une caisse de retraite, c'est-à-dire que nous tenons compte des obligations financières actuelles et futures : qu'est-ce que je finance aujourd'hui, demain, la semaine prochaine et ainsi de suite. D'abord on détermine ce que l'on doit financer, ensuite on détermine le rendement nécessaire, puis on réfléchit à la manière de parvenir à cet objectif, en fonction de cette obligation.

Les investisseurs individuels pourraient adopter cette approche. Au lieu d'essayer de surpasser un indice de référence en baisse en prenant des risques de plus en plus grands, les investisseurs devraient s'interroger sur leurs objectifs et sur le projet à financer. Ensuite, prendre du recul et réfléchir à la marche à suivre pour y parvenir.

CPRP : Vous parlez de l'importance de la planification financière. Pensez-vous que les investisseurs sont obnubilés par les chiffres, même si leurs objectifs restent atteignables?

M. Simpson : Le public a tendance à croire que les conseillers ont le pouvoir de prédire l'avenir et de choisir les placements mieux que quiconque. En réalité, le rôle d'un conseiller ou d'un gestionnaire de portefeuille consiste à élaborer un plan avec soin, à vous aider à garder le cap et à faire des ajustements en fonction des priorités. Je ne dis pas que l'aspect placement n'est pas important. C'est très important. Toutefois, en aidant leurs clients à bâtir un plan sur la base d'attentes raisonnables, j'estime que les conseillers ont une influence quantifiable sur le taux de rendement.

CPRP : Quantifiable? Comment ça?

M. Simpson : Oui, quantifiable. Oui, bien sûr! La société Vanguard, qui est l'un des plus importants gestionnaires passifs du monde, a mené des études pour tenter de quantifier l'impact d'un conseiller et d'un plan financier (c'est le document qui résume les besoins et les objectifs du client).

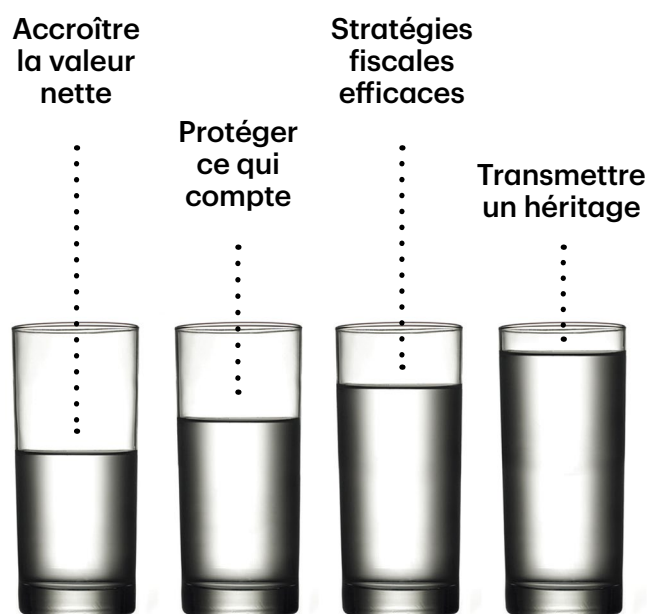
Par exemple, à Gestion de patrimoine TD, nous nous appuyons sur quatre piliers. Le premier, « accroître la valeur nette », consiste à réfléchir aux risques que vous êtes prêt à prendre, en fonction de vos objectifs financiers, mais aussi en fonction de votre personnalité et de vos lacunes. Le deuxième, « protéger ce qui compte », consiste à définir les priorités du client. Le troisième, « mettre en œuvre des stratégies fiscales efficaces », consiste à structurer les rendements avec soin pour réduire le plus possible l'impôt. Et le dernier, « transmettre un héritage », consiste à définir l'impact que vous souhaitez donner à l'argent que vous avez gagné et épargné.

Si on bâtit un plan sur la base de tous ces éléments et qu'ensuite, on construit un portefeuille de placements sur la base de ce plan et que quelqu'un nous aide à garder le cap sur ce plan, il est possible d'obtenir un meilleur rendement, en fin de compte. Cette étude de Vanguard¹, par exemple, évalue la bonification du rendement annuel à environ 3 points de pourcentage. Donc si vous prévoyez un rendement de 5 % et que votre conseiller peut ajouter encore trois points de pourcentage, la différence est énorme.

CPRP : Donc, vous dites qu'une relation solide avec son conseiller peut procurer un meilleur rendement global. Et du point de vue du conseiller? Pensez-vous qu'une relation solide avec le client peut aider à gérer les attentes du client lorsqu'une baisse des rendements est attendue?

M. Simpson : Eh bien, nos attentes se créent entre nos deux oreilles. Elles découlent de notre vécu, mais aussi de notre ADN. Nous sommes tous prédisposés à certains comportements, qui influencent nos attentes. Certains d'entre nous pêchent par excès de confiance, d'autres sont trop anxieux pour prendre le moindre risque. Autrement dit, nous avons tous des lacunes.

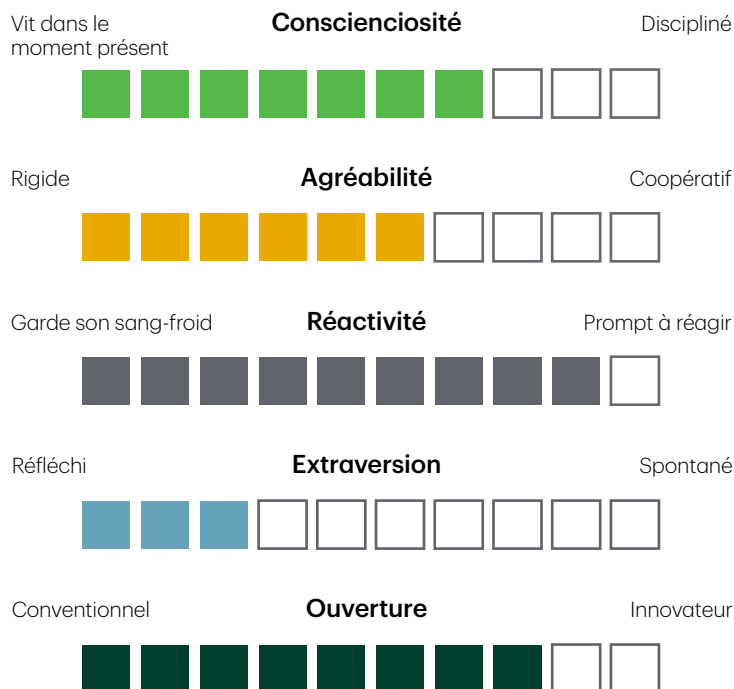
Figure 6 — Piliers de la planification financière



C'est pourquoi il est important de travailler avec un conseiller qui a été formé pour les détecter et y remédier.

À Gestion de patrimoine TD, nous avons l'outil Découverte, qui s'appuie sur un modèle bien établi d'évaluation psychologique selon cinq traits de personnalité : l'ouverture, le caractère consciencieux, l'extraversion, l'agréabilité et la réactivité. Connu sous le nom de « modèle des cinq facteurs », il nous sert de guide au quotidien pour définir les attentes et accompagner nos clients dans leurs décisions.

Figure 7 — Modèle des cinq facteurs



Exemples. À des fins d'illustration seulement.

Par exemple, les clients très « réactifs » ont tendance à être stressés en période de volatilité. De leur côté, les clients très « consciencieux » sont généralement très doués pour l'épargne et la planification, mais peuvent avoir de la difficulté à accepter les imprévus, comme une perte d'emploi ou un problème de santé, qui nécessitent un ajustement de leurs projets financiers. Dans cet exemple, une solide relation client-conseiller peut aider à gérer les attentes.

En conclusion, nous pouvons tous nous écartier du droit chemin à cause de nos lacunes, mais en utilisant l'outil Découverte, les conseillers pourront détecter ces lacunes et limiter les répercussions d'une mauvaise décision d'un client et la probabilité d'une telle décision.

CPRP : Trouvez-vous que le secteur réussit à sensibiliser les clients à cette question? Ou qu'au contraire les conseillers continuent de se présenter comme des experts en placement et non comme des experts en planification?

1. Quantifier l'Alpha du conseiller de Vanguard (Vanguard Group, 2018)

M. Simpson : Je pense que les conseillers expliquent bien leur rôle, mais que les clients ont plus de difficulté à l'accepter. On pourrait comparer cela au secteur des soins de santé. Pour vivre plus longtemps en bonne santé, il faut soigner son alimentation, faire de l'exercice et veiller à sa santé mentale. En suivant ce programme sur une longue période, on améliore grandement son bien-être, n'est-ce pas?

À l'opposé, nous avons le remède miracle, la solution rapide. Tous les jours, la télévision nous abreuve d'annonces de pilules magiques censées exaucer nos rêves. Une solution simple et rapide, c'est compréhensible. Ces annonces de médicaments m'amuse. Il faut attendre la fin de l'annonce et là... on a droit à toute une liste de mises en garde. Voici un produit qui offre tous ces avantages. Toutefois, il a des effets indésirables, qui sont tous plus effroyables que le mal que vous tentez de soigner.

Pour moi, c'est exactement la même chose avec les placements. Un bon processus de gestion du patrimoine est comparable à un programme bien-être. Il faut du temps pour mettre au point le programme et en récolter les fruits, mais les récompenses n'en sont que meilleures et les réalisations, plus grandes. D'un autre côté, il est difficile de respecter un plan rigoureux quand on est bombardé de messages qui nous vantent tel titre ou tel secteur. C'est comme le remède miracle censé vous guérir dès la première prise, mais qui tient rarement ses promesses.

CPRP : Donc, quel est le secret pour faire accepter cet argument? Comment convaincre les clients qu'il est moins important de s'intéresser aux rendements annuels qu'à la stabilité et à la planification fondée sur les objectifs?

M. Simpson : C'est une question fascinante. Je pense que les conseillers et leurs clients doivent s'investir dans une relation d'affaires axée sur le long terme. Je reviens à mon idée de programme bien-être. J'ai le même médecin depuis longtemps. Au début, les consultations étaient brèves. Je décrivais mon problème et le médecin me donnait la solution.

Aujourd'hui, nous avons une discussion, je lui parle de mon quotidien, de mes enfants, de mon travail. C'est un dialogue, un échange. C'est un processus de longue haleine et non plus une série de consultations. J'ai évolué en tant que patient, et mon médecin a évolué, lui aussi.

La gestion de patrimoine ressemble beaucoup à ça. Quand je discute avec nos conseillers, ils me disent souvent que leur niveau d'engagement évolue constamment vis-à-vis de leurs clients. Il est important que les conseillers cherchent à approfondir leurs relations avec leurs clients et à évoluer avec eux. □

Les renseignements aux présentes ont été fournis par Gestion de patrimoine TD à des fins d'information seulement. Les renseignements proviennent de sources jugées fiables. Les graphiques et les tableaux sont utilisés uniquement à des fins d'illustration et ne reflètent pas les valeurs ou les rendements futurs des placements. Ces renseignements n'ont pas pour but de fournir des conseils financiers, juridiques, fiscaux ou de placement. Les stratégies fiscales, de placement ou de négociation devraient être étudiées en fonction des objectifs et de la tolérance au risque de chacun.

Le présent document peut contenir des déclarations prospectives qui sont de nature prévisionnelle et pouvant comprendre des termes comme « prévoir », « s'attendre à », « compter », « croire », « estimer », ainsi que les formes négatives de ces termes. Les déclarations prospectives sont fondées sur des prévisions et des projections à propos de facteurs généraux futurs concernant l'économie, la politique et les marchés, comme les taux d'intérêt, les taux de change, les marchés boursiers et financiers, et le contexte économique général; on suppose que les lois et règlements applicables en matière de fiscalité ou autres ne feront l'objet d'aucune modification et qu'aucune catastrophe ne surviendra. Les prévisions et les projections à l'égard d'événements futurs sont, de par leur nature, assujetties à des risques et à des incertitudes que nul ne peut prévoir. Les prévisions et les projections pourraient s'avérer inexactes à l'avenir. Les déclarations prospectives ne garantissent pas les résultats futurs. Les événements réels peuvent différer grandement de ceux qui sont exprimés ou sous-entendus dans les déclarations prospectives. Un certain nombre de facteurs importants, y compris ceux énumérés plus haut, peuvent contribuer à de tels écarts. Vous ne devriez pas vous fier aux déclarations prospectives.

Gestion de patrimoine TD représente les produits et services offerts par TD Waterhouse Canada Inc., Gestion privée TD Waterhouse Inc., Services bancaires privés, Gestion de patrimoine TD (offerts par La Banque Toronto-Dominion) et Services fiduciaires, Gestion de patrimoine TD (offerts par La Société Canada Trust).

Sources : London Stock Exchange Group plc et les entreprises du groupe (collectivement, le « groupe LSE »). © Groupe LSE 2019. FTSE Russell est le nom commercial de certaines des sociétés membres du groupe LSE. FTSE^{MD}, Russell^{MD} et FTSE Russell[®] sont des marques de commerce des sociétés membres du groupe LSE concernées et sont utilisées sous licence par toute autre société membre du groupe LSE. « TMX^{MD} » est une marque de commerce de TSX Inc. et est utilisée sous licence par le groupe LSE. Tous les droits à l'égard des données et des indices de FTSE Russell sont acquis auprès de la société membre du groupe LSE concernée à qui appartiennent l'indice ou les données. Ni le groupe LSE ni ses concédants n'acceptent de responsabilité pour les erreurs ou les omissions dans les indices ou les données contenues dans le présent document. Aucune autre diffusion des données du groupe LSE n'est autorisée sans l'accord écrit de la société membre du groupe LSE concernée. Le groupe LSE ne recommande et ne parraine pas le contenu de la présente communication ni n'en fait la promotion.

Bloomberg et Bloomberg.com sont des marques de commerce et des marques de service de Bloomberg Finance L.P., une société en commandite simple enregistrée au Delaware, ou de ses filiales. Tous droits réservés.

Toutes les marques de commerce appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

^{MD} Le logo TD et les autres marques de commerce sont la propriété de La Banque Toronto-Dominion.

Rendement des marchés

		(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Rendement des indices canadiens (\$ CA)	Indice	1 mois	3 mois	Cumul annuel	1 an	3 ans	5 ans	Depuis le 01/01/2012	10 ans	20 ans
Indice composé S&P/TSX (RG)	55 186	3,15	6,10	12,16	6,86	10,78	5,48	7,30	10,21	7,37
Indice composé S&P/TSX (cours)	15 999	2,95	5,27	11,70	3,60	7,55	2,40	4,15	7,01	4,76
S&P/TSX 60 (RG)	2 664	2,84	5,28	11,46	7,78	11,42	6,40	8,03	10,09	7,48
S&P/TSX petites sociétés (RG)	948	3,98	7,99	11,94	-1,95	8,86	0,50	2,10	8,64	-
Rendement des indices américains (\$ US)	Indice	1 mois	3 mois	Cumul annuel	1 an	3 ans	5 ans	Depuis le 01/01/2012	10 ans	20 ans
S&P 500 (RG)	5 556	3,21	1,42	11,48	4,68	15,28	10,67	14,10	16,67	6,15
S&P 500 (cours)	2 784	2,97	0,88	11,08	2,60	12,95	8,41	11,73	14,25	4,13
Dow Jones des valeurs industrielles (cours)	25 916	3,67	1,48	11,10	3,54	16,20	9,69	11,06	13,88	5,25
NASDAQ composé (cours)	7 533	3,44	2,76	13,52	3,57	18,23	11,82	15,97	18,52	6,14
Russell 2000 (RG)	7 867	5,20	3,13	17,03	5,58	16,67	7,36	12,63	16,60	8,64
Rendement des indices américains (\$ CA)	Indice	1 mois	3 mois	Cumul annuel	1 an	3 ans	5 ans	Depuis le 01/01/2012	10 ans	20 ans
S&P 500 (RG)	7 317	3,40	0,40	7,61	7,62	14,26	14,57	18,29	17,09	5,43
S&P 500 (cours)	3 667	3,16	-0,13	7,21	5,48	11,96	12,23	15,84	14,65	3,43
Dow Jones des valeurs industrielles (cours)	34 127	3,86	0,46	7,23	6,45	15,18	13,55	15,15	14,29	4,55
NASDAQ composé (cours)	9 919	3,63	1,73	9,58	6,47	17,19	15,76	20,23	18,94	5,42
Russell 2000 (RG)	10 360	5,39	2,10	12,96	8,54	15,64	11,14	16,77	17,01	7,91
Rendement total des indices MSCI (\$ US)	Indice	1 mois	3 mois	Cumul annuel	1 an	3 ans	5 ans	Depuis le 01/01/2012	10 ans	20 ans
Monde	8 635	3,06	2,70	11,11	1,00	13,28	7,13	11,05	13,69	5,50
EAEO (Europe, Australasie et Extrême-Orient)	7 705	2,56	4,03	9,32	-5,57	9,85	2,54	7,42	10,07	4,56
MÉ (Marchés émergents)	2 358	0,23	6,20	9,03	-9,54	15,46	4,52	4,78	10,70	9,35
Rendement total des indices MSCI (\$ CA)	Indice	1 mois	3 mois	Cumul annuel	1 an	3 ans	5 ans	Depuis le 01/01/2012	10 ans	20 ans
Monde	11 371	3,25	1,68	7,25	3,83	12,28	10,90	15,13	14,10	4,78
EAEO (Europe, Australasie et Extrême-Orient)	10 146	2,75	2,99	5,52	-2,92	8,88	6,16	11,37	10,46	3,86
MÉ (Marchés émergents)	3 105	0,42	5,13	5,24	-7,00	14,45	8,20	8,63	11,09	8,62
Incidence des fluctuations de change	Niveau	1 mois	3 mois	Cumul annuel	1 an	3 ans	5 ans	Depuis le 01/01/2012	10 ans	20 ans
Dollar canadien (USD/CAD)	75,94	-0,18	1,01	3,60	-2,73	0,89	-3,40	-	-0,36	0,68
Rendement des cours des indices régionaux (en monnaie locale)	Indice	1 mois	3 mois	Cumul annuel	1 an	3 ans	5 ans	Depuis le 01/01/2012	10 ans	20 ans
FTSE 100 de Londres (R.-U.)	7 075	1,52	1,35	5,15	-2,17	5,08	0,77	4,73	6,33	0,01
Hang Seng (Hong Kong)	28 633	2,47	8,02	10,79	-7,17	14,43	4,63	8,06	8,37	5,48
Nikkei 225 (Japon)	21 557	3,77	-3,55	7,70	-2,32	10,39	7,75	18,17	11,03	2,05
Courbe des taux		3 mois		5 ans		10 ans		30 ans		
Courbe des taux canadiens		1,67		1,77		1,90		2,17		
Courbe des taux américains		2,42		2,53		2,72		3,09		
Indices obligataires canadiens (\$ CA) (rend. total)	Indice	1 mois	3 mois	Cumul annuel	1 an	3 ans	5 ans	Depuis le 01/01/2012	10 ans	
Indice obligataire universel FTSE TMX Canada	1 067	1,52	2,90	1,52	3,63	2,24	3,25	3,01	4,37	
Indice des oblig. can. à court terme FTSE TMX (1-5 ans)	717	0,88	1,76	0,88	2,75	1,22	1,69	1,85	2,56	
Indice des oblig. can. à moyen terme FTSE TMX (5-10 ans)	1 159	1,61	3,23	1,61	4,22	1,83	3,28	3,33	4,96	
Indice des oblig. can. à long terme FTSE TMX (10 ans et plus)	1 749	2,34	4,25	2,34	4,36	3,87	5,40	4,33	6,91	

Sources : Valeurs Mobilières TD Inc., Bloomberg Finance L.P. RG : rendement global; cours : rendement des cours. Au 28 février 2019.

