

# La transformation des données dans la gestion d'actifs :

## Le Canada par rapport au reste du monde

### 3 CHAPITRE 3



Des changements fondamentaux dans le secteur de la gestion d'actifs sont en cours depuis un certain temps, les investisseurs institutionnels recherchant l'innovation pour obtenir un avantage concurrentiel. Toutefois, la dislocation du marché dans le contexte pandémique et l'environnement d'exploitation à distance ont rapidement accéléré le rythme de la transformation. Dans une nouvelle étude de grande envergure portant sur 200 gestionnaires d'actifs du Canada et du monde entier, notre entreprise mondiale montre pourquoi ces changements ont atteint un point de non-retour.

Dans le troisième chapitre de notre série de recherches intitulée « Le Canada par rapport au reste du monde », nous nous appuyons sur les connaissances mondiales de BNY Mellon et sur notre expérience locale pour mettre en contexte certains domaines où les gestionnaires d'actifs canadiens sont en tête ou à la traîne du consensus mondial.



Alors que les gestionnaires d'actifs canadiens répondent aux impératifs numériques du secteur, ils créent des occasions pour de nouveaux produits. Ces produits pourraient comprendre de nouvelles stratégies et de nouveaux instruments, un accès à un plus grand nombre de catégories d'actif ou même à des produits pour les segments d'investisseurs émergents. »

**Joe Lacopo**

Vice-président, Gestion des relations et cochef de segment, Gestionnaires d'actifs



## Réalignement de la gamme de produits

La complexité opérationnelle accrue à laquelle sont confrontés les gestionnaires d'actifs pour répondre aux demandes des nouvelles générations d'investisseurs a accéléré l'adoption de technologies numériques et d'analyse de données.

Comment les gestionnaires d'actifs trouvent-ils des moyens de surmonter cette complexité et de différencier leurs produits? Pour commencer, 45 % des gestionnaires d'actifs canadiens affirment que la réduction des coûts liés au modèle opérationnel est l'une de leurs principales priorités stratégiques.

Dans le chapitre précédent, notre entreprise mondiale a décrit les façons dont la numérisation a transformé la gestion d'actifs et, d'après ce que nous avons vu, peu de sociétés font cavalier seul sur cette voie.

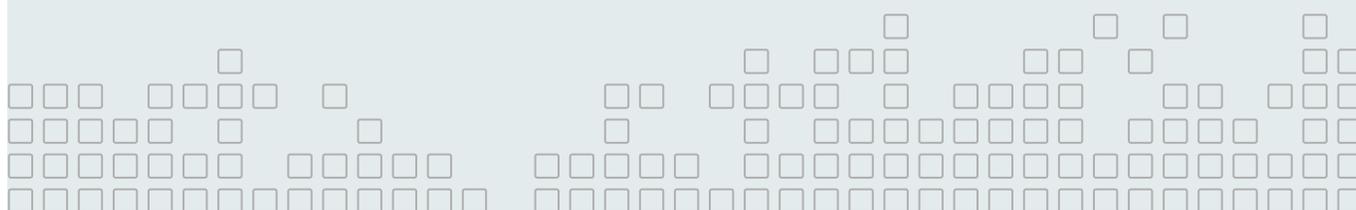
L'innovation en matière de produits a grandement profité de cette trajectoire. Alors que les gestionnaires d'actifs canadiens répondent aux impératifs numériques du secteur, ils créent des occasions pour de nouveaux produits. Ces produits pourraient comprendre de nouvelles stratégies et de nouveaux instruments, un accès à un plus grand nombre de catégories d'actif ou même à des produits pour les segments d'investisseurs émergents.

Les gestionnaires d'actifs savent également qu'ils doivent répondre aux préférences changeantes d'une clientèle d'investisseurs de plus en plus axée sur les résultats. Les gestionnaires d'actifs canadiens ont mis en évidence deux grands principes dans leurs efforts pour se prémunir contre la concurrence des joueurs existants et émergents – l'évolution démographique, et les catégories d'actif, les thèmes stratégiques et les mandats qui émergent ou qui changent.

## Les générations de spécialistes du numérique arrivent sur le marché

Les résultats du sondage indiquent que les gestionnaires d'actifs canadiens prévoient que la plus forte croissance des placements au cours des dix prochaines années sera enregistrée par les milléniaux et la génération Z. Ces jeunes générations font également leur entrée dans le secteur en tant que spécialistes de la gestion de portefeuille et d'autres domaines.

Dans les deux cas, ils ont grandi avec des outils numériques à portée de la main du début de l'âge adulte (pour la première vague de milléniaux) à la petite enfance (pour la deuxième vague de milléniaux et ceux qui ont suivi). Ils s'attendent souvent à avoir des produits sur mesure pour obtenir des résultats de placement précis qui correspondent à leurs valeurs et à leurs intérêts.



# La voie vers un investissement inclusif : comment la participation accrue des femmes peut changer le monde

La série de BNY Mellon Investment Management (BNY Mellon IM) met l'accent sur les multiples avantages qui découlent de la réduction de l'écart entre les sexes au niveau des placements. L'étude a sondé 8 000 répondants dans 16 marchés et 100 gestionnaires d'actifs de partout dans le monde, dont l'actif sous gestion combiné s'élevait à 59,6 mille milliards de dollars américains, afin de fournir une perspective sectorielle.

L'étude a révélé que si les femmes au Canada investissaient au même rythme que les hommes, il y aurait aujourd'hui au moins 77 milliards de dollars d'actifs sous gestion provenant de particuliers. Fait peut-être plus important encore, l'étude révèle également que les femmes sont plus susceptibles d'effectuer des placements ayant des répercussions sociales et environnementales positives, ce qui signifie qu'il y aurait un afflux de capitaux supplémentaires de 21 milliards de dollars dans des placements ayant des répercussions positives si les femmes au Canada investissaient au même rythme que les hommes.

À l'échelle mondiale, plus de la moitié des femmes (55 %) investiraient (ou investiraient davantage) si l'incidence de leurs placements correspondait à leurs valeurs personnelles (60 % au Canada), et 53 % investiraient (ou investiraient davantage) si le fonds de placement visait clairement à faire le bien (61 % au Canada).

L'étude auprès des gestionnaires d'actifs révèle que pour près de neuf d'entre eux sur dix (86 %), leur client par défaut est un homme. La moitié des gestionnaires d'actifs comptent 10 % ou moins de femmes gestionnaires de fonds. Parmi les avantages d'attirer davantage de talents féminins dans le secteur, mentionnons une plus grande innovation en matière de produits et le fait d'encourager un plus grand nombre de femmes à investir. Trois quarts (73 %) des gestionnaires d'actifs croient que le secteur des placements pourrait attirer plus de femmes à investir s'il y avait plus de femmes gestionnaires de fonds.

Pour en savoir plus, lisez :

## **The Pathway to Inclusive Investment**

(en anglais seulement).

<https://im.bnymellon.com/us/en/intermediary/inclusive-investment.jsp>





Pour offrir des produits attrayants, les gestionnaires doivent analyser les tendances du marché, offrir rapidement de nouveaux produits, utiliser des données en temps opportun et exactes pour prendre des décisions de placement, et surveiller les portefeuilles puis communiquer les résultats aux investisseurs de manière transparente et pratique. »

**Gord Kosokowsky**

Directeur général, Gestion des relations et cochef de segment, Gestionnaires d'actifs



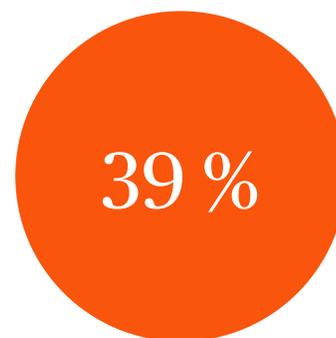
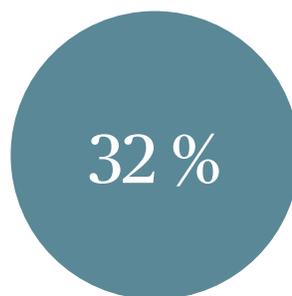
À mesure que la situation démographique des investisseurs évolue, prévoyez-vous d'observer une croissance des placements de la part des milléniaux et de la génération Z au cours des a) trois, b) cinq et c) dix prochaines années?

Au cours des trois  
prochaines années

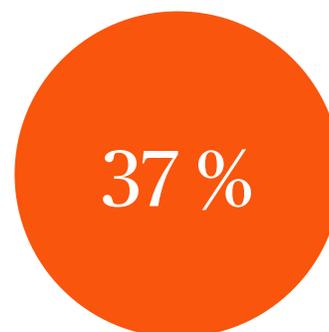
Au cours des cinq  
prochaines années

Au cours des dix  
prochaines années

### Croissance des placements des investisseurs milléniaux :



### Croissance des placements des investisseurs de la génération Z :



Dans le passé, l'innovation était souvent observée au niveau des produits. Maintenant, elle découle de l'évolution des besoins des investisseurs et des compétences internes qui transforment l'ensemble du secteur. Les réponses au sondage ont montré que pour attirer de nouvelles générations d'investisseurs, il faut répondre à leurs attentes en matière de rapidité, de facilité, de souplesse et de fluidité dans tous les canaux.

De plus, 45 % des répondants canadiens ont déclaré que le lancement d'outils numériques pour communiquer avec les investisseurs était l'un de leurs trois principaux impératifs stratégiques pour la prochaine année. En plus d'être prêtes à répondre à ces attentes sur le plan opérationnel, les sociétés devraient également transformer leur approche pour attirer de nouveaux gestionnaires de placements nés à l'ère numérique qui peuvent répondre aux besoins de nouveaux clients nés à l'ère numérique également.

Comment les gestionnaires d'actifs trouvent-ils des moyens de surmonter cette complexité et de différencier leurs produits? Pour commencer, 45 % des gestionnaires d'actifs canadiens affirment que la réduction des coûts liés au modèle opérationnel est l'une de leurs principales priorités stratégiques.





## Nouveaux actifs, nouvelles valeurs, nouvelles priorités

De plus en plus, de nouvelles stratégies et catégories d'actif non traditionnelles intègrent le marché général. Comme dans le cas des changements démographiques, ces exigences des investisseurs ont amplifié le besoin de nouveaux talents et de transformations complètes.

Même si les FNB à gestion passive ont transformé le secteur, la majorité des gestionnaires d'actifs canadiens interrogés (70 %) ont indiqué que plusieurs stratégies à gestion active deviendraient plus pertinentes. Les répondants canadiens sont nettement plus nombreux à partager cette opinion que leurs homologues mondiaux (50 %). Le Canada a une longue feuille de route en matière d'innovation, en particulier dans le segment des FNB.

Le Canada continue d'enregistrer des premières mondiales en termes de marchés et d'instruments. Nous avons lancé les premiers FNB au monde il y a près de 30 ans. C'est également au Canada que les premiers FNB de cannabis et psychédéliques ont fait leur apparition. Les organismes de réglementation canadiens ont été les premiers à autoriser les fonds d'investissement de détail à investir dans les actifs numériques Bitcoin et Ether.

Les organismes de réglementation canadiens ont été les premiers à autoriser les fonds d'investissement de détail à investir dans les actifs numériques Bitcoin et Ether. Lorsqu'on leur demande comment ils s'attendent à ce que l'offre de leur organisation en matière d'actifs numériques et de cryptomonnaies change au cours des cinq prochaines années, 40 % des gestionnaires d'actifs canadiens ne s'attendent pas à un changement, alors que le pourcentage des gestionnaires du reste du monde est beaucoup plus bas, soit 26 %. Conformément au thème de l'innovation, cela pourrait s'expliquer par le fait qu'un certain nombre de gestionnaires d'actifs de CIBC Mellon ont pris les devants pour mener le marché. Fait intéressant, une partie des répondants du marché canadien ont fait part de leur intention de réduire leur offre d'actifs numériques, peut-être parce que les stratégies à gestion passive offertes sur le marché procurent des flux démesurés aux premiers venus.

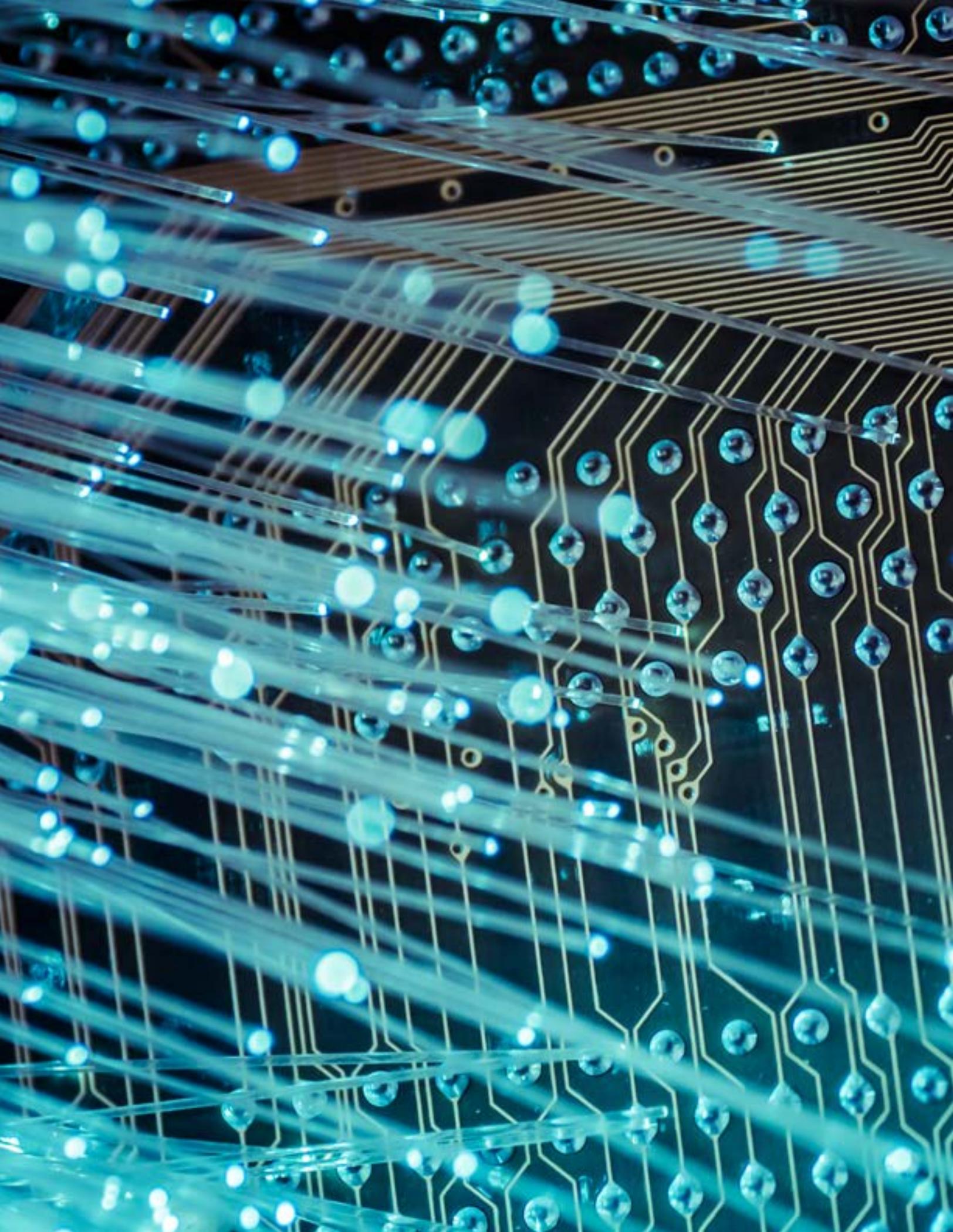
Une grande partie des investisseurs institutionnels canadiens examinent divers scénarios d'utilisation des actifs numériques, y compris les cryptomonnaies, la segmentation en jetons et les utilisations opérationnelles des chaînes de blocs et des technologies de registres distribués visant à améliorer la synchronisation des données ou l'efficacité des processus. Aujourd'hui, nous offrons la vaste majorité des 26 produits d'actifs numériques négociés sur le marché de détail canadien, y compris les cryptomonnaies Bitcoin et Ether. Nous continuons de collaborer avec les intervenants du secteur des services financiers à l'échelle mondiale et nationale afin d'évaluer et de mettre en œuvre des solutions potentielles de services d'actifs numériques pour soutenir ce segment, comme le soutien pour des cryptomonnaies supplémentaires.

La moitié des gestionnaires d'actifs canadiens s'attendent à accroître leur offre de stratégies quantitatives et à bêta intelligent automatisées à forte intensité de données. Les stratégies de gestion active (55 %) et les FNB à gestion active (70 %) sont également en hausse, car les investisseurs cherchent des options pour les aider à atteindre des objectifs précis.

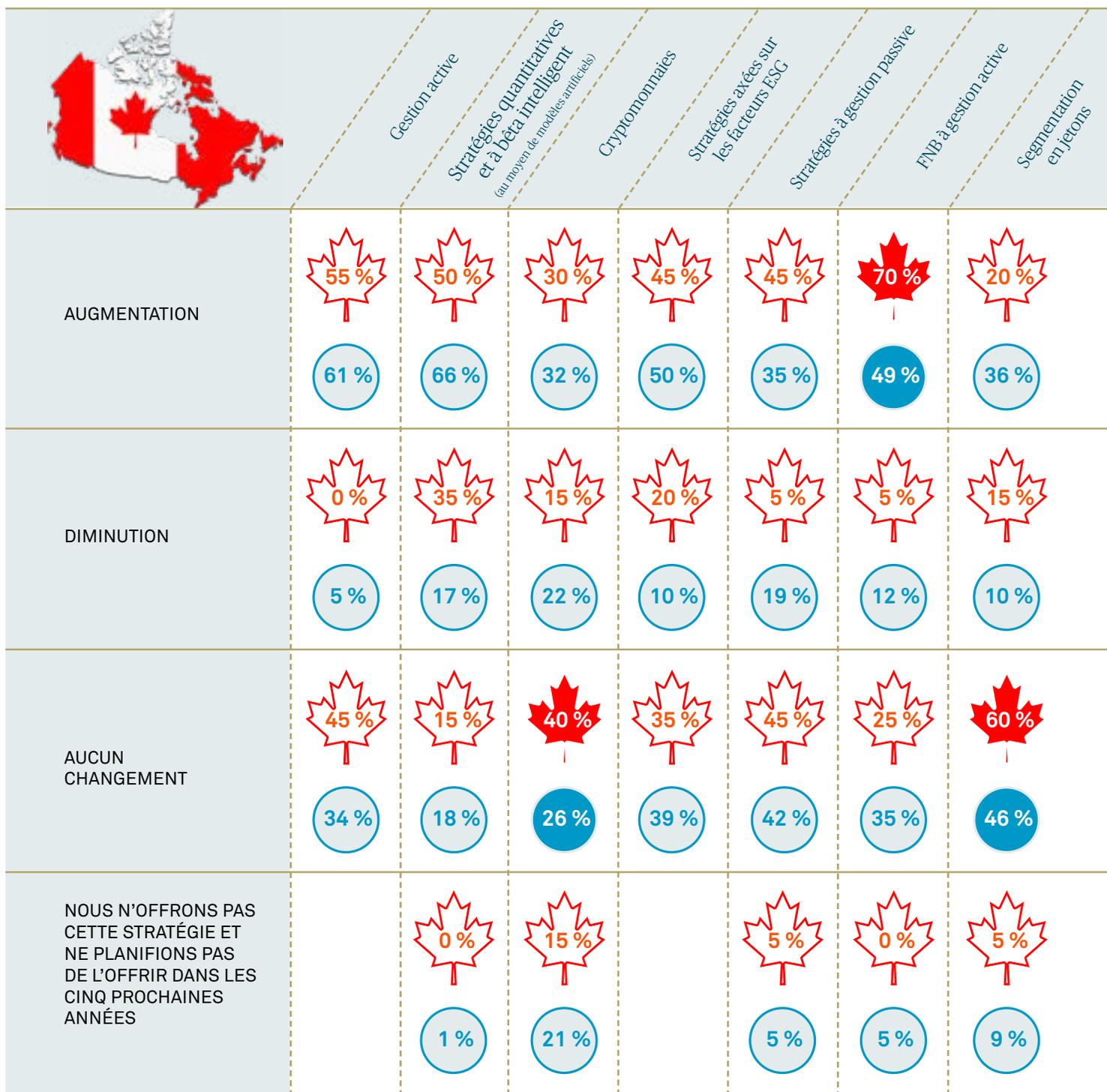
L'intégration des facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) occupe également une place importante dans les plans de produits des gestionnaires d'actifs, la moitié d'entre eux s'attendant à une augmentation des stratégies axées sur les facteurs ESG et 40 % s'attendant à une augmentation de l'offre d'obligations vertes. Ces hausses reflètent un large éventail de segments d'investisseurs qui recherchent des placements correspondant à leurs valeurs.

Le 23 mars 2022, le gouvernement du Canada a émis sa première obligation verte libellée en dollars canadiens. La première obligation verte crée de nouvelles occasions de financement qui accéléreront la réalisation de projets allant des infrastructures vertes à la conservation de la nature, tout en faisant croître l'économie canadienne et en créant de nouveaux emplois partout au pays.

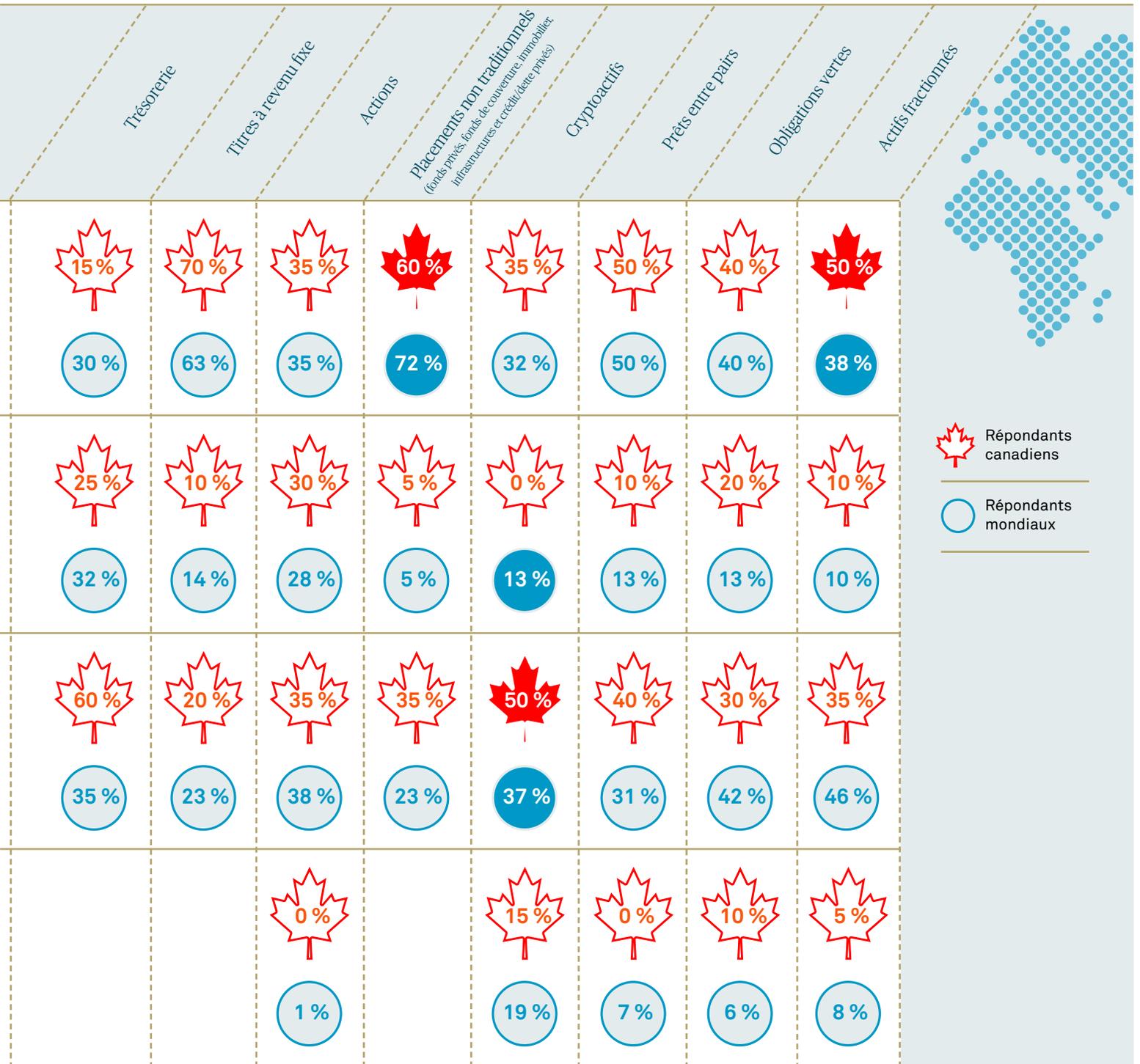
En ce qui concerne les catégories d'actif, l'augmentation des placements non traditionnels se démarque – 60 % des répondants canadiens s'attendent à une augmentation de leur offre de fonds de couverture, d'actions de sociétés fermées, de titres de créance privés, et d'instruments d'infrastructures et immobiliers. Les mandats à stratégies multiples et les comptes distincts personnalisés gagnent en popularité. En outre, les placements non traditionnels liquides offrent aux investisseurs une exposition aux stratégies non traditionnelles sans engagement minimal important, tout en offrant une diversification accrue et une protection contre les baisses du marché. Il est également possible pour les gestionnaires d'actifs d'appliquer des stratégies d'emprunt, de vente à découvert et de produits dérivés aux placements non traditionnels. La création d'une structure de placements non traditionnels liquides ouvre la porte à des investisseurs plus conventionnels qui n'ont peut-être pas eu accès à certaines stratégies non traditionnelles dans une structure de fonds de couverture classique.



# Comment prévoyez-vous que les stratégies et les instruments suivants changeront au sein de votre organisation au cours des cinq prochaines années?



# Comment prévoyez-vous que les catégories d'actif suivantes changeront au sein de votre organisation au cours des cinq prochaines années?





La nature dynamique des équipes de données et d'analyse évolue dans ce contexte de gouvernance et d'innovation élevées. Pour répondre à la question fondamentale « que faut-il faire pour bâtir une base de données solide et sûre? », une organisation doit examiner comment centraliser et démocratiser ses données, tirer parti de technologies comme l'infonuagique et se concentrer sur les gens et les processus pour accroître l'efficacité et l'exécution axée sur la valeur. »

**Eric Nguyen**

Chef, Données et analyses  
Trans-Capital Canada



Ces nouveaux actifs et ces nouvelles valeurs et priorités mettent à l'avant-plan les questions liées aux données et aux technologies. La plupart des placements non traditionnels (à l'exception des fonds de couverture) et des stratégies axées sur les facteurs ESG produisent d'importants volumes de données non structurées. Plus de la moitié (55 %) des répondants canadiens ont indiqué que l'amélioration de la transparence auprès des investisseurs était une priorité stratégique.

Pour offrir des produits intéressants dans ces domaines, les gestionnaires d'actifs doivent avoir la capacité d'effectuer des analyses de manière efficace, de repérer des occasions, de prendre des décisions de placement, de surveiller les portefeuilles et de faire rapport aux investisseurs. De plus, les solutions non traditionnelles et axées sur les facteurs ESG nécessitent une expertise spécialisée et ont historiquement eu besoin de solutions technologiques distinctes. Par conséquent, ils ne font qu'accroître la complexité des activités de gestion d'actifs. Ces changements, tant chez les investisseurs que chez les gestionnaires de placements, représentent un important réalignement de la gamme de produits. Le lancement puis la gestion d'une gamme de placements dans l'ensemble des catégories et produits d'actif exigeront de nouvelles compétences, comme des techniques et des connaissances en science des données. Les gestionnaires d'actifs devront également tirer parti de la science des données pour créer des solutions novatrices qui répondent plus étroitement aux besoins des clients tout en produisant des résultats de placement précis. De plus, les gestionnaires d'actifs auront besoin de nouvelles façons de distribuer ces produits aux investisseurs.

Dans le prochain chapitre de la série « Asset Management: Transformation is Already Here (Gestion d'actifs : la transformation est déjà présente) », nous nous concentrerons sur les résultats et l'analyse de notre étude sur la distribution. L'univers en constante évolution de la distribution oblige les gestionnaires d'actifs à éliminer les inefficiences dans la quête d'une plus grande portée dans un marché concurrentiel.

L'intégration des facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) occupe également une place importante dans les plans de produits des gestionnaires d'actifs, la moitié d'entre eux s'attendant à une augmentation des stratégies axées sur les facteurs ESG et 40 % s'attendant à une augmentation de l'offre d'obligations vertes. Ces hausses reflètent un large éventail de segments d'investisseurs qui recherchent des placements correspondant à leurs valeurs.



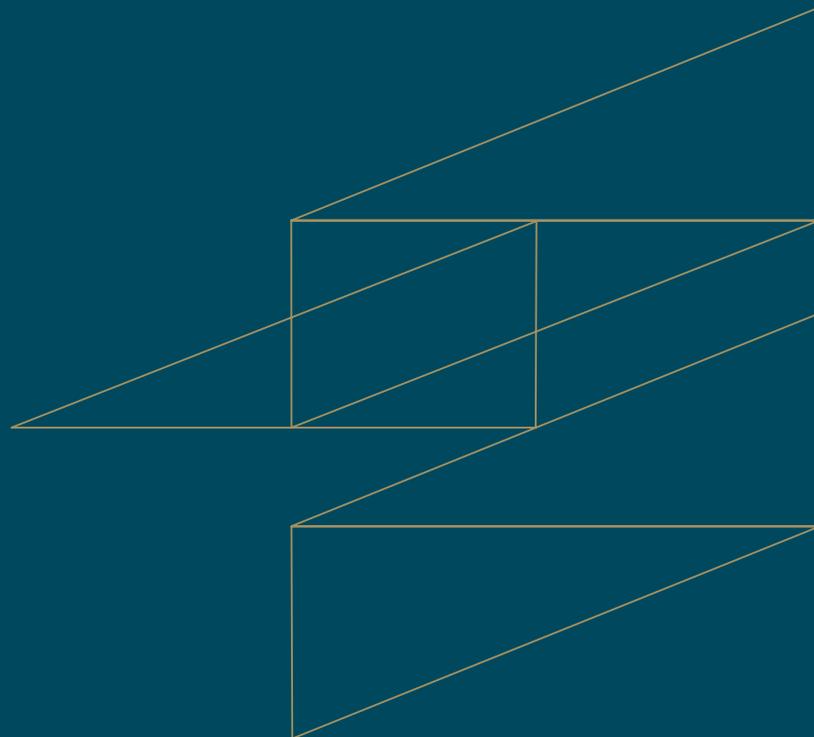
Selon 45 % des répondants canadiens, le lancement d'outils numériques pour communiquer avec les investisseurs est l'un de leurs trois principaux impératifs stratégiques pour la prochaine année. En plus d'être prêtes à répondre à ces attentes sur le plan opérationnel, les sociétés devraient également transformer leur approche pour attirer de nouveaux gestionnaires de placements nés à l'ère numérique qui peuvent répondre aux besoins de nouveaux clients nés à l'ère numérique également. »

**Darcie James Maxwell**

Cheffe des services numériques  
d'OMNI Canada



Une grande partie des investisseurs institutionnels canadiens examinent divers scénarios d'utilisation des actifs numériques, y compris les cryptomonnaies, la segmentation en jetons et les utilisations opérationnelles des chaînes de blocs et des technologies de registres distribués visant à améliorer la synchronisation des données ou l'efficacité des processus. Aujourd'hui, nous offrons la vaste majorité des 26 produits d'actifs numériques négociés sur le marché de détail canadien, y compris les cryptomonnaies Bitcoin et Ether. Nous continuons de collaborer avec les intervenants du secteur des services financiers à l'échelle mondiale et nationale afin d'évaluer et de mettre en œuvre des solutions potentielles de services d'actifs numériques pour soutenir ce segment, comme le soutien pour des cryptomonnaies supplémentaires.





Mis à part les nouveaux produits, la nécessité d'innover découle de l'évolution des besoins des investisseurs et des nouvelles compétences internes. Les réponses au sondage ont montré que pour attirer de nouvelles générations d'investisseurs, il faut répondre à leurs attentes en matière de rapidité, de facilité, de souplesse et de fluidité dans tous les canaux. »

**Ronald C. Landry**

Chef, Produits et services  
de FNB canadiens





Pour vous inscrire afin d'obtenir une copie de nos prochaines recherches avant leur publication ou pour en savoir plus sur certaines des solutions de rendement, de comptabilité et de données offertes par l'intermédiaire de notre entreprise mondiale, communiquez avec votre directeur relationnel.

CIBC MELLON

➤ UNE COENTREPRISE DE BNY MELLON ET CIBC<sup>MC</sup>

©2022 CIBC Mellon. CIBC Mellon est un utilisateur autorisé de la marque de commerce CIBC et de certaines marques de commerce de BNY Mellon. CIBC Mellon est la marque d'entreprise de CIBC Mellon Trust Company et de CIBC Mellon Global Securities Services Company et peut être utilisée comme terme générique en référence à l'une ou l'autre des sociétés ou aux deux sociétés.