

Infolettre



Les marchés

Bienvenue dans votre Infolettre Été 2023. Nous approchons bientôt la mi-année et on peut dire que malgré un début d'année très prometteur, nous vivons encore beaucoup de volatilité de semaine en semaine.

Après avoir atteint un recul maximal de -25% le 12 octobre dernier, le S&P 500 a entamé une reprise impressionnante. Mais cette reprise ne se passe pas sans soubresaut, si bien qu'il peut être étourdissant de suivre son portefeuille au jour le jour. Voyons un peu ce qui a marqué l'économie récemment.

Avec le resserrement des conditions de crédit et les récentes augmentations des taux d'intérêt, la probabilité d'un ralentissement économique mondial a augmenté. Les hausses de taux qui ont été faites au cours de la dernière année ont un impact retardé, ce qui explique qu'on commence à voir leur effet graduel. On devrait éventuellement dans un avenir rapproché, arriver à une stabilisation des taux, ce qui sera bénéfique pour la portion obligataire des portefeuilles.

Même si les nouvelles ont souvent un ton plus négatif, le comportement des marchés amène de belles occasions d'investissement pour lesquels nos gestionnaires demeurent à l'affût.

Quelle que soit la position que nous occupons dans le cycle du marché, il est important de rester concentré sur vos objectifs à long terme. Cette stratégie vous permet de ne pas vous laisser influencer par vos émotions en matière d'investissement, généralement en achetant à prix élevé et en vendant à prix bas.



Le suivi et la révision continue de votre portefeuille, soit notre travail au quotidien, permettent également de s'assurer que celui-ci reste sur la bonne voie. La diversification de vos investissements demeure la clé pour profiter des différentes conditions de marché et protéger votre portefeuille dans les périodes de turbulences.

Pour toutes questions ou commentaires n'hésitez pas à nous contacter, nous sommes là pour vous aider à atteindre vos objectifs financiers.

Je vous souhaite un très bel été,

Maude



Saviez-vous que ?

Les futurs propriétaires et le CELIAPP

Cas fictif:

Flora et Zack demeurent en appartement, et ils ont le projet commun de devenir propriétaires. Ils investissent leurs économies dans un compte CELI depuis quelques années, si bien qu'ils ont accumulé 32 000 \$ pour leur mise de fonds.

Lors d'une rencontre avec leur conseillère financière, un tout nouveau compte qui pourrait être très avantageux dans leur cas leur est présenté; le **CELIAPP**. Ce compte leur permettra d'investir jusqu'à 8 000 \$ chacun par année, et de profiter d'une déduction du même montant sur leur rapport d'impôt.

Si on considère qu'ils transfèrent chacun 8 000 \$ en 2023 de leur CELI vers le CELIAPP, et qu'ils ont un revenu individuel de 65 000 \$ chacun, ils iront chercher un retour d'impôts d'environ 5 700 \$. En appliquant la même stratégie en 2024, ce sera un autre retour 5 700 \$, donc un peu plus de 11 000 \$ supplémentaire sur 2 ans qui pourra leur servir pour l'achat de leur maison.

Les montants retirés n'ont pas à être remboursés dans le futur, un autre avantage considérable de ce cher CELIAPP.

Pour plus d'information sur ce compte ou pour vérifier si vous pourriez être éligible, n'hésitez pas à nous contacter.

Portraits de nos gestionnaires



Patrice Quirion

Après avoir complété ses études au HEC de Montréal et obtenu sa maîtrise en finance à l'Université Queen's, le québécois Patrice Quirion s'est joint à Fidelity en 2005 en tant qu'analyste. Il est devenu gestionnaire adjoint en 2010, avant de se voir confier son premier mandat officiel en tant que gestionnaire de portefeuille en 2013, soit le fonds **Fidelity Actions Mondiales - Concentré en droit**.

De nature analytique, Patrice est aussi reconnu pour sa mémoire photographique hors du commun qui lui permet de se souvenir de tous les détails qu'il lit. Ses pairs le décrivent comme étant un gestionnaire qui s'investit beaucoup dans son travail, passionné et surtout extrêmement travaillant. Patrice est définitivement l'un des gestionnaires chez Fidelity qui est le plus sur le terrain. En effet, il fait plus de 400 rencontres en moyenne par année avec différentes entreprises à travers le monde, ce qui l'amène à beaucoup voyager, découvrir de nouveaux endroits et dénicher des entreprises souvent moins connues.



Tye Bousada

Tye est un entrepreneur et un investisseur-né qui a eu une feuille de route bien remplie avant de devenir gestionnaire de portefeuille et partenaire fondateur de Cymbria et d'EdgePoint. Il a fait sa toute première incursion dans le monde des affaires à l'âge de 11 ans, en vendant des bâtons lumineux dans une foire locale. Malgré un enthousiasme débordant, son sens des affaires n'était pas encore tout à fait développé et l'entreprise a complètement échoué. Heureusement, les gens qui réussissent ont pour principale caractéristique de ne pas se décourager.

À l'obtention de son diplôme en administration des affaires, il a eu envie de voyager et d'essayer le surf, ce qu'il a fait pendant six mois à l'autre bout du monde, avant de décrocher un « vrai » emploi à Procter & Gamble. Trois ans plus tard, il a travaillé au Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario. Tye est ensuite entré au service d'Invesco Ltée en 1999 où il est devenu gestionnaire principal, un poste qu'il a occupé jusqu'à son départ en 2008. Il a ensuite fondé Edgepoint avec des partenaires, où il occupe le poste de gestionnaire principal depuis ce temps. Durant son « temps libre », Tye a cofondé Timbercreek Investment Management, l'une des plus grandes sociétés privées d'immobilier du Canada. Lorsqu'on connaît sa riche expérience dans les affaires, on comprend facilement pourquoi Tye excelle dans le choix des sociétés où il effectue des placements.



Présent pour la communauté

La 21^e édition de « La Classique BN » au profit du club des petits déjeuners

Les employés de la Banque Nationale ont récolté 125 000 \$ lors de la 21^e édition du tournoi de la Classique Banque Nationale qui a eu lieu à Sherbrooke, au profit du Club des petits déjeuners.

Merci à tous les participants pour leur implication.





Don de son vivant, quels avantages ?

Faire un don de son vivant plutôt que lors du règlement de sa succession peut comporter plusieurs avantages. Mais puisque personne n'aime penser à son propre décès, c'est un sujet qui reste assez méconnu. Si vous réfléchissez à faire un don de votre vivant, voici un survol de ce que vous devez savoir.

Pour plus d'information



Maude Provencher

B.A.A, Finance
Conseillère en gestion de patrimoine
819 751-6163
maude.provencher@bnc.ca



Maureen Batard

Associée en gestion de patrimoine
819 751-6160
maureen.batard@bnc.ca

Nos experts :



Ioav Bronchti

Notaire, planificateur successorale
Financière Banque Nationale



Vanessa Houghton

Planificatrice financière
Financière Banque Nationale



Christian Asselin

Conseiller en sécurité financière
Banque Nationale Assurances



Mélina Konzak

Conseillère principale,
planification successorale



© FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE. Tous droits réservés 2023.

Financière Banque Nationale – Gestion de patrimoine (FBNGP) est une division de la Financière Banque Nationale Inc. (FBN) et une marque de commerce appartenant à la Banque Nationale du Canada (BNC) utilisée sous licence par la FBN. FBN est membre de l'organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM) et du Fonds canadien de protection des épargnants (FCPE) et est une filiale en propriété exclusive de la BNC, qui est une société ouverte inscrite à la cote de la Bourse de Toronto (NA : TSX).

Les informations contenues aux présentes proviennent de sources que nous jugeons fiables; toutefois nous n'offrons aucune garantie à l'égard de ces informations et elles pourraient s'avérer incomplètes. Les opinions exprimées sont fondées sur notre analyse et notre interprétation de ces informations et elles ne doivent pas être interprétées comme une sollicitation ou une offre visant l'achat ou la vente des titres mentionnés aux présentes. Les opinions exprimées sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement celles de la Financière Banque Nationale.

Les titres ou les secteurs d'investissement mentionnés aux présentes ne conviennent pas à tous les types d'investisseurs. Veuillez consulter votre conseiller en placement afin de vérifier si ces titres ou secteurs conviennent à votre profil d'investisseur et pour avoir des informations complètes, incluant les principaux facteurs de risques, sur ces titres ou secteurs. Le présent document n'est pas une analyse de recherche produite par le Service de recherche de la Financière Banque Nationale.

Les produits et services d'assurance sont fournis par le Cabinet d'assurance Banque Nationale inc. (CABN). CABN n'est pas membre du Fonds canadien de protection des épargnants (FCPE). Les produits d'assurance ne sont pas protégés par le FCPE.