



## À l'horizon : l'indexation directe

L'indexation directe : le prochain produit qui répondra à l'évolution des attentes des investisseurs

Favorisée par les faibles coûts et l'augmentation de la demande des clients, l'indexation directe a enregistré une forte croissance à l'égard des actifs sous gestion aux États-Unis, qui sont passés d'environ 100 milliards de dollars américains en 2015 à environ 350 milliards de dollars américains en 2020. Cette adoption a été stimulée par l'arrivée de nouveaux acteurs dans l'écosystème aux États-Unis qui ont réduit les barrières à l'entrée pour les

conseillers souhaitant offrir des portefeuilles indexés directement aux investisseurs.

Au Canada, l'indexation directe donne une nouvelle occasion aux gestionnaires de patrimoine de compenser l'érosion des frais et de fournir à leurs clients un service unique. La récente élimination des frais de commission et l'intérêt accru à l'égard de l'échange de fractions d'actions offrent les conditions économiques et

les éléments de base nécessaires à l'indexation directe. En l'absence d'un acteur de l'écosystème à l'échelle du Canada qui puisse permettre l'indexation directe, le premier acteur en place à mettre en marché ce service bénéficiera d'un grand avantage en tant que précurseur. Cela lui permettra d'offrir une gamme de produits différenciés et d'accroître l'efficacité de ses conseillers pour personnaliser ses services aux clients.

## La réduction des coûts favorise l'adoption de l'indexation directe

Des technologies avancées, des frais de transaction réduits et l'augmentation des fractions d'actions ont diminué les coûts traditionnellement élevés de l'indexation directe. L'indexation directe permet aux gestionnaires de patrimoine d'acheter les actions sous-jacentes d'un indice pour leurs clients au lieu d'acheter le fonds commun de placement ou l'ETF, afin d'optimiser les taxes et de personnaliser les portefeuilles pour permettre une exposition au risque et

aux facteurs. Ce contexte a simplifié l'accès aux comptes gérés séparément, utilisés pour déployer ce type de stratégie et qui étaient auparavant réservés aux clients très fortunés, désormais accessibles à un vaste ensemble de segments de clientèle<sup>1</sup>.

Dimensional Fund Advisors offre un bon exemple de cette transition. L'entreprise a fait passer son exigence minimale pour les comptes gérés séparément de

20 millions de dollars américains à 500 000 dollars en 2021<sup>2</sup>. Encore plus récemment, Fidelity a élaboré un produit d'indexation directe axé sur le commerce de détail nommé Fidelity Managed FidFolios, comprenant un investissement minimal de 5 000 dollars américains – l'un des tarifs les plus abordables sur le marché. L'offre est actuellement en phase pilote (en date de janvier 2022) et devrait être accessible pour tous les investisseurs dans les mois à venir<sup>3</sup>.

## L'intérêt des investisseurs se tourne vers des portefeuilles plus personnalisés

La croissance de l'indexation directe a également été favorisée par les investisseurs de la génération Y qui souhaitent bénéficier de portefeuilles personnalisés et se concentrent souvent sur les facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG). En 2020, les fonds négociés en bourse axés sur les facteurs ESG aux États-Unis ont totalisé 27,4 milliards de dollars américains<sup>4</sup>.

Les actifs liés aux facteurs ESG aux États-Unis totalisaient quant à eux plus de 17 billions de dollars pour la même année, ce qui représente un tiers des actifs sous gestion aux États-Unis<sup>5</sup>. Au Canada, les placements responsables intégrant des facteurs ESG représentaient 61,8 % des actifs gérés professionnellement et 3,2 billions de dollars canadiens en actifs sous gestion au début de 2020<sup>6</sup>.

## Renforcement des capacités par des acquisitions pour une plus grande accessibilité

Face à cette croissance, les gestionnaires de patrimoine et d'actifs de premier plan aux États-Unis ont fait l'acquisition de capacités d'indexation directe au cours des 18 derniers mois. Morgan Stanley a acquis Eaton Vance accédant ainsi à Parametric, qui gère des portefeuilles d'indexation directe d'une valeur de 300 milliards de dollars. BlackRock a acquis Aperio augmentant ainsi de 30 % ses actifs sous

gestion dans des comptes gérés séparément, pour une valeur totale de 160 milliards de dollars. Vanguard a acquis Just Invest, qui offre notamment une plateforme d'indexation directe nommée Kaleidoscope. Finalement, Charles Schwab a acheté la technologie de Motif pour accélérer le développement de ses technologies thématiques et d'indexation directe.



# L'indexation directe améliore le contrôle et la personnalisation ainsi que l'optimisation fiscale

Les plateformes d'indexation directe permettent aux conseillers de mettre en œuvre leurs propres stratégies de placements dans des actions individuelles plutôt que des fonds prédéfinis et des fonds négociés en bourse. Ces solutions de placements très personnalisées lient le conseiller et le client d'une manière difficile à recréer ailleurs.

L'indexation directe permet aux investisseurs de suivre la performance d'un indice en achetant un échantillon des actions de ses membres au lieu des fonds négociés en bourse ou un fonds commun de placement. En faisant l'acquisition d'actions individuelles plutôt qu'un produit groupé les investisseurs ont un plus grand contrôle sur leur portefeuille et sont plus

en mesure de le personnaliser – en d'autres termes, ils peuvent créer des portefeuilles qui reflètent leurs valeurs et préférences personnelles tout en favorisant une optimisation fiscale.

## Voici un résumé :

Optimisation fiscale	Intégration des facteurs ESG	Risques personnalisés et exposition aux facteurs
<p>L'indexation directe permet aux investisseurs de détenir les titres sous-jacents dans un indice et de faire correspondre le rendement tout en bénéficiant d'occasions de pertes fiscales. Cela se fait en vendant les titres individuels qui ont perdu de la valeur et créé des pertes fiscales pour compenser les gains en capital des titres individuels dont la valeur a augmenté. Les résultats des placements pour les clients sont significatifs; on estime que le rendement après impôt annuel se situe entre 1 % et 3 %<sup>7</sup>.</p> <p>À l'inverse, les fonds négociés en bourse sont efficaces pour atténuer les distributions de gains en capital en interne (en particulier par rapport aux fonds communs de placement), mais ne peuvent pas nécessairement générer des pertes transférées aux titres sous-jacents du fonds négocié en bourse. Par exemple, si l'indice S&amp;P 500 augmente dans l'ensemble pour l'année, mais que 150 actions dans l'indice individuel perdent de la valeur, le fonds négocié en bourse ne générera peut-être pas de distributions de gains en capitaux, mais les investisseurs ne pourront pas vendre les 150 actions qui perdent de la valeur.</p>	<p>Les conseillers peuvent utiliser l'indexation directe pour appliquer des modules ESG à un indice – le S&amp;P 500, par exemple – afin d'harmoniser le rendement à celui de l'indice tout en respectant les valeurs du client et ses objectifs relatifs aux facteurs ESG. Dans un contexte où les facteurs qui déterminent si un fonds négocié en bourse répond aux critères ESG sont remis en question, la capacité de fournir un produit dont les facteurs ESG sont personnalisés et transparents représente une excellente occasion pour les investisseurs mal desservis<sup>8</sup>.</p>	<p>L'indexation directe peut soutenir la personnalisation d'un portefeuille d'investisseur en fonction de sa tolérance au risque. Par exemple, si un investisseur a une aversion au risque et souhaite avoir un portefeuille moins volatile, un conseiller peut appliquer des modèles et des analyses de gestion des risques avancés à l'indice et intégrer un indice dont la volatilité est minimale afin de gérer le niveau de risque souhaité par le client<sup>9</sup>.</p> <p>Parallèlement, l'indexation directe permet aux investisseurs de personnaliser leur portefeuille en fonction d'autres facteurs et de préférences thématiques; par exemple, ils peuvent ajuster leur exposition à des secteurs précis s'ils sont sous-représentés ou surreprésentés. Dans ce cas, l'utilisation de l'indexation directe est moins liée aux préférences des clients qu'à la nécessité de garantir que leurs portefeuilles sont diversifiés et moins exposés au risque de concentration.</p>

# Une croissance importante est prévue au cours des cinq prochaines années

L'indexation directe devrait croître à un taux annualisé de 12,4 % aux États-Unis au cours des quatre prochaines années, selon de récents sondages réalisés par Cerulli, dépassant ainsi le taux de croissance prévu pour les produits traditionnels, notamment les fonds communs de placement, les fonds négociés en bourse

et les programmes de comptes gérés séparément, qui devraient croître de 3,3 %, 11,3 % et 9,6 %, respectivement, au cours de la même période<sup>10</sup>. En parallèle, Morgan Stanley prévoit que l'indexation directe atteindra une valeur de 1,5 billion de dollars américains en fonds sous mandat de gestion d'ici 2025<sup>11</sup>.

## Occasion de croissance potentielle pour les gestionnaires de patrimoine canadiens

**L'intérêt pour l'indexation directe ne cessant de croître, les gestionnaires de patrimoine canadiens peuvent tirer parti de cette tendance pour :**

- Se positionner à titre de leaders du marché en étant l'un des premiers à rendre l'indexation directe accessible aux clients canadiens;
- Augmenter leur part de marché et attirer de nouveaux clients;
- Répondre à la demande croissante des clients pour des produits et services liés aux facteurs ESG;
- Habilitier la création d'autres services, notamment des portefeuilles « miroir », pour les clients autonomes (ce procédé utilise des algorithmes pour permettre aux investisseurs de recréer des portefeuilles thématiques, notamment axés sur les facteurs ESG, créés et gérés par les gestionnaires de placements et d'autres investisseurs, pouvant favoriser ainsi un sentiment de communauté);
- Compenser les placements potentiels dans les capacités sous-jacentes d'indexation directe (p. ex. fractions d'actions) qui peuvent générer des revenus adjacents pour l'institution financière et créer de la valeur pour le client;
- Lier le conseiller et le client d'une manière difficile à recréer ailleurs.

## Conclusion

L'indexation directe continue de gagner en attrait auprès des clients de gestion de patrimoine aux États-Unis, devenant ainsi une source importante de revenus pour les entreprises. Les institutions canadiennes auraient tout intérêt à étudier comment l'intégration de l'indexation directe dans leur gamme de produits leur permettra de continuer à réussir dans un contexte sectoriel en constante évolution.



## Notes de fin

1. Capco. *The Democratization of Direct Indexing Presents an Opportunity for ESG*, mai 2021.
2. Bloomberg. *Wall Street Wants to Sell a Special Index, Just for You*, décembre 2021.
3. Barron's. *Fidelity to Offer Direct-Indexed Accounts as Small as \$5,000 to Retail Investors*, janvier 2022.
4. Capco. *The Democratization of Direct Indexing Presents an Opportunity for ESG*, mai 2021.
5. CNBC. *Sustainable investing' is surging, accounting for 33% of total U.S. assets under management*, décembre 2020.
6. RIA Canada. *Canadian ESG Assets Surge to 3.2 Trillion*, novembre 2020.
7. Wall Street Journal. *The Pros and Cons of Direct Indexing*, décembre 2021.
8. The Wealth Advisor. *Adhesion: How Direct Indexing And ESG Work Together*, mai 2021.
9. Thomas Reuters.
10. Cerulli Associates. *Improving Client Experience: Customizing with Direct Indexing*, août 2021.
11. Morgan Stanley et Oliver Wyman. *Competing for Growth*, juin 2021.

## Nous joindre

### Peyman Pardis

Leader, Transformation des services de gestion de patrimoine  
ppardis@deloitte.ca  
647-403-2190

## Collaborateurs

### Kendra Thompson

Associée  
Leader nationale,  
Gestion de patrimoine et  
Avenir des services-conseils

### Sandeep Mukherjee

Directeur de service, Consultation

### Ferishta Sahebzada

Conseillère principale, Consultation

### Shaun Goffenberg

Conseiller, Consultation

La présente publication ne contient que des renseignements généraux, et Deloitte n'y fournit aucun conseil ou service professionnel dans les domaines de la comptabilité, des affaires, des finances, des placements, du droit ou de la fiscalité, ni aucun autre type de service ou conseil. Ce document ne remplace pas les services ou conseils professionnels et ne devrait pas être utilisé pour prendre des décisions ou mettre en oeuvre des mesures susceptibles d'avoir une incidence sur vos finances ou votre entreprise. Avant de prendre de telles décisions ou mesures, vous devriez consulter un conseiller professionnel compétent. Deloitte ne pourra être tenu responsable des pertes que pourrait subir une personne ou une entité qui se fie à la présente publication.

## À propos de Deloitte

Deloitte offre des services dans les domaines de l'audit et de la certification, de la consultation, des conseils financiers, des conseils en gestion des risques, de la fiscalité et d'autres services connexes à de nombreuses sociétés ouvertes et fermées dans différents secteurs. Deloitte sert quatre entreprises sur cinq du palmarès Fortune Global 500<sup>MD</sup> par l'intermédiaire de son réseau mondial de cabinets membres dans plus de 150 pays et territoires, qui offre les compétences de renommée mondiale, le savoir et les services dont les clients ont besoin pour surmonter les défis d'entreprise les plus complexes. Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l., société à responsabilité limitée constituée en vertu des lois de l'Ontario, est le cabinet membre canadien de Deloitte Touche Tohmatsu Limited. Deloitte désigne une ou plusieurs entités parmi Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société fermée à responsabilité limitée par garanties du Royaume-Uni, ainsi que son réseau de cabinets membres dont chacun constitue une entité juridique distincte et indépendante. Pour une description détaillée de la structure juridique de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses sociétés membres, voir [www.deloitte.com/ca/apropos](http://www.deloitte.com/ca/apropos).

Notre raison d'être mondiale est d'avoir une influence marquante. Chez Deloitte Canada, cela se traduit par la création d'un avenir meilleur en accélérant et en élargissant l'accès au savoir. Nous croyons que nous pouvons concrétiser cette raison d'être en incarnant nos valeurs communes qui sont d'ouvrir la voie, de servir avec intégrité, de prendre soin les uns des autres, de favoriser l'inclusion et de collaborer pour avoir une influence mesurable.

Pour en apprendre davantage sur les quelque 330 000 professionnels de Deloitte, dont plus de 11 000 font partie du cabinet canadien, veuillez nous suivre sur [LinkedIn](#), [Twitter](#), [Instagram](#) ou [Facebook](#).