

La géographie et l'investissement



Par Ian McLean
17 décembre 2020

Seulement 12 % des ventes de Couche-Tard sont provenus du Canada en 2019.

Plus de 60 % des ventes de Apple sont provenues de l'extérieur des États-Unis en 2019.

Ces deux exemples ne sont pas des exceptions. Les grosses entreprises publiques ont souvent d'importantes opérations à l'international.

Alors pourquoi les gros investisseurs institutionnels basent, en partie, leurs décisions de placement sur le pays où le siège social d'une entreprise est situé?

La réponse : dans le but de simplifier la prise de statistiques pour générer des rapports de comparaison.

Même si un portefeuille de placement est investi dans des entreprises qui génèrent la majorité de leurs revenus et profits à l'extérieur du Canada, si les entreprises sont basées au Canada, ce portefeuille fera partie de la catégorie d'actifs *canadiens* dans le modèle institutionnel traditionnel.

Si une institution donne un mandat *global* de gestion, le portefeuille ne pourra pas détenir trop d'actions canadiennes, même si les entreprises sous-jacentes génèrent la majorité de leurs revenus et profits à l'extérieur du Canada.

Même si ils voient le côté irrationnel de cette façon de faire, certains diront que ça ne change pas grand-chose ; le but de cette catégorisation est de simplifier la génération de statistiques qui permettent de comparer un portefeuille avec un univers de portefeuilles possibles.

Pourtant, les balises irrationnelles peuvent forcer un portefeuille à tenir des placements qui ne sont pas idéals ou empêcher un portefeuille d'investir dans des opportunités logiques et de qualité.

Je pense qu'il faut faire attention à la façon que nous catégorisons nos investissements lorsque cet exercice sert à prendre des décisions de placement.

www.mcleancapital.ca