

Commentaire

Un article de nos
partenaires américains

Prêts directs : l'ingrédient manquant dans une répartition stratégique du crédit

La bifurcation structurelle offre des occasions intéressantes sur le marché traditionnel des moyennes entreprises; les conditions à long terme favorisent des répartitions couvrant l'ensemble du spectre des titres à rendement élevé.

Michael Scarsciotti, CFA, CFP

Chef de l'équipe des
spécialistes en placements

David Selbovitz, CFA, CAIA

Directeur en chef,
Analyse des placements
non traditionnels

Points à retenir

- Le crédit est souvent sous-utilisé dans la construction de portefeuilles¹, mais il peut offrir des revenus intéressants, une protection contre les baisses et un rendement total sur l'ensemble des cycles de marché.
- En combinant des sources complémentaires de crédit public et privé, les investisseurs peuvent améliorer la régularité des rendements, la durabilité des revenus et le potentiel de capitalisation.
- Le marché des prêts directs consiste en un écosystème bifurqué qui comporte des occasions intéressantes sur le marché traditionnel des moyennes entreprises en raison d'écarts plus élevés, de protections plus solides en matière de clauses restrictives et d'un effet de levier moindre.

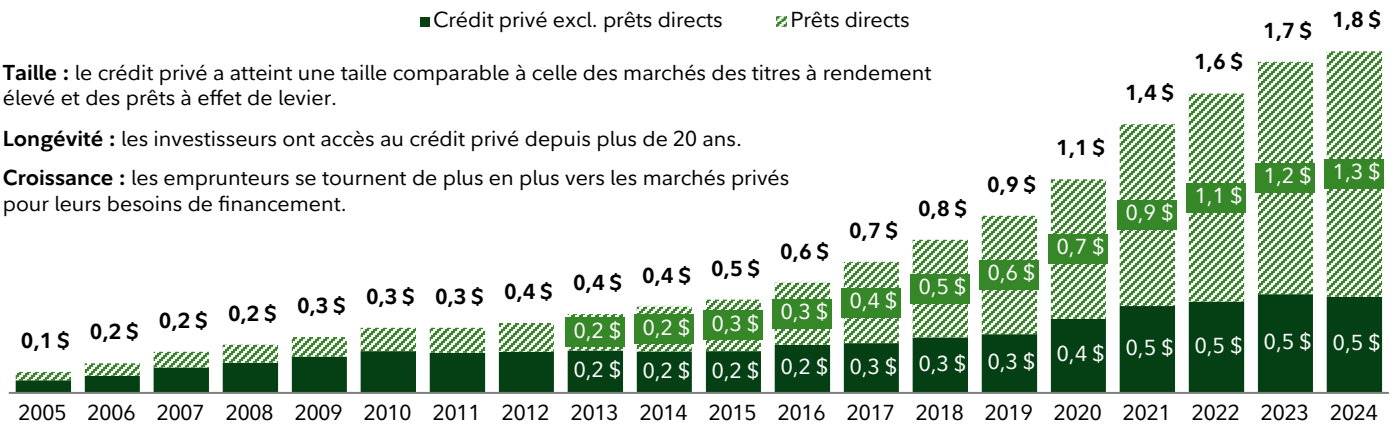
Les prêts directs sont bien établis

Le marché du crédit privé a connu une croissance considérable au cours des deux dernières décennies, les prêts directs rivalisant désormais avec les marchés traditionnels des titres à rendement élevé et des prêts à effet de levier (tableau 1). Cette croissance reflète un changement structurel, les banques traditionnelles se retirant du marché des prêts à effet de levier. Le nombre de banques commerciales américaines est passé de 14 500 dans les années 1980 à moins de 4 000 aujourd'hui². En conséquence, les emprunteurs du marché intermédiaire se sont de plus en plus tournés vers des prêteurs privés non bancaires. Contrairement aux banques traditionnelles, ces prêteurs peuvent fournir des solutions efficaces adaptées aux besoins uniques des entreprises concernées afin de soutenir leur croissance, tout en offrant une rapidité d'exécution et une approche axée sur le partenariat. Le marché intermédiaire américain, qui comprend environ 200 000 entreprises privées dont le chiffre d'affaires se situe entre 10 millions et 1 milliard de dollars, constitue un vaste ensemble d'occasions diversifiées, représentant un tiers du PIB américain et des emplois dans le secteur privé³.

L'accès au crédit privé est également en expansion. Les instruments tels que les sociétés d'aide aux entreprises et les fonds communs de placement à fenêtre permettent aux investisseurs du marché traditionnel du crédit public d'accéder aux marchés privés, ce qui améliore la flexibilité du portefeuille et le potentiel de revenu.

Tableau 1 – L’essor et la résilience des prêts directs

Taille du marché américain du crédit privé (en milliers de milliards de dollars)



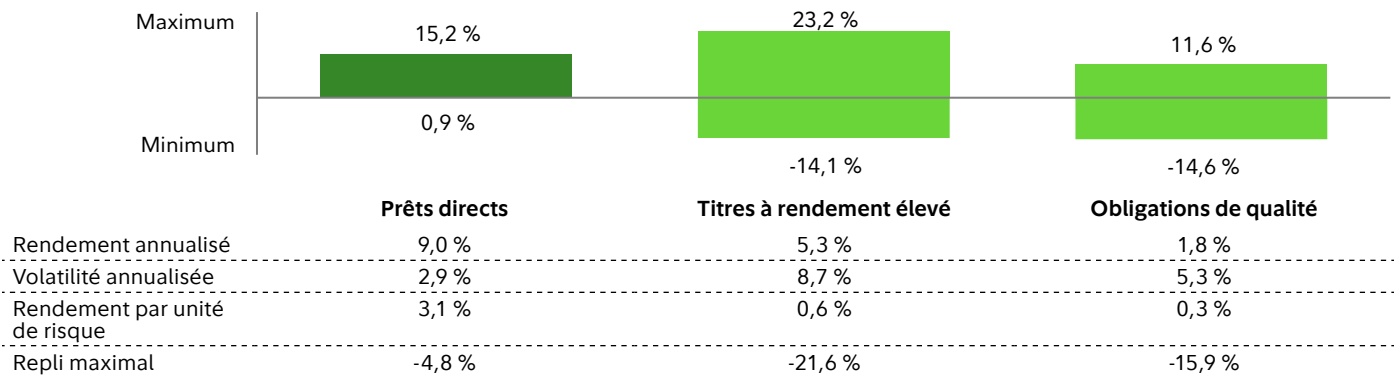
Sources : estimations de PitchBook Data, Inc., Preqin, Cliffwater, Bloomberg Finance LP et Fidelity concernant les prêts directs. Les données citées n’ont pas été vérifiées par les analystes de PitchBook et peuvent ne pas correspondre à la méthodologie de PitchBook. Croissance des actifs de 2005 jusqu’au 31 décembre 2024, soit la date des dernières données disponibles.

Crédit public et privé : des instruments complémentaires, non concurrents

Le crédit public et le crédit privé ne s’excluent pas mutuellement; ils sont complémentaires. Les prêts directs, les obligations à rendement élevé et les obligations de qualité forment un trio d’instruments complémentaires au sein d’un portefeuille, car ils offrent des possibilités, des primes de risque et des facteurs de rendement idiosyncrasiques distincts. Les prêts directs offrent des écarts élevés en raison de la prime d’illiquidité, des revenus à taux variable régis par des contrats et une croissance à long terme. Les obligations à rendement élevé apportent de la liquidité, une durée modérée et une prime de risque de crédit, et sont plus cycliques. Les obligations de qualité offrent une qualité de crédit élevée, une grande liquidité et une exposition à la durée. Comme indiqué dans le tableau 2, les prêts directs sont uniques, car ils permettent une participation aux marchés caractérisés par la recherche de risque tout en fournissant une protection lorsque les marchés sont plus prudents.

Tableau 2 – Au cours de la dernière décennie, les prêts directs ont affiché une dispersion des rendements moins importante

Rendements sur une période mobile d’un an, septembre 2015 à juin 2025



Sources : Fidelity Investments et Bloomberg Finance, LP. Les données sur le rendement indiquées correspondent au rendement passé et ne sont pas une garantie des résultats futurs. La volatilité est mesurée par l’écart-type. Les barres représentent la fourchette des rendements de chaque indice pour quatre trimestres consécutifs au cours de la période, en utilisant les rendements sur une période mobile d’un an au 30 juin 2025, soit la date des dernières données disponibles. Les prêts directs sont représentés par l’indice Cliffwater Direct Lending; les titres à rendement élevé sont représentés par l’indice ICE BofA U.S. High Yield; et les obligations de qualité sont représentées par l’indice Bloomberg U.S. Aggregate Bond. Voir les notes de fin pour les définitions des indices.

Une nouvelle étude exclusive menée par Fidelity a révélé que la hausse des taux d'intérêt et de l'inflation a exercé une pression sur les niveaux de dette publique, ce qui crée un environnement difficile pour les politiques budgétaires et monétaires. Pour plus d'information, veuillez consulter le document intitulé *Une dette insoutenable – La répartition stratégique de l'actif à l'aube d'une nouvelle ère*. En raison de cette incertitude et de cette volatilité accrue des taux, il est important de comprendre et de combiner les sources complémentaires de risque et de rendement au sein des portefeuilles de titres à revenu fixe. Plus précisément, nous considérons le crédit comme un outil sous-estimé compte tenu de son rendement absolu élevé qui réduit la sensibilité aux variations des écarts de crédit, ainsi que d'un contexte fondamental et technique favorable.

Bifurcation structurelle dans les prêts directs

Il existe une bifurcation entre le marché traditionnel des moyennes entreprises (emprunteurs dont le BAIIA* est d'environ 150 millions de dollars ou moins) et le segment supérieur du marché des moyennes entreprises (celles dont le BAIIA est supérieur à 500 millions de dollars). Ces deux segments présentent des profils de risque distincts, étant donné que la concurrence a quelque peu effacé les avantages des modalités de prêt et des structures d'entente autrefois attrayantes dans le segment supérieur du marché des moyennes entreprises. En conséquence, les prêts destinés au marché traditionnel des moyennes entreprises ont offert des ententes plus favorables, avec des écarts plus élevés, des clauses restrictives plus solides et un effet de levier moindre.

Parmi ces facteurs, l'effet de levier, plus courant chez les emprunteurs importants, représente le facteur prédictif des défauts de paiement le plus significatif sur le plan statistique. À mesure que l'effet de levier augmente, en particulier pendant les périodes de ralentissement économique, l'effet cumulatif de la compression des bénéfices peut rapidement éroder les réserves de fonds et accroître les difficultés liées aux liquidités. Ces caractéristiques structurelles peuvent non seulement renforcer la protection contre les baisses pour le marché traditionnel des moyennes entreprises, mais aussi favoriser des profils de rendement plus stables et plus prévisibles.

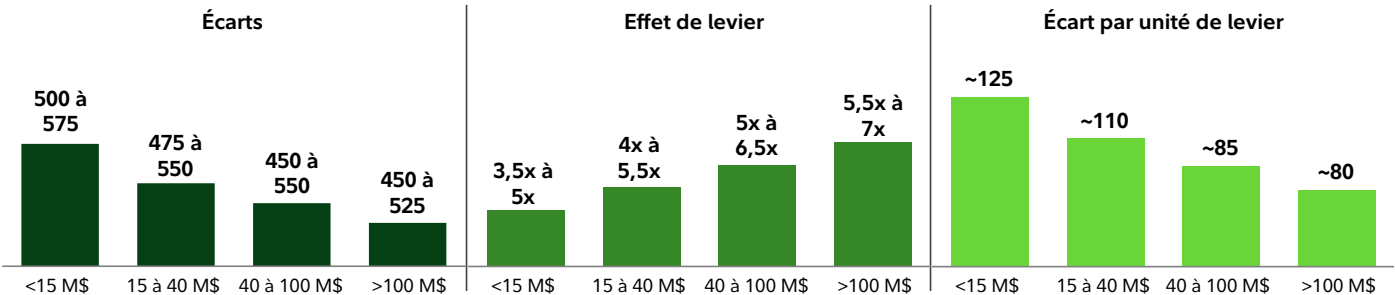
Des clauses restrictives apparaissent dans 97 % des prêts d'un montant inférieur à 350 millions de dollars, contre seulement 38 % des prêts supérieurs à un milliard de dollars ou plus.

Source : S&P Global Ratings, quatrième trimestre de 2025.

Le tableau 3 présente certaines des différences entre l'écart (potentiel de rendement) et l'utilisation de l'effet de levier, ainsi que l'écart par unité de levier (l'écart ajusté au risque) en fonction du montant de l'entente. Les petits prêteurs offrent une rémunération par unité de levier environ 50 % plus élevée que celle de leurs homologues plus importants.

Tableau 3 – Les écarts, l'effet de levier et l'écart par unité de levier (écarts ajustés au risque) sont plus favorables dans le cas des prêts moins élevés

Données sur les nouvelles ententes regroupées par tranches de BAIIA à la clôture.



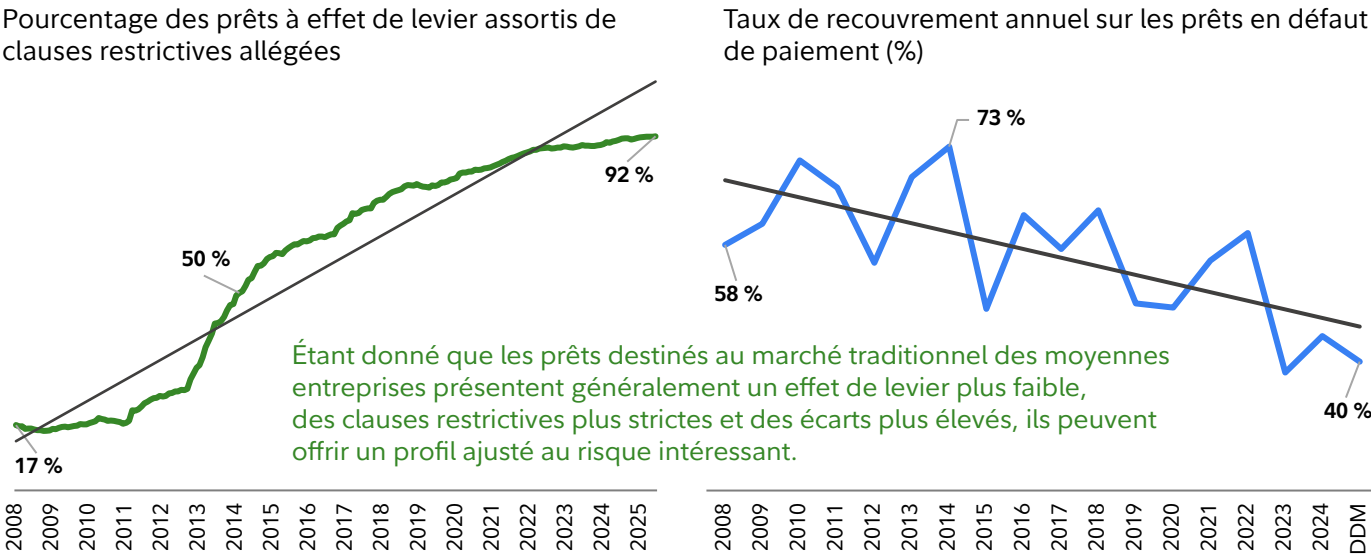
Source : Lincoln International Valuation & Opinions Group (pour les prêts directs). Une unité de levier financier correspond au levier financier multiplié par le BAIIA*. Au 31 octobre 2025, soit la date des dernières données disponibles. © 2025 Lincoln Partners Advisors LLC. Tous droits réservés. LINCOLN INTERNATIONAL'S PRIVATE CREDIT SNAPSHOT et LINCOLN INTERNATIONAL sont des marques de service appartenant à Lincoln Partners Advisors LLC et à ses entités affiliées. Toute utilisation de ces marques de service et de ces documents, y compris la reproduction, la modification, la distribution ou la republication sans l'accord écrit préalable de Lincoln International est strictement interdite.

* Le BAIIA, ou bénéfice avant intérêts, impôts, et amortissement, est un indicateur de la rentabilité d'une entreprise.

En outre, l'un des changements les plus notables dans le domaine des prêts directs a été l'érosion des protections de crédit traditionnelles, également appelées clauses restrictives. La prévalence des prêts à clauses restrictives allégées a fortement augmenté, ceux-ci représentant désormais plus de 90 % du marché des prêts à effet de levier. L'essor de ces structures à clauses restrictives allégées a considérablement affaibli la capacité des prêteurs à intervenir rapidement en cas de détérioration du crédit, en particulier dans le segment supérieur du marché des moyennes entreprises. Les emprunteurs plus importants sont également moins susceptibles d'avoir des clauses restrictives modifiables (permettant une restructuration, si nécessaire), et pour ceux qui en ont, ces clauses sont plus susceptibles d'être allégées. Les clauses restrictives apparaissent dans 97 % des prêts d'un montant inférieur à 350 millions de dollars, contre 40 % des prêts d'un montant compris entre 750 millions et un milliard de dollars⁴.

Le tableau 4 illustre cette tendance. La ligne de gauche indique le pourcentage de prêts assortis de clauses restrictives allégées dans l'indice U.S. Leveraged Loan du marché des prêts largement syndiqués, tandis que la ligne de droite indique le taux de recouvrement annuel des prêts en défaut de paiement. Le marché des plus importants prêts institutionnels largement syndiqués a renoncé aux clauses restrictives et aux principes de documentation, ce qui, selon nous, est l'un des principaux facteurs contribuant à la baisse des taux de recouvrement au fil du temps.

Tableau 4 – Selon nous, la diminution de la protection offerte par les clauses restrictives sur le marché des prêts largement syndiqués contribue à la baisse des taux de recouvrement au fil du temps



Sources : PitchBook Data, Inc., Indice Morningstar LSTA US Leveraged Loan. Données au 30 juin 2025, soit la date des dernières données disponibles. Les données citées n'ont pas été vérifiées par les analystes de PitchBook et peuvent ne pas correspondre à la méthodologie de PitchBook. Voir les notes de fin pour les définitions des indices.

Sachez ce que vous détenez

À mesure que le marché des prêts directs arrive à maturité, il devient de plus en plus important de bien comprendre la composition des portefeuilles. Le chevauchement entre les gestionnaires, en particulier en ce qui concerne les transactions qui touchent le segment supérieur du marché des moyennes entreprises, peut réduire les avantages de la diversification. Les investisseurs doivent évaluer les principales caractéristiques du portefeuille, comme la concentration des placements, la solidité des clauses restrictives et le degré de soutien des promoteurs de capital-investissement. Les gestionnaires qui génèrent des rendements grâce à des politiques de souscription rigoureuse et des méthodes d'évaluation prudentes, plutôt qu'en tirant parti de risques sous-évalués et de prix statiques, sont mieux placés pour offrir un rendement constant tout au long des cycles. Compte tenu du profil de liquidité limité des prêts directs, une approche à long terme tenant compte des risques est essentielle pour atteindre les objectifs de placement dans toutes les conjonctures de marché.

Pour en savoir plus sur les risques et les rendements liés aux prêts directs, notamment sur les clauses restrictives et l'utilisation de l'effet de levier, veuillez consulter le document *Prêts directs : la taille de l'emprunteur est-elle importante?*

Pourquoi maintenant?

Avec la normalisation des taux d'intérêt et le maintien d'écarts de crédit serrés, il est devenu de plus en plus crucial de maximiser le rendement par rapport au risque. Les prêts directs ne sont pas à l'abri de ces dynamiques. En 2025, 43 % des financements d'acquisitions par emprunt accordés par des prêteurs directs ont été assortis d'un taux inférieur à SOFR+500, soit plus du double de la proportion enregistrée en 2024⁵. Pourtant, malgré ces difficultés, le contexte actuel offre un point d'entrée intéressant.

- **Amélioration de la qualité du crédit** : la baisse des taux de base améliore la couverture de l'intérêt.
- **Rendements attrayants** : les rendements absolus et relatifs restent intéressants.
- **Surplus de financement persistant** : les liquidités record dans le secteur du capital-investissement encouragent ce phénomène.

Cette dynamique plaide en faveur d'un rôle plus important du crédit dans les portefeuilles et d'une exposition réfléchie et sélective aux prêts directs dans une optique de répartition stratégique, en particulier dans les segments et les stratégies qui mettent l'accent sur l'intégrité structurelle, qui font preuve de prudence en ce qui a trait à l'effet de levier et qui préconisent une souscription rigoureuse.

Pour plus de renseignements sur les prêts directs, communiquez avec votre représentant ou votre représentante Fidelity.

Auteurs

Michael Scarsciotti, analyste financier agréé (CFA), planificateur financier agréé (CFP)

Chef de l'équipe des spécialistes en placements

Michael Scarsciotti est vice-président principal et chef de l'équipe des spécialistes en placements pour les services d'analyse et de commercialisation de Fidelity Institutional®. Dans le cadre de ses fonctions, M. Scarsciotti dirige une équipe de conseillers en placements et en produits spécialisés dans les actions, les titres à revenu fixe, les FNB, les placements non traditionnels et l'analyse des marchés financiers.

David Selbovitz, analyste financier agréé (CFA), analyste agréé en placements non traditionnels (CAIA)

Directeur en chef, Analyse des placements non traditionnels

David Selbovitz est directeur en chef de l'analyse des placements non traditionnels pour les services d'analyse et de commercialisation de Fidelity Institutional®. À ce titre, il s'efforce d'élargir la présence de la plateforme de placements non traditionnels de Fidelity sur le marché et d'aider les conseillers et conseillères à bâtir des portefeuilles plus durables et plus efficaces.



Notes de fin de texte

1. Source : Fidelity Investments, « A study of allocations to alternative investments by institutions and financial advisors. » Une étude exclusive menée par Fidelity qui explore les tendances émergentes par segment et les stratégies en vertu desquelles les investisseurs pourraient avoir des portefeuilles sous-pondérés ou surpondérés en placements non traditionnels. Par rapport aux prévisions de rendement annoncées, les institutions dans leur ensemble, y compris les conseillers et conseillères, ont affiché une sous-pondération en titres de créance privés. **2.** Source : FDIC, au 31 décembre 2024. **3.** Sources : National Center for the Middle Market et Fonds monétaire international (FMI), au 31 décembre 2024. **4.** Source : S&P Global Ratings, « Private Credit and Middle-Market CLO Quarterly: A Tale of Two Markets », quatrième trimestre de 2025. **5.** Source : PitchBook Data Inc., « Global Private Debt Report », au 22 septembre 2025.

Sauf indication contraire expresse par écrit à votre intention, les renseignements fournis dans ce document sont fournis à titre éducatif seulement. Les points de vue exprimés par Fidelity ne sont pas destinés à servir de base principale à vos décisions de placement et sont fondés sur des faits et des circonstances au moment où ils sont établis, sans tenir compte de votre situation personnelle. Par conséquent, rien dans ce document ne constitue un conseil en placement impartial ou un conseil donné à titre de fiduciaire, tel que défini par l'Employee Retirement Income Security Act de 1974 ou l'Internal Revenue Code de 1986, dans leurs versions modifiées. Fidelity et ses représentants et représentantes pourraient être en situation de conflit d'intérêts par rapport aux produits ou services mentionnés dans ce document, car ils ont un intérêt financier dans ceux-ci et reçoivent une compensation directe ou indirecte à titre de gestionnaire, de distributeur ou de fournisseur de services pour ces produits ou services, qui incluent les fonds de Fidelity, certains fonds et services offerts par des tiers et certains services de placement. Avant de prendre une décision de placement, vous devriez tenir compte de l'ensemble des faits et des circonstances qui s'appliquent à votre situation personnelle et à celle de vos clients, et consulter un professionnel en placements, si nécessaire.

Les opinions présentées ici ont été exprimées en octobre 2025, d'après l'information disponible à ce moment, et peuvent changer en fonction de l'évolution des marchés et d'autres facteurs. À moins d'indication contraire, ces opinions sont celles des auteurs et ne représentent pas nécessairement le point de vue de Fidelity Investments ou de ses sociétés affiliées. Fidelity décline toute obligation de mettre à jour l'information fournie dans le présent document.

Toute décision de placement doit être basée sur les objectifs, l'horizon de placement et la tolérance au risque de l'investisseur. Le contenu du présent article ne peut nullement être considéré comme un avis juridique ou fiscal et nous vous encourageons à consulter votre comptable ou à obtenir des conseils, juridiques ou autres, avant de prendre toute décision financière.

Risques

Les marchés boursiers sont volatils et peuvent fluctuer considérablement en raison de l'évolution de la situation des entreprises, des secteurs, du climat politique, de la réglementation, des marchés ou de la conjoncture économique. Les marchés étrangers peuvent être plus volatils que les marchés américains compte tenu du risque accru de l'évolution défavorable de la situation d'un émetteur, du climat politique, du marché ou de la conjoncture économique. Ces risques sont exacerbés dans le cas des marchés émergents. Ces risques sont d'autant plus élevés dans le cas des placements axés sur un seul pays ou une seule région.

Les stratégies de placement non traditionnelles peuvent ne pas convenir à tous les investisseurs et ne constituent pas un programme de placement complet. Les placements non traditionnels peuvent être relativement peu liquides; il peut être difficile de déterminer la valeur marchande actuelle de l'actif; et les données historiques sur le risque et le rendement peuvent être limitées. Les coûts d'achat et de vente peuvent être relativement élevés. Une analyse approfondie des placements peut être requise avant d'investir.

Tout placement comporte un risque, y compris un risque de perte.

Le rendement passé et les taux de dividendes ne sont pas garants des résultats futurs. Ni la répartition de l'actif ni la diversification ne constituent un gage de profit ou une garantie contre les pertes.

Définitions des indices

L'indice Cliffwater Direct Lending est un indice pondéré en fonction des actifs qui regroupe plus de 11 000 prêts directement accordés à des moyennes entreprises. • **L'indice ICE BofA U.S. High Yield** suit le rendement des titres de créance de sociétés de qualité inférieure libellés en dollars américains émis sur le marché intérieur américain. • **L'indice Bloomberg U.S. Aggregate Bond** est un indice non géré, pondéré en fonction de la valeur marchande de titres de créance à taux fixe de qualité libellés en dollars américains qui comprend des obligations d'État et de sociétés et des titres adossés à des créances mobilières et hypothécaires ayant une échéance d'au moins un an. • **L'indice Morningstar LSTA US Leveraged Loan** est un indice pondéré selon la valeur marchande conçu pour représenter le rendement du marché américain des prêts à effet de levier.

Toute décision de placement doit être basée sur les objectifs, l'horizon de placement et la tolérance au risque de l'investisseur. Le contenu du présent article ne peut nullement être considéré comme un avis juridique ou fiscal et nous vous encourageons à consulter votre comptable ou à obtenir des conseils, juridiques ou autres, avant de prendre toute décision financière.

Les marques de tierces parties appartiennent à leur propriétaire respectif; toutes les autres marques de commerce sont la propriété de FMR LLC.

Le titre de CFA (Chartered Financial Analyst) est décerné par le CFA Institute. Pour obtenir la désignation de CFA, les candidats doivent, entre autres conditions, réussir trois examens qui démontrent leurs compétences, leur intégrité et leur connaissance approfondie de la comptabilité, des normes professionnelles et éthiques, de l'économie, de la gestion de portefeuille et de l'analyse des titres. Ils doivent également avoir accumulé au moins 4 000 heures d'expérience professionnelle pertinente en au moins 36 mois. CFA® et Chartered Financial Analyst® sont des marques de commerce déposées appartenant au CFA Institute.

Le Certified Financial Planner Board of Standards Inc. (CFP Board) est propriétaire des marques de certification CFP®, CERTIFIED FINANCIAL PLANNER™, CFP® (style plaque) et CFP® (style flamme) aux États-Unis, dont il autorise l'utilisation par les personnes qui satisfont aux exigences initiales et continues du CFP Board en matière de certification.

Le titre de Chartered Alternative Investment Analyst (CAIA) est décerné par l'Association of Chartered Alternative Analysts. Les candidates et candidats doivent comprendre les concepts fondamentaux de la finance et de l'analyse quantitative et doivent réussir deux examens. Ces personnes doivent détenir une année d'expérience professionnelle avec un baccalauréat ou quatre ans d'expérience professionnelle sans baccalauréat. L'expérience professionnelle est définie comme un emploi à temps plein dans une fonction professionnelle dans le domaine de la réglementation, des services bancaires ou des services financiers ou un domaine connexe.

Aux États-Unis, Fidelity Investments offre des produits de placement par l'intermédiaire de Fidelity Distributors Company LLC, des services de compensation, de garde de valeurs ou d'autres services de courtage par l'intermédiaire de National Financial Services LLC ou de Fidelity Brokerage Services LLC, membres de la Bourse de New York et de la SIPC.

Des produits de placement destinés aux particuliers et aux employés sont offerts par Fidelity Brokerage Services LLC, membre de la Bourse de New York et de la SIPC. Les services de gestion d'actifs institutionnels sont fournis par FIAM LLC et par Fidelity Institutional Asset Management Trust Company.

1231902.1.0

1.9921884.100



PLACEMENTS INSTITUTIONNELS
FIDELITY CANADA^{MC}

Réservé à l'usage institutionnel.

Le contenu d'origine vient de Fidelity Investments aux États-Unis. Toute transmission ou reproduction du présent document sous quelque forme que ce soit par le destinataire est interdite sans le consentement préalable écrit de Fidelity.

Ce document est utilisé par Fidelity Investments Canada s.r.l. (« FIC »), mais il ne constitue pas une recommandation ou un endossement d'un produit ou d'un service de Fidelity en particulier. Notre division des placements, Gestion de placements Fidelity Canada, agit à titre de conseiller pour les fonds d'investissement de FIC, et diverses sociétés, dont Fidelity Management & Research Company LLC, FIAM LLC, FIL Limited, Geode Capital Management LLC et State Street Global Advisors Ltd., peuvent agir en qualité de sous-conseiller pour ces fonds. Les fonds communs de placement, les FNB et les autres produits et services de placement commandités par FIC ne peuvent être vendus que dans les provinces et territoires du Canada.

Ce document peut contenir des énoncés prospectifs qui reposent sur certaines hypothèses prévisionnelles. Ces énoncés se fondent sur l'information disponible à la date à laquelle ils sont préparés et FIC décline toute obligation de les mettre à jour. Les événements réels sont difficiles à prévoir et peuvent différer des hypothèses. Il est impossible de garantir que les énoncés prospectifs, y compris ceux qui présentent des rendements projetés, se concrétiseront, ou que les conditions du marché ou les rendements réels ne différeront pas de manière importante ou défavorable de ceux qui sont prévus.

Les renseignements fournis dans ce document sont présentés à des fins d'information et d'éducation seulement. Toute information sur les placements dans ce document pouvant être considérée comme une recommandation ne constitue pas un conseil en placement impartial ou un conseil donné à titre de fiduciaire. Cette information ne doit pas servir de source d'information principale au moment de prendre une décision en matière d'investissement pour vous ou votre clientèle. Fidelity et ses représentants pourraient être en situation de conflit d'intérêts par rapport aux produits ou services mentionnés dans ce document, car ils ont un intérêt financier dans ceux-ci et reçoivent une compensation directe ou indirecte à titre de gestionnaire, de distributeur ou de fournisseur de services pour ces produits ou services, qui incluent les fonds Fidelity, certains fonds et services offerts par des tiers et certains services de placement.

L'information contenue dans le présent document est fournie à des fins de discussion et d'illustration seulement. Elle ne doit pas être interprétée comme une recommandation ni comme une sollicitation de vente ou d'achat de titres. Les opinions exprimées sont en date d'octobre 2025 et se fondent sur l'information disponible à ce moment; elles sont appelées à changer en tout temps en fonction de l'évolution des marchés et d'autres facteurs. À moins d'indication contraire, ces opinions sont celles des auteurs et ne représentent pas nécessairement le point de vue de Fidelity Investments ou de ses sociétés affiliées. Fidelity décline toute obligation de mettre à jour l'information fournie dans le présent document. • Les décisions de placement doivent tenir compte des objectifs individuels de l'investisseur, de son horizon de placement et de sa tolérance au risque. Le contenu du présent article ne peut nullement être considéré comme un avis juridique ou fiscal et nous vous encourageons à consulter votre avocat, votre comptable ou tout autre conseiller spécialisé avant de prendre une décision financière. • En règle générale, le marché obligataire est volatil, et les titres à revenu fixe présentent des risques liés aux taux d'intérêt. (Habituellement, les prix des obligations baissent à mesure que les taux d'intérêt augmentent et vice-versa. Cet effet est ordinairement plus marqué dans le cas des titres à long terme.) • Les titres à revenu fixe comportent également des risques d'inflation de même que des risques de crédit et de défaillance tant pour les émetteurs que les contreparties.

Tout placement comporte un risque, y compris un risque de perte.

Le rendement passé n'est pas une garantie des résultats futurs. Un placement peut présenter des risques et ne pas convenir à un investisseur compte tenu de ses objectifs et de sa tolérance au risque. Les investisseurs doivent savoir que la valeur d'un placement peut être volatile et que tout placement comporte des risques, notamment celui de perdre de l'argent. Les rendements des comptes individuels seront différents de ceux des portefeuilles composites et représentatifs en raison de facteurs tels que la taille du portefeuille, les objectifs et les restrictions associés aux comptes, et les facteurs liés à la structure de placement.

Ni la répartition de l'actif ni la diversification ne constituent un gage de profit ou une garantie contre les pertes.

Les marques de commerce de tierces parties appartiennent à leur propriétaire respectif. Toutes les autres marques de commerce et de service sont la propriété de Fidelity Investments Canada s.r.l. ou de ses sociétés affiliées. FIC ne fournit aucun conseil d'ordre juridique ou fiscal. Nous vous encourageons à consulter votre comptable ou à obtenir des conseils, juridiques ou autres, avant de prendre toute décision financière.

En partie © 2025. FMR LLC. Tous droits réservés. Utilisé avec permission.

É.-U. : 1.9921884.100 CAN. : 3568750-v20251210

FCI-3518071 12/25