

Pourquoi les investisseurs apprécient-ils les titres de créance privés?

Explication du
fonctionnement de
ce secteur en croissance



Les titres de créance privés de qualité inférieure (les « titres de créance privés ») ont connu une croissance phénoménale au cours de la dernière décennie. Ils offrent les principaux avantages suivants : un rendement en espèces plus élevé, un rendement global plus élevé et une volatilité plus faible par rapport à des titres à revenu fixe publics largement similaires.

Il est généralement admis dans le secteur que ces avantages sont compensés par le manque de liquidité, l'absence de notation financière et l'opacité de l'évaluation des titres dans cette catégorie d'actif. Malgré une moins grande transparence, les investisseurs en titres de créance privés profitent d'un ensemble de sûretés et de clauses restrictives qui améliorent l'expérience globale en matière de crédit, notamment des taux de défaillance inférieurs et des taux de recouvrement plus élevés en période de tension. En échange de ces avantages, les investisseurs acceptent un degré élevé d'illiquidité et de longues périodes de détention, ce qui fait que cette catégorie d'actif convient aux investisseurs avertis qui sont prêts à comprendre et à accepter ces compromis.

Les portefeuilles de titres de créance privés sont gérés activement et dépendent fortement des compétences propres à chaque gestionnaire : **i) des canaux de montage exclusifs, ii) des équipes spécialisées chargées de diligence raisonnable et du suivi,**

ainsi que **iii) des tâches et des coûts d'exécution et d'administration supplémentaires par rapport aux portefeuilles de titres à revenu fixe publics.** Par conséquent, les placements du portefeuille de chaque gestionnaire seront différents non seulement de ceux des portefeuilles d'obligations publiques, mais aussi de ceux des fonds comparables et des autres gestionnaires.

Récemment dans l'ère post-COVID-19, les titres de créance privés ont gagné en importance en raison de leur solide performance, en particulier dans un contexte de hausse des taux d'intérêt. Le présent article aborde le contexte historique, décrit les types d'opérations et de titres, illustre les tendances récentes du marché et fournit un aperçu de la façon dont la catégorie d'actif pourrait évoluer. Nous espérons que ces aspects fourniront un contexte analytique expliquant pourquoi et comment les clients institutionnels peuvent envisager des stratégies de crédit privé dans le cadre de leur processus de construction de portefeuille.

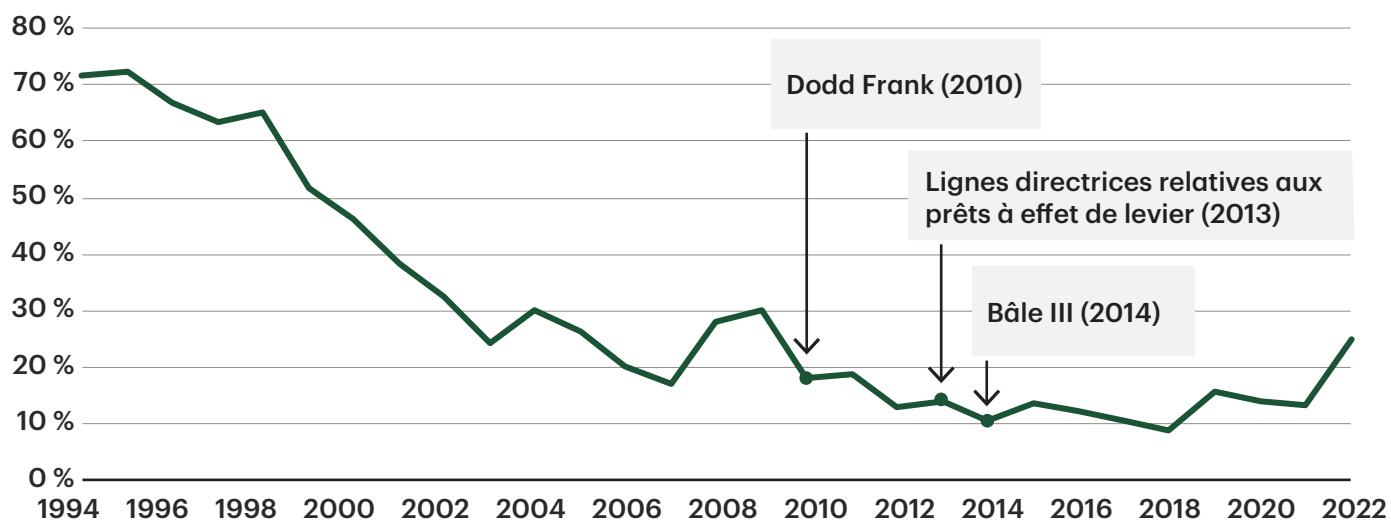
Contexte historique

Avant la crise financière mondiale de 2008-2009, le marché des titres de créance privés était solide, mais restreint, desservi par certaines banques commerciales et de nombreuses banques de Wall Street, en particulier leurs groupes de prêts syndiqués, de prêts à effet de levier et de prêts de capital-investissement. Après l'adoption de la loi Dodd-Frank de 2010, les prêts risqués consentis par les banques ont été fortement réduits, ce qui a permis aux prêteurs non bancaires de combler le vide. Le marché des prêts privés a beaucoup évolué au cours des 15 dernières années.

Les formes de prêts privés syndiqués et directs ont rapidement pris de l'expansion dans ce vase clos. Les prêteurs privés non bancaires accordent des prêts aux petites et moyennes entreprises, souvent soutenus par des sociétés de capital-investissement,

lesquels sont garantis par un éventail d'actifs durables différents ou par un nantissement général de flux de trésorerie¹. Les prêts « directs » sont consentis et détenus par le prêteur et ne sont pas largement syndiqués. Les prêts directs contrastent avec le marché des « prêts largement syndiqués² », le domaine des grands emprunteurs qui disposent d'une taille, d'une infrastructure financière et d'une clientèle de prêteurs plus importantes qui offrent des modalités normalisées et des écarts plus étroits en échange d'une plus grande transparence, d'une liquidité des prêts et d'un risque plus modéré. Comme le montre la **figure 1**, la part de marché des banques sur le marché des prêts à effet de levier a constamment diminué au fil du temps, d'autres formes de capital-investissement comblant de plus en plus le vide créé par les changements réglementaires.

Figure 1 : part du marché des prêts à effet de levier détenue par les banques



Source : PitchBook, au 30 juin 2024.

Avec le recul de Wall Street et des banques commerciales, une foule de prêteurs non bancaires dominent de plus en plus le secteur du crédit privé. Ces institutions sont principalement des gestionnaires de crédit, mais elles peuvent fournir du capital privé à partir d'une multitude d'instruments de placement,

y compris des fonds communs « classiques » de capital-investissement, des comptes distincts, des structures de fonds « évolutives » à capital variable, des sociétés de développement commercial (« SDC ») et même des FNB.

¹L'exposition aux titres de créance de sociétés entraîne un remboursement à partir des flux de trésorerie d'exploitation des sociétés, tandis que les prêts à l'égard d'actifs impliquent un remboursement à partir des liquidités générées par un seul actif ou portefeuille d'actifs.

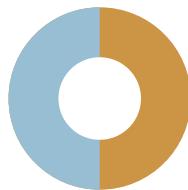
²Les définitions ne sont pas immuables dans le secteur du crédit privé, mais ce marché est aussi appelé le marché « des prêts à effet de levier ».

Structures de prêt habituelles

Pour comprendre le marché des prêts, il faut comprendre comment les banques et les prêteurs non bancaires se recoupent pour fournir des capitaux à une foule d'entreprises ou d'autres institutions sur le marché. L'apport de capitaux était traditionnellement dominé par les banques, qu'il s'agisse de prêts bancaires

commerciaux (prêts de qualité investissement) ou de prêts syndiqués/à effet de levier consentis par des courtiers en valeurs mobilières détenus par une banque. La **figure 2** présente certaines des principales structures de prêts de qualité inférieure.

Figure 2 : exécution des structures de prêt habituelles

	Qualité inférieure	Qualité investissement	
Forme d'exécution	Meilleurs efforts – aucun risque de marché Entièrement souscrit – distribution / risque de marché		
Offres de produits	Crédits renouvelables bancaires Prêts bancaires à terme Prêts à terme institutionnels (privilège de premier et second rang)* Obligations à rendement élevé* Accès de GPTD aux opérations	Crédits renouvelables bancaires Prêts bancaires à terme Prêts relais sur les marchés des capitaux	
Emprunteurs cibles	Services de promotion financière 	Obligations de sociétés 	
Besoins en capital à long terme	Faibles Crédits renouvelables bancaires traditionnels/prêts à terme lorsque les montants peuvent être plus élevés	Plus importants Crédits renouvelables bancaires Prêts bancaires à terme	Élevés Crédits renouvelables bancaires Prêts bancaires à terme

Source : Gestion de Placements TD Inc., au 30 juin 2025.

* Comprend les prêts mezzanine et des levées de fonds sur mesure.

Pour préciser la terminologie utilisée dans ces tableaux, on peut définir approximativement les types de prêts comme entrant dans différentes catégories (à noter que ces catégories ne s'excluent pas mutuellement) :

Prêt syndiqué	Une banque principale distribue ou « syndique » le prêt à plusieurs investisseurs en titres de créance. Sur le marché institutionnel, les banques partagent auprès de banques, ainsi que d'investisseurs institutionnels/investisseurs obligataires non bancaires, les prêts renouvelables en plus des prêts à terme ou d'autres titres.
Prêt en circuit fermé	Similaire au prêt syndiqué, mais le groupe est plus étroitement détenu par quelques prêteurs, et souvent négocié par le client sans qu'il y ait de processus de syndication officiel.
Placement privé	Placement privé effectué par le client directement (souvent dans le cadre de prêts assortis d'un privilège de second rang).
Prêt direct	Prêt détenu directement par un ou plusieurs investisseurs (sans syndication); souvent structuré comme un prêt « unitranche » (c.-à-d. qu'il n'est pas divisé en tranches de premier rang garanties et subordonnées, mais combiné en une seule tranche).
Prêt bilatéral	Détenu par un prêteur.

De plus, nous pouvons classer les types d'exécution des demandes de prêt en grandes catégories :

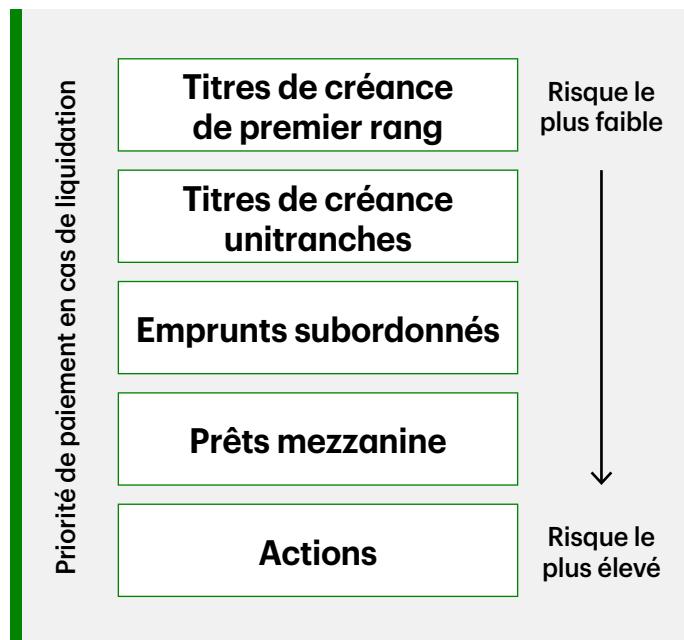
Prêt souscrit	Les arrangeurs du prêt garantissent la totalité du produit à l'emprunteur avant la syndication du prêt. Les banques doivent être prêtes à financer les montants qui ne sont pas syndiqués, bien que les planificateurs conservent souvent une certaine flexibilité qui leur permet de modifier le prix ou les modalités pour le consortium. Les prêts entièrement souscrits coûtent plus cher à l'emprunteur afin de compenser le risque d'exécution supplémentaire pour les banques.
Syndication des opérations de placement pour compte	Le groupe d'arrangeurs du prêt tentera d'élaborer une trousse de financement déterminée, mais n'est pas tenu de présenter un ensemble de modalités préalablement négociées. De plus, les arrangeurs ne sont pas tenus de fournir le montant total des fonds, ce qui signifie qu'il y a un risque d'exécution accru pour l'emprunteur, mais que les frais sont moins élevés que ceux associés aux financements souscrits.
Prêts directs/garantis par le promoteur	Cette distinction permet de déterminer si l'entité de l'emprunteur est détenue ou représentée par un promoteur financier (un gestionnaire de placements privés) dans le cadre de ses relations avec les prêteurs, ou si cette entité se représente elle-même. Bien que les prêts « directs » donnent un plus grand pouvoir de négociation aux prêteurs, la participation de promoteurs avertis offre une protection financière potentielle aux sociétés emprunteuses en période de tension, lorsque les promoteurs pourraient assumer leurs obligations de prêt.

Rang et priorité dans la structure du capital

Les différents types d'opérations de crédit privé décrits ci-dessus expliquent les caractéristiques auxquelles les investisseurs peuvent s'attendre de différentes catégories de crédit privé. Du point de vue de la sécurité et de la préservation du capital, les différents titres de dette privée accordent une priorité différente à la structure de capital si les choses tournent mal.

Comme le montre la **figure 3**, du point de vue du rang, les titres de créance privés peuvent être décomposés en grandes catégories dont les dispositions juridiques et la priorité des réclamations à l'égard des actifs de l'entreprise en cas de restructuration ou de faillite diffèrent.

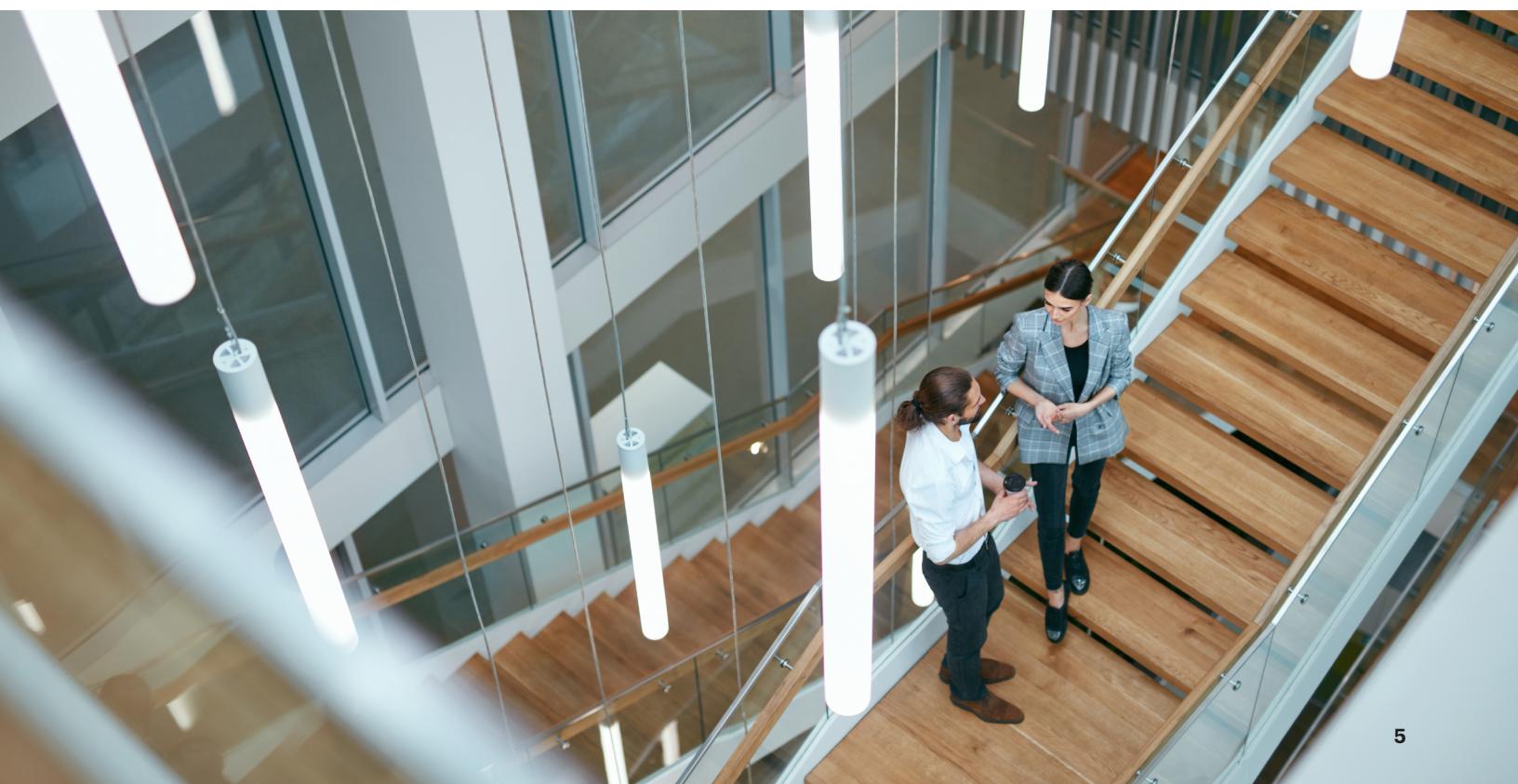
Figure 3 : la structure du capital



Les sociétés non cotées ayant un profil financier et d'entreprise de qualité inférieure, ou dont la note est inférieure à BBB, peuvent lever des capitaux d'emprunt sur les marchés des titres de créance privés, des prêts à effet de levier ou des obligations à rendement élevé. Comparativement aux marchés des prêts cotés en bourse (obligations à rendement élevé ou prêts syndiqués à effet de levier), les prêts directs présentent généralement un profil d'endettement plus prudent et des coupons plus élevés en échange d'une liquidité beaucoup moins grande.

Les prêteurs directs doivent atténuer le risque de crédit au moyen d'une diligence raisonnable initiale et disposent d'ensembles de sûretés et de clauses restrictives, contrairement aux marchés publics de titres à revenu fixe où les investisseurs peuvent compter sur un agent (comme une agence de notation) pour effectuer une diligence raisonnable et assurer une surveillance continue du crédit.

Source : Gestion de Placements TD Inc., au 30 juin 2025.



La taille compte : variations sur le marché des titres de créance privés

Nous pouvons également définir les caractéristiques générales des diverses solutions de crédit décrites ci-dessus dans un tableau, pour illustrer certaines des forces et des faiblesses des diverses catégories ou instruments à la **figure 4** :

Figure 4 : variations sur le marché des titres de créance privés

	Prêts directs garantis de premier rang	Prêts mezzanine	Prêts unitranches	Prêts largement syndiqués	Obligations à rendement élevé
Rendement attendu	7,0 % - 11,0 %	9,0 % - 15,0 %	8,0 % - 12,0 %	6,5 % - 9,0 %	5,5 % - 8,0 %
Base du coupon	Taux variable (taux SOFR + écart)	Taux fixe			
Profil de l'emprunteur	Sociétés du marché intermédiaire	Sociétés du marché intermédiaire	Petites et moyennes entreprises	Moyennes et grandes entreprises	Sociétés établies/ plus importantes
Catégorie de risque	Modéré	Élevé	Modéré/élevé	Faible	Élevé
Clauses restrictives habituelles	Engagement et maintenance	Plus limitées (subordonnées)	Engagement et maintenance	Moins nombreuses en raison de la normalisation	Plus modestes (non garanties)
Liquidité	Faible	Faible	Faible	Modérée	Élevée
Garanties/rang	Premier rang, garanti	Subordonné/ garanties limitées	Premier rang, garanti	Garanti	Principalement non garanti
Durée jusqu'à l'échéance	3 à 7 ans	3 à 7 ans	3 à 7 ans	5 à 10 ans	5 à 10 ans
Mécanismes de tarification	Évaluation par un gestionnaire ou un spécialiste tiers	Évaluation par un gestionnaire ou un spécialiste tiers	Évaluation par un gestionnaire ou un spécialiste tiers	Évaluations basées sur les opérations commerciales ou par un tiers, moins volatiles que les obligations à rendement élevé	Titres négociés qui reflètent la volatilité des taux d'intérêt et des titres de créance publics

Source : PitchBook, Prequin, Bloomberg Finance L.P. et Gestion de Placements TD Inc., au 30 juin 2025.

Pour donner vie à la **figure 4**, nous pouvons définir les prêts « directs » (prêts garantis de premier rang et prêts unitranches) comme des prêts garantis de premier rang à taux variable et non liquides dont l'échéance se situe entre 5 et 7 ans. Ils intègrent souvent des clauses restrictives financières et juridiques qui offrent au prêteur une protection structurelle. Les prêts sont détenus par un seul prêteur ou un petit groupe de prêteurs, ce qui simplifie la prise de décisions **i) du point de vue de la rapidité et de la souplesse de l'émission et ii) du point de vue du pouvoir et de la prise de décisions en cas de situation difficile**. Les prêts directs limitent également la divulgation de renseignements financiers et stratégiques potentiellement sensibles sur les emprunteurs. Les prêts consentis aux entreprises soutenues par des sociétés de capital-investissement permettent de financer des rachats d'actions de sociétés fermées, des rachats d'actions à effet de levier, des recapitalisations de dividendes, des acquisitions et des expansions d'entreprises. Les sociétés fermées indépendantes (non parrainées) peuvent également lever des capitaux d'emprunt, bien que ces prêts soient considérés comme légèrement plus risqués étant donné qu'ils ne bénéficient pas de l'expertise et du soutien implicite d'un riche promoteur.

Les stratégies de crédit privé peuvent avoir un rang et un rendement variables. Si l'on se concentre sur le rang au bilan, on mettra l'accent sur la « préservation du capital », comme les prêts largement syndiqués ou les prêts de premier rang plus directement

axés sur le promoteur qui visent à produire des rendements prévisibles. Ces stratégies dominent parmi les investisseurs en placements non traditionnels/titres de créance. Les stratégies plus risquées de « maximisation du rendement » peuvent comporter des prêts de deuxième rang ou des prêts mezzanine moins prioritaires, ou s'orienter vers des domaines spécialisés comme les titres de créance en difficulté ou les titres de créance opportunistes. Les stratégies et les mandats de maximisation du rendement offrent des occasions d'appréciation du capital et des perspectives de rendements exceptionnels. En raison du risque plus élevé qu'ils présentent, les investisseurs pourraient devoir classer leurs placements en titres de créance dans la catégorie des placements privés ou d'autres secteurs de placements axés sur le rendement.

Une autre façon de distinguer les différents types de prêts privés serait de déterminer la taille de l'entité emprunteuse. Cette comparaison est présentée à la **figure 5**, où la taille de l'emprunteur détermine les modalités de prêt habituelles. Les entreprises de taille différente peuvent émettre différents types de titres – par exemple, une société du marché intermédiaire de base peut émettre à la fois une tranche de prêts garantis de premier rang et une tranche de prêts mezzanine – mais la taille de l'emprunteur et le risque lié à ses flux de trésorerie détermineront si les modalités atteignent le haut (ou le bas) de la fourchette pour une solution de crédit en particulier.

Figure 5 : profil type d'une entreprise emprunteuse

	Marché des petites et moyennes entreprises	Marché intermédiaire de base	Prêts largement syndiqués
Emprunteur/prêteurs :			
Prêteurs types	Petits clubs : SDC et prêteurs directs (1 à 3)	Clubs de : prêteurs directs, SDC et fonds sélectionnés (2 à 10)	Banques commerciales, banques régionales, TCAP, certains fonds (plusieurs)
Taille de la facilité de prêt	Moins de 100 M\$	100 M\$ à 200 M\$	Plus de 200 M\$
Flux de trésorerie (BAIIA)	5 M\$ à 20 M\$	25 M\$ à 75 M\$	Plus de 75 M\$ à 100 M\$
Prévisions de rendement :			
Écarts de taux	400 à 750 pdb (taux SOFR+)	350 à 700 pdb (taux SOFR+)	250 à 500 pdb (taux SOFR+)
Taux prévu	8,0 % à 11,5 %	7,5 % à 11,0 %	6,5 % à 9,0 %
Mesures du risque :			
Taux de défaillance historiques	0 % à 8 % (habituellement de 2 % à 4 %)	0 % à 8 % (habituellement de 3 % à 4 %)	0 % à 8 % (habituellement de 2 % à 4 %)
Taux de recouvrement historiques	Plus de 75 %	Plus de 70 %	Plus de 40 %
Fourchette du ratio d'endettement	Ratio dette/BAIIA de 2,0 à 4,5x	Ratio dette/BAIIA de 3,0 à 5,5x	Ratio dette/BAIIA inférieur à 6,5x
Rapport prêt-valeur type	35 % à 45 %	35 % à 50 %	45 % à 65 %

Source : PitchBook, Prequin, Bloomberg Finance L.P. et Gestion de Placements TD Inc., au 30 juin 2025.

Par conséquent, il existe un chevauchement important entre les différentes façons dont la **figure 4** et la **figure 5** caractérisent un emprunteur – par exemple, une grande société privée bien connue sera beaucoup plus susceptible de se tourner vers le marché des prêts largement syndiqués, tandis qu'une petite société non parrainée n'aura pas accès aux marchés des prêts largement syndiqués et des obligations à rendement élevé. À mesure que la taille de l'emprunteur diminue (selon le BAIIA), le pouvoir du prêteur d'exiger des écarts de taux plus élevés et d'imposer des clauses restrictives juridiques augmente considérablement, en partant du principe que les petites entreprises présentent un risque de défaillance plus élevé (une perception qui n'est pas toujours soutenue par les données). De plus, les géants mondiaux du crédit, qui disposent de capitaux considérables à investir, sont fortement incités à déployer leurs efforts à grande échelle en

ciblant des prêts plus importants. Au niveau le plus élevé du crédit privé, les prêts largement syndiqués appartiennent aux grands emprunteurs qui disposent d'une taille, d'une infrastructure financière et d'une clientèle de prêteurs plus importantes qui offrent des modalités normalisées et des écarts plus étroits. Les prêts largement syndiqués constituent également la garantie de la plupart des titres de créance adossés à des prêts (TCAP), qui sont achetés par les gestionnaires de TCAP dans le cadre de syndications bancaires principales ou sur un marché secondaire actif. Les TCAP sont des produits/instruments titrisés dans le cadre desquels les actifs financiers (prêts aux ménages ou aux sociétés) sont regroupés et divisés en différentes tranches de risque et de rendement. Par conséquent, les prêts largement syndiqués constituent une base d'actifs sur le marché mondial des TCAP, qui représentait plus de 1 000 milliards de dollars au 30 juin 2024.



Faits récents : les plateformes de crédit mettent les banques au défi

Sur le marché des prêts largement syndiqués et le marché intermédiaire supérieur, les gestionnaires de crédit, souvent conjointement avec des fonds souverains ou des régimes de retraite gouvernementaux complexes, mettent les banques régionales et commerciales au défi dans le montage et la syndication en circuit fermé des prêts privés. Les emprunteurs sont prêts à accepter des coupons légèrement plus élevés en échange d'une souplesse, d'une rapidité et d'une certitude d'exécution personnalisées. Cette « désintermédiation » des rôles traditionnellement remplis par les services bancaires reflète la taille et la complexité croissantes des gestionnaires de prêts directs ainsi que l'évolution de leurs relations avec les groupes de sociétés de capital-investissement. En fait, les sociétés de capital-investissement et les prêteurs privés relèvent de plus en plus des mêmes gestionnaires. Cette dynamique a suscité différentes réactions de la part de la communauté bancaire, qui cherche à protéger

ses activités de prêt et ses relations exclusives avec les petites et moyennes entreprises (PME), qui sont de très grands émetteurs collectifs de titres de créance de qualité inférieure. Les banques entretiennent des relations étroites avec les prêteurs en lots et possèdent l'expertise nécessaire pour effectuer une diligence raisonnable et structurer les prêts. Toutefois, leur rôle traditionnel d'arrangeur de prêts (et non d'investisseur principal) leur impose une période de marketing et de constitution de dossiers plus longue auprès des fournisseurs de capitaux. Les banques ont récemment cherché à établir des relations avec des sociétés de crédit privées ou des filiales internes de gestion d'actifs afin d'être plus concurrentielles. L'évolution de cet écosystème « complexe » entre les banques et la communauté des prêteurs directs devrait se révéler intéressante et offrir un meilleur choix aux institutions qui cherchent à investir du capital dans cette catégorie d'actif.

Expérience récente sur les marchés – le rendement compte

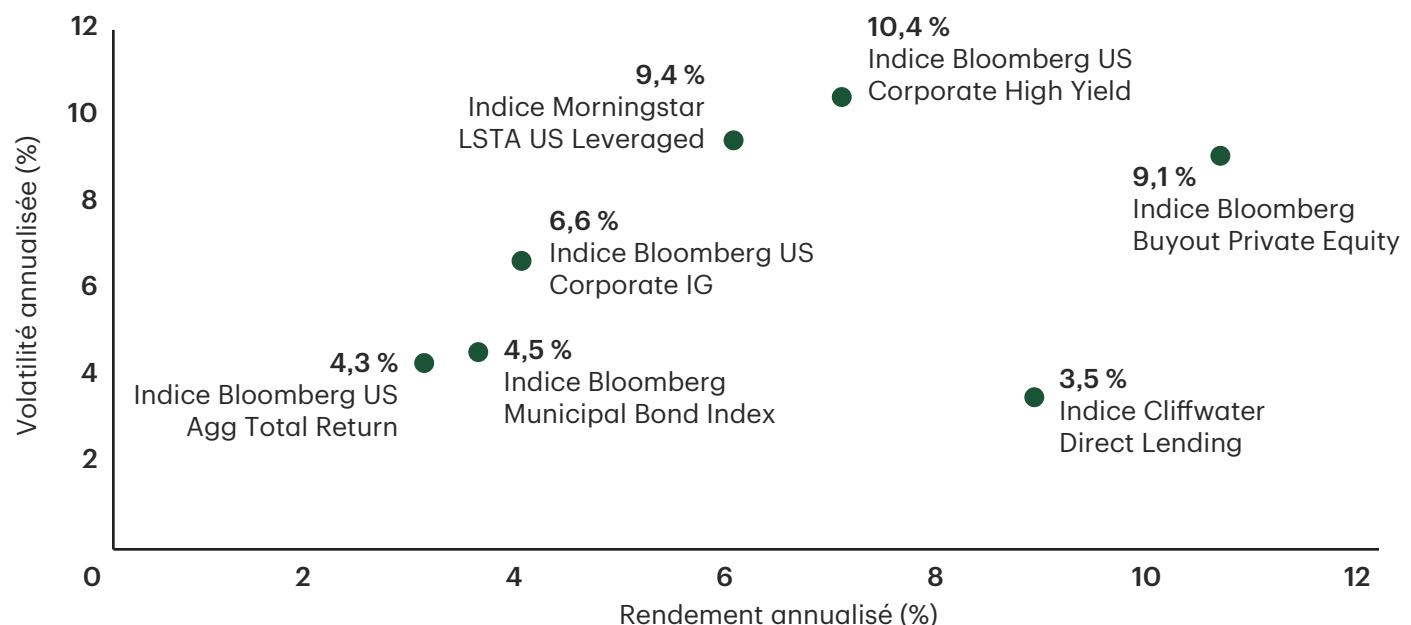
Le rendement est une autre raison expliquant la croissance rapide des prêts directs. Comme le montre la **figure 6.1**, les prêts directs ont produit d'excellents rendements au cours des 20 dernières années. Le fait que les prêts directs ne soient pas négociés signifie également qu'ils ne sont pas évalués souvent et qu'ils peuvent donc prétendre à une volatilité moins importante³, ce qui est particulièrement

avantageux à long terme et contribue à stabiliser le portefeuille global dans diverses conjonctures et conditions de marché, comme le montre la **figure 6.2**.

Cet excellent rendement a contribué à la croissance exponentielle du marché des titres de créance privés, qui devrait se poursuivre selon la plupart des participants au marché.

Figure 6.1 : rendements des prêts directs et figure 6.2 : rendements par catégorie d'actif

Profil risque-rendement sur 20 ans des indices de référence des titres à revenu fixe



Conditions de marché	Année	Prêts directs	Prêts bancaires syndiqués	Obligations à rendement élevé	Obligations de sociétés de qualité investissement
Hausse des taux d'intérêt	2005	10,1 %	5,1 %	2,7 %	1,7 %
Hausse des taux d'intérêt	2006	13,7 %	6,7 %	11,8 %	4,3 %
Stabilité	2007	10,2 %	2,1 %	1,9 %	4,6 %
Récession	2008	-6,5 %	-29,1 %	-26,2 %	-4,9 %
Reprise	2009	13,2 %	51,6 %	58,2 %	18,7 %
Hausse des taux d'intérêt	2017	8,6 %	4,1 %	7,5 %	6,4 %
Hausse des taux d'intérêt	2018	8,1 %	0,4 %	-2,1 %	-2,5 %
Stabilité	2019	9,0 %	8,6 %	14,3 %	14,5 %
Récession	2020	5,5 %	3,1 %	7,1 %	9,9 %
Reprise	2021	12,8 %	5,2 %	5,3 %	-1,0 %
Hausse des taux d'intérêt	2022	6,3 %	-0,8 %	-11,2 %	-15,8 %
Hausse des taux d'intérêt	2023	5,6 %	13,3 %	13,4 %	8,5 %

Rendement total de sept. 2004 à juin 2024; rendements et volatilité de l'indice Cliffwater Direct Lending jusqu'en juin 2023.
Source : Bloomberg Finance L.P.

³ De nombreux prêteurs directs détiennent des prêts à leur valeur comptable ou à leur valeur comptable majorée de leur valeur accumulée (à moins qu'ils subissent une dépréciation importante), en raison surtout de la nature à taux variable des prêts directs, ce qui se traduit par une volatilité inférieure à celle des titres de créance publics.

Perspectives : Regard sur l'avenir

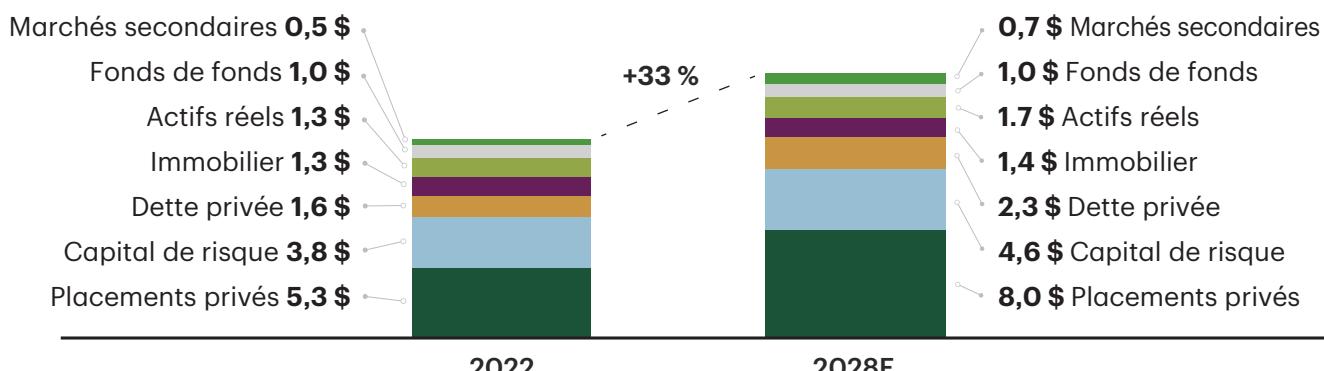
Comme le montre la **figure 7.1**, la croissance devrait se poursuivre rapidement. Pourquoi? La raison principale est l'évolution de l'écosphère des placements privés. Comme le montre la **figure 7.2** ci-dessous, selon les projections de PitchBook, les actifs gérés de sociétés fermées passeront de plus de 5 500 milliards de dollars américains à 8 000 milliards de dollars américains d'ici 2028 – une grande partie de ces actifs proviendra des réserves de liquidités à déployer pour déceler d'importantes occasions de montage de crédit.

Deuxièmement, la volonté accrue des prêteurs directs de fournir des capitaux aux PME non parrainées ouvre de vastes perspectives, car ces entreprises trouvent une nouvelle forme de capital de croissance dont les modèles de prêt plus prudents des banques ne tenaient pas compte auparavant.

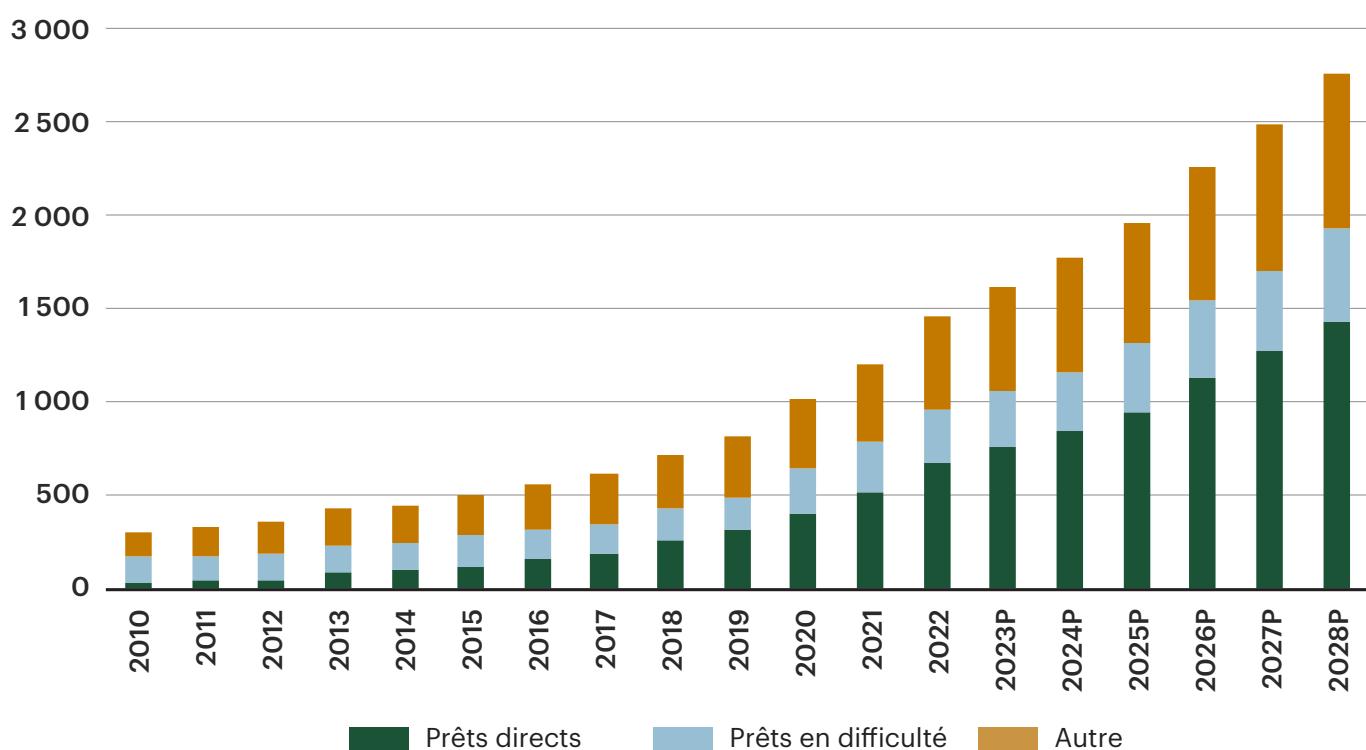
En raison de cette dynamique, PitchBook prévoit que les titres de créance privés passeront de 1 600 milliards de dollars actuellement à 2 800 milliards de dollars d'ici 2028.

Figures 7.1 et 7.2 : prévisions de croissance

Actifs gérés selon le scénario de base (milliers de G\$) prévus par catégorie d'actif*



Actifs gérés de la dette privée mondiale* par stratégie (G\$)



Source : PitchBook. Zone géographique : Monde. * Actifs gérés et prévisions historiques générées le 19 avril 2024.

Pourquoi les investisseurs apprécient-ils les titres de créance privés?

Titres de créance privés



Réservez aux professionnels des placements institutionnels. Ne pas distribuer.

Les renseignements contenus dans le présent document ne servent qu'à des fins d'information. Ils proviennent de sources jugées fiables. Les graphiques et les tableaux sont utilisés uniquement à des fins d'illustration et ne reflètent pas les valeurs ou les rendements futurs des placements. Ces renseignements n'ont pas pour but de fournir des conseils financiers, juridiques, fiscaux ou de placement. Les stratégies fiscales, de placement ou de négociation devraient être étudiées en fonction des objectifs et de la tolérance au risque de chacun.

Ce document ne constitue pas une offre destinée à une personne résidant dans un territoire où une telle offre est illégale ou n'est pas autorisée. Ce document n'a été examiné par aucune autorité en valeurs mobilières ni aucun autre organisme de réglementation dans les territoires où nous exerçons nos activités et n'est pas enregistré auprès de ceux-ci.

Toute discussion ou opinion générale contenue dans ce document concernant les titres ou les conditions du marché représente notre point de vue ou celui de la source citée. Sauf indication contraire, il s'agit de points de vue exprimés à la date indiquée et sous réserve de changement. Les données sur les placements, la répartition de l'actif ou la diversification du portefeuille sont historiques et peuvent changer.

Ce document peut contenir des énoncés prospectifs. Les énoncés prospectifs reflètent les attentes et les projections actuelles à l'égard d'événements ou de résultats futurs en fonction des données actuellement disponibles. Ces prévisions et projections pourraient s'avérer inexacts à l'avenir, car des événements qui n'ont pas été prévus ou pris en compte dans leur formulation pourraient se produire et entraîner des résultats sensiblement différents de ceux exprimés ou implicites. Les énoncés prospectifs ne garantissent pas le rendement futur et il faut éviter de s'y fier. Tous les indices mentionnés sont des indices de référence largement acceptés pour les placements et représentent des portefeuilles de placements non gérés. On ne peut investir directement dans un indice. Les renseignements sur les indices permettent de comparer les résultats d'une stratégie de placement à ceux d'un indice boursier largement reconnu. Il n'est pas prétendu qu'un tel indice soit un indice de référence approprié pour une telle comparaison. Les résultats d'un indice ne reflètent pas les commissions et les coûts associés à la négociation. La volatilité d'un indice peut être très différente de celle d'une stratégie, et les placements du portefeuille peuvent différer grandement des titres composant l'indice. Bloomberg et Bloomberg.com sont des marques de commerce et des marques de service de Bloomberg Finance L.P., une société en commandite simple enregistrée au Delaware, ou de ses filiales. Tous droits réservés.

Solutions de placement mondiales TD représente Gestion de Placements TD Inc. (« GPTD ») et Epoch Investment Partners, Inc. (« TD Epoch »). GPTD et TD Epoch sont des sociétés affiliées et des filiales en propriété exclusive de La Banque Toronto-Dominion. ^{MD} Le logo TD et les autres marques de commerce TD sont la propriété de La Banque Toronto-Dominion ou de ses filiales.