



Devant le nombre croissant d'appels de leur clientèle en lien avec la volatilité géopolitique, les conseillers et les conseillères privilégient l'encadrement et certains ajustements ciblés aux portefeuilles

Sondage DialoguesFidelity auprès des conseillers et des conseillères : 58 % déclarent avoir observé une augmentation du nombre d'appels; les courtiers et les courtières sont plus susceptibles d'apporter des ajustements aux portefeuilles, tandis que les planificateurs et planificatrices veillent à maintenir le cap.

TORONTO, le 18 mars 2026 – Les marchés sont secoués par la succession rapide des manchettes géopolitiques, mais les conseillers et les conseillères au Canada suivent le rythme et adaptent leur approche. Selon des données récentes obtenues par Fidelity Investments Canada s.r.l. (« Fidelity »), **58 % des conseillers et des conseillères ont vu une augmentation du nombre d'appels de leur clientèle, et parmi les services offerts, les plus prisés sont les suivants :**

- **Encadrement** – Aider à s'en tenir au plan **(36 %)**
- **Confiance** – Revoir les objectifs et rester sur la bonne voie **(30 %)**
- **Clarté** – Expliquer les mouvements du marché **(25 %)**

Les résultats ont été obtenus en direct dans le cadre d'un épisode prolongé des DialoguesFidelity, *Composer avec la géopolitique pour soutenir la croissance*, auquel ont participé plus de 2 100 conseillers et conseillères de partout au Canada. Les rediffusions du segment de [Joe Overdevest, gestionnaire de portefeuille](#) et [Jin Hwang, analyste en recherche](#) et de [Patrice Quirion, gestionnaire de portefeuille](#) sont disponibles en ligne.

Bien que la demande de conseils de la part de la clientèle soit généralisée, les formes de soutien offert par les conseillers et les conseillères varient selon le modèle d'affaires. Les planificateurs et les planificatrices se soucient avant tout d'offrir un encadrement et de maintenir le cap, tandis que les courtiers et les courtières ont tendance à privilégier des rajustements ciblés aux portefeuilles, deux approches occupant un rôle essentiel dans la prestation de conseils financiers complets.

TABLEAU: Ce que la clientèle apprécie le plus pendant les périodes de volatilité géopolitique, par modèle d'affaires (courtiers/courtrières vs planificateurs/planificatrices)

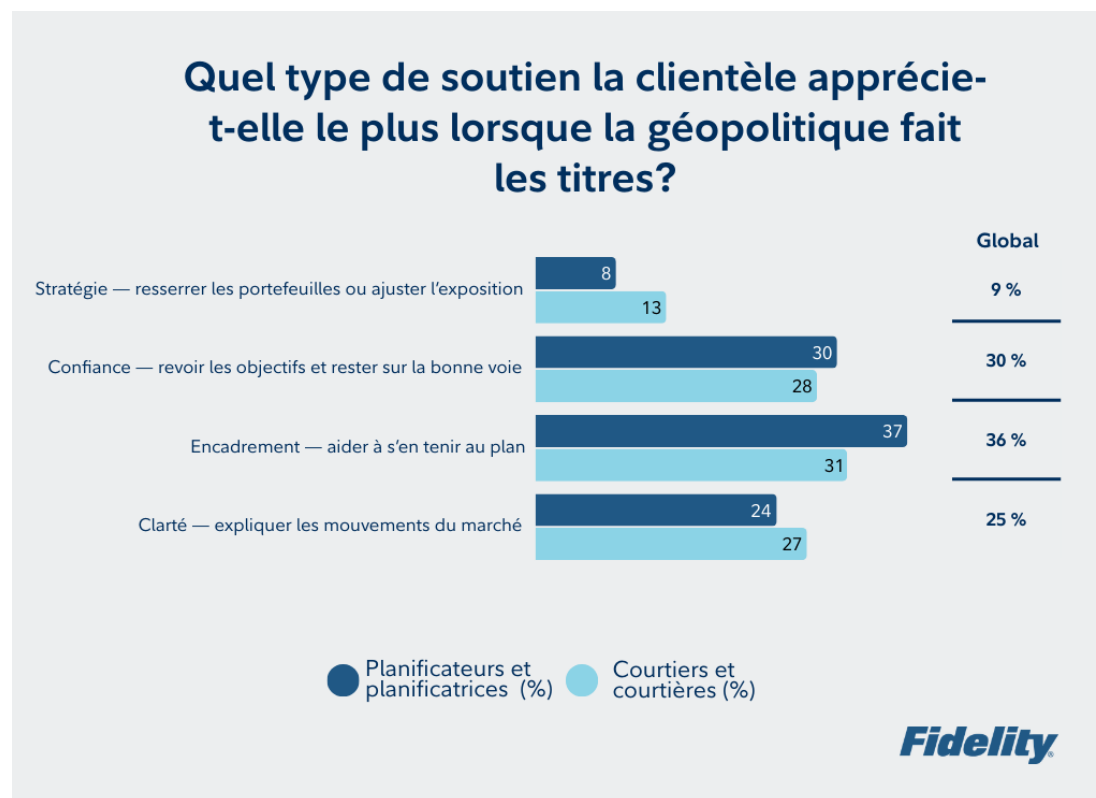
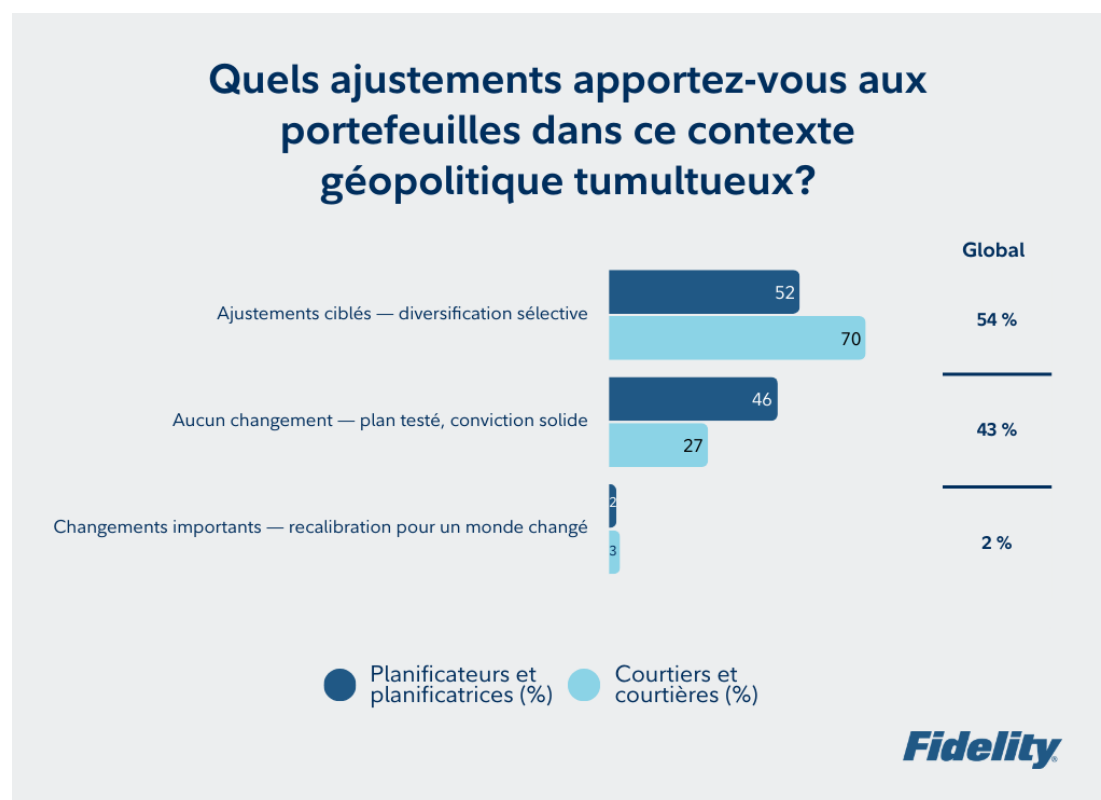
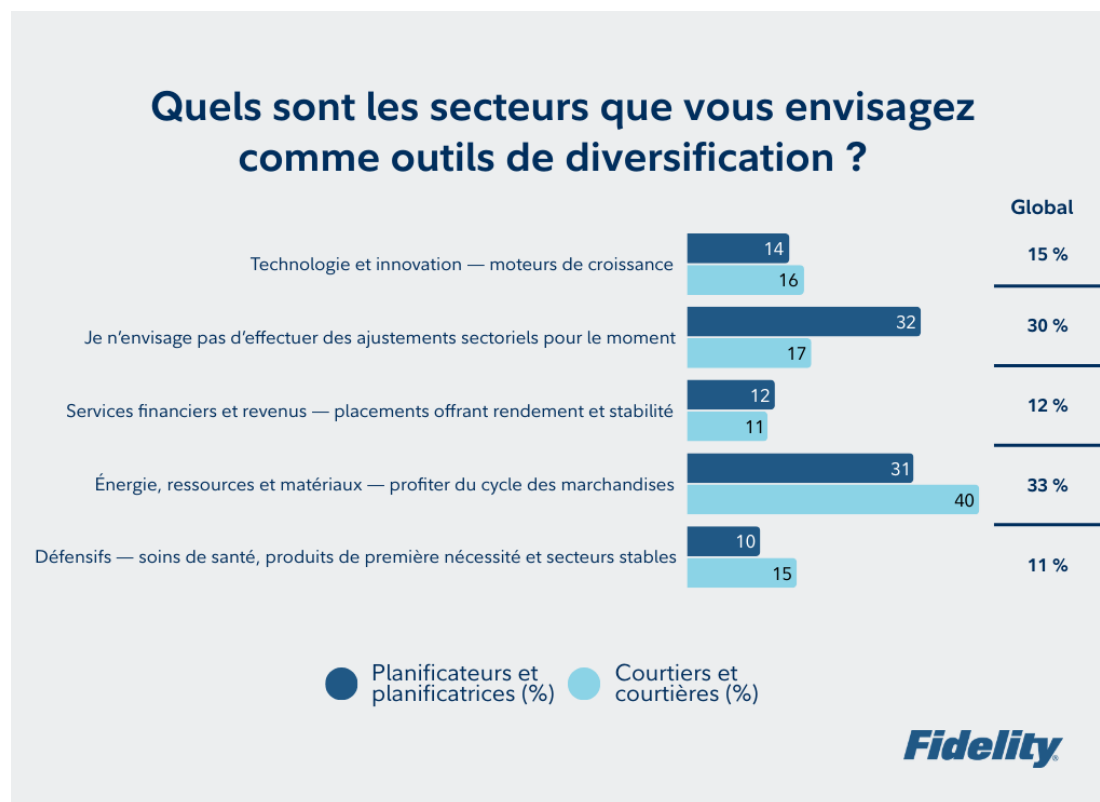


TABLEAU: Quels sont les ajustements apportés aux portefeuilles par les conseillers et les conseillères en réaction à l'incertitude géopolitique croissante, selon le modèle d'affaires (courtiers/courtrières vs planificateurs/planificatrices)



Dans l'ensemble, **54 % des conseillers et des conseillères affirment apporter des ajustements ciblés aux portefeuilles**, en mettant l'accent sur la diversification, tandis que 43 % n'apportent aucun changement aux plans éprouvés de leur clientèle. Lorsque des rajustements sont effectués, les courtiers et les courtières sont plus susceptibles d'étoffer les positions dans l'énergie, les ressources et les secteurs défensifs.

TABLEAU: Les préférences sectorielles en matière de diversification diffèrent selon le modèle d'affaires (courtiers/courtrières vs planificateurs/planificatrices)



L'énergie, les ressources et les matériaux arrivent au premier rang des secteurs choisis aux fins de diversification pour 33 % des conseillers et des conseillères sondés. Une autre tranche de 30 % de conseillers et de conseillères n'envisagent aucun changement au positionnement sectoriel à l'heure actuelle, 15 % ont choisi la technologie et l'innovation, 12 % ont choisi les services financiers et le revenu, et les derniers 11 % ont opté pour des secteurs défensifs.

Les conseillers et les conseillères se tournent également vers des actifs familiers pour aider à gérer l'incertitude. En ce qui concerne l'or, **57 % des conseillers et des conseillères affirment que les métaux précieux sont principalement utilisés comme outil de diversification**. D'autres les utilisent comme couverture (26 %) ou à titre de stratégie tactique à court terme (17 %).

Pris ensemble, les résultats révèlent que l'incertitude ambiante suscite une réponse disciplinée qui allie encadrement, clarté et ajustements ciblés.

« Nous travaillons avec les conseillers et les conseillères en placements au Canada depuis près de 40 ans et nous savons que lorsque l'incertitude monte en flèche, les conseils professionnels brillent », a déclaré Chris Pepper, vice-président, Affaires de la société, chez Fidelity. « Ce que nous observons, ce sont les approches différentes, mais non moins

complémentaires, adoptées par les conseillers et les conseillères qui cherchent à aider leur clientèle à garder la tête froide, en faisant fi du bruit et en procédant à des rajustements réfléchis du portefeuille si nécessaire. »

À propos des sondages DialogueFidelity auprès des conseillers et conseillères

Ces sondages éclairs recueillent l'opinion en temps réel de l'une des communautés de conseillers et conseillères les plus engagées au Canada, en obtenant ses perspectives des marchés, de la géopolitique, des technologies, de la réglementation et du domaine des services-conseils. La taille des échantillons pour ce communiqué a varié de **790 à 1 100** conseillers et conseillères.

À propos des DialoguesFidelity

Pour une cinquième année consécutive, les DialoguesFidelity ont été classés au premier rang des webémissions et baladodiffusions par les conseillers et les conseillères en placements au Canada, selon l'Étude 2025 d'Environics sur l'expérience numérique des conseillers et des conseillères. Les épisodes sont disponibles sur Spotify, Apple Podcasts, YouTube et d'autres plateformes populaires.

Écouter/S'abonner : [Spotify](#) | [Apple Podcasts](#) | [YouTube](#)

À propos de Fidelity Investments Canada s.r.i.

Chez Fidelity Investments Canada, notre mission consiste à aider notre clientèle à se bâtir un meilleur avenir. Notre entreprise diversifiée offre des services aux conseillers et conseillères en placements, aux sociétés de gestion de patrimoine, aux employeurs, aux institutions et aux particuliers. À mesure que le marché évolue, nous innovons constamment et offrons à nos clients divers produits et services en matière de placements, de gestion de patrimoine et de solutions technologiques, soutenus par les capacités d'envergure mondiale de Fidelity. À titre de société privée dont les actifs sous gestion s'élèvent à 364 milliards de dollars (au 11 mars 2026), Fidelity Investments Canada est déterminée à aider sa clientèle diversifiée à atteindre ses objectifs à long terme. Les fonds de Fidelity sont offerts par l'intermédiaire de conseillers et conseillères en placements et de plateformes de courtage en ligne.

Veuillez lire le prospectus d'un fonds et consulter votre conseiller en placements avant d'investir. Les fonds négociés en bourse ne sont pas garantis; leur valeur est appelée à fluctuer fréquemment, et le rendement passé pourrait ou non être reproduit.

Tout placement dans un fonds négocié en bourse peut donner lieu à des commissions, des frais de gestion, des frais de courtage et des charges. Les investisseurs pourraient réaliser un profit ou subir une perte.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

Chris Pepper
Vice-président, Affaires de la société
Fidelity Investments Canada s.r.i.
Cellulaire : 416 795-7762
chris.pepper@fidelity.ca

Catherine Fiorino
Responsable des communications
catherine.fiorino@fidelity.ca

Suivez-nous sur les médias sociaux @FidelityCanada.



<https://www.fidelity.ca/fr>

Écoutez les DialoguesFidelity sur [Apple](#) ou [Spotify](#).

3970550-v2026313