

Investir pour la nouvelle décennie

Putnam, le gestionnaire de portefeuille du Fonds de croissance toutes capitalisations américaines Mackenzie s'appuie sur une équipe d'environ 50 analystes et chercheurs pour trouver des sociétés qui, selon l'équipe, possèdent la capacité de croître à des taux supérieurs à ceux du marché et de maintenir cette croissance dans la plupart des environnements macroéconomiques. L'équipe recherche des sociétés en mesure de devenir des perturbateurs dans leur secteur, avec des produits et services innovants et un potentiel de croissance important.

Son approche thématique constitue l'une des caractéristiques du fonds. L'équipe analyse les tendances mondiales, ainsi que les problèmes et les solutions potentielles afin de repérer les thèmes susceptibles de favoriser une croissance soutenue des entreprises sur un horizon pluriannuel.

Les douze principaux thèmes d'investissement du portefeuille.



Marketing numérique

La promotion des produits et des services par le biais des appareils électroniques est essentielle à la réussite des entreprises, et les dépenses des entreprises dans ce domaine ont fortement augmenté. L'un des principaux moteurs de cet investissement est la volonté de saisir les données des clients et de les utiliser pour obtenir de meilleurs résultats commerciaux, comme une notoriété de la marque et une conversion des ventes. Beaucoup plus d'entreprises effectuent des investissements substantiels pour moderniser leur infrastructure numérique. Les sociétés reconnaissent l'importance croissante des médias sociaux, des applications mobiles, du courrier électronique, des moteurs de recherche et des sites Web pour faire croître leurs affaires.

Exemple de titre : Salesforce.com (CRM)

Salesforce.com développe et commercialise des logiciels de gestion de la relation client, avec plus de 150 000 utilisateurs dans divers secteurs. La société a tiré parti de son offre de gestion des relations avec la clientèle pour devenir un chef de file des solutions de marketing numériques. Sa vaste plate-forme et l'accès aux données des clients par le biais d'autres offres d'informatique en nuage confèrent à la société une position concurrentielle unique pour mener des campagnes de marketing efficaces auprès de publics ciblés.



MACKENZIE

Placements

Augmentation du temps passé devant un écran

Les gens passent nettement plus de temps à consommer du contenu sur les appareils électroniques. En 2019, pour la première fois, les consommateurs américains ont passé plus de temps avec leurs appareils mobiles qu'à regarder la télévision, selon eMarketer.¹ Environ 70 % du temps consacré aux appareils mobiles est passé sur des téléphones intelligents. L'utilisation de ces téléphones connaît une croissance rapide, car les plateformes de diffusion en continu, les nouvelles applications, les médias sociaux, les jeux et les campagnes publicitaires ciblées s'adressent de plus en plus aux consommateurs à l'extérieur de la maison. En 2019, les adultes américains passaient environ trois heures et demie par jour à utiliser l'internet mobile, soit une augmentation d'environ 20 minutes par rapport à l'année précédente.²

Les consommateurs passent maintenant plus de temps avec leurs appareils mobiles qu'à regarder la télévision – Nombre moyen d'heures et de minutes par jour aux États-Unis



*Exclut le numérique. Source : eMarketer, juin 2022

Exemple de titre : Adobe (ADBE)

Adobe permet la création de contenu numérique en offrant des outils logiciels aux spécialistes de la création et du marketing. La visibilité des recettes d'Adobe est très élevée, la majorité de ses revenus provenant de la souscription. L'équipe estime que la société génère certaines des marges de flux de trésorerie disponibles les plus élevées du domaine des logiciels. L'équipe est d'avis que ces facteurs pourraient permettre à Adobe d'augmenter considérablement son bénéfice par action au cours des trois prochaines années et plus.

Connectivité 5G et Internet des objets

Le terme 5G signifie technologie sans fil de cinquième génération, laquelle augmentera la vitesse et la réactivité et permettra aux utilisateurs de se connecter à davantage d'appareils à la fois. La transition à la 5G à l'échelle mondiale se déroulera par vagues au cours des 15 prochaines années. L'« Internet des objets » est un terme qui décrit le nombre croissant d'appareils, qu'il s'agisse de téléphones, de produits portables ou bien de systèmes de sécurité à domicile, qui sont connectés à Internet ou bien entre eux.

Exemple de titre : American Tower (AMT)

Cette société loue de l'espace sur des tours et des antennes de toit à des fournisseurs de service sans fil et des télédiffuseurs. L'équipe estime qu'American Tower présente un solide potentiel de croissance, à mesure que les sociétés opèrent leur transition à la 5G et que le champ d'utilisation de la 5G s'élargit, des téléphones cellulaires à des domaines tels les soins de santé, nécessitant davantage d'équipement et d'espace pour les tours.



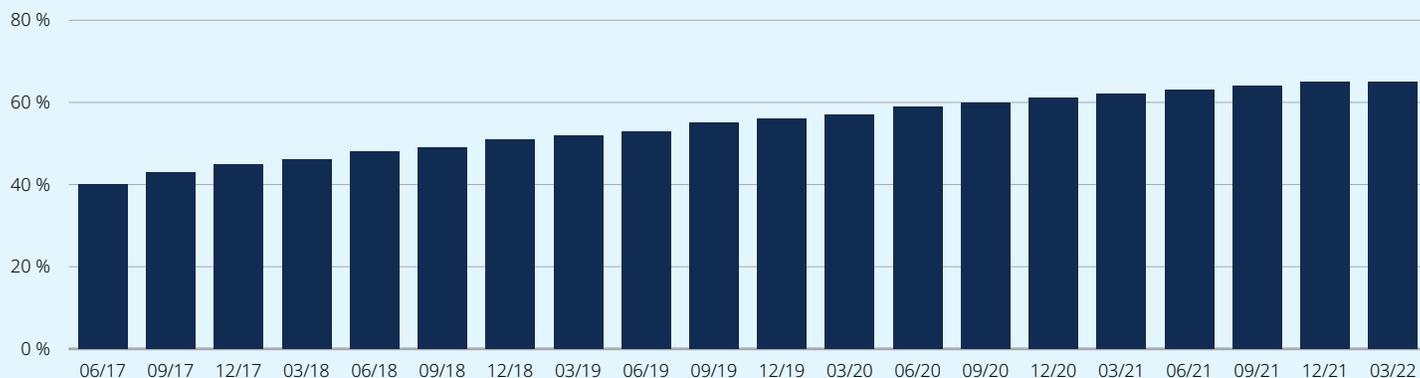
Infrastructure et logiciels en nuage

Les entreprises sont de plus en plus nombreuses à opérer la transition de leurs systèmes de technologie de l'information, de bases de données sur site au stockage infonuagique. Les avantages sont largement reconnus, ne serait-ce que la réduction des coûts, la sécurité accrue des données, une meilleure collaboration et une plus grande facilité d'accès aux documents et aux données des sociétés par leurs employés.

Exemple de titre : Microsoft (MSFT)

Amazon a certes fait figure de précurseur dans le domaine de l'informatique en nuage, mais Microsoft suit de près avec Azure. Microsoft transfère sa clientèle existante à Azure afin de combler l'écart des parts de marché. L'équipe estime qu'Azure pourrait atteindre un taux de croissance annuel important pendant 2023 – chiffre nettement supérieur aux attentes et que le cours du titre n'a pas encore intégré.

Le flux de revenus de Microsoft peut devenir plus prévisible - revenus récurrents en pourcentage des ventes



Source : Microsoft, dernières données disponibles. Au 30 juin 2022, American Tower représentait 1,31 % et Microsoft représentait 9,57 % des actifs du Putnam Growth Opportunities Fund.

Un avenir plus sain

Partout dans le monde, les gens adoptent une approche holistique envers la santé et le bien-être. Les personnes accordent la priorité à l'exercice, à l'alimentation et à la santé environnementale, et elles cherchent à avoir un meilleur accès et un plus grand contrôle sur leurs données de santé personnelles. Alors que ce thème est axé sur les personnes, de grandes sociétés de croissance peuvent agir à titre de facilitateur du changement. À mesure que les tendances démographiques stimulent une plus grande sensibilisation à ce thème, nous prévoyons que les politiques publiques soutiendront une croissance additionnelle au sein de ces marchés.

Ce thème englobe une large gamme de secteurs et de sociétés, comme des exploitants d'hôpitaux, des fabricants d'équipement de chauffage, de ventilation et d'air climatisé, des fabricants d'appareils médicaux et des marques de vêtements d'entraînement et de soins de la peau.

Exemple de titre : Lululemon Athletica (LULU)

Le détaillant Lululemon offre des produits et des expériences aux consommateurs à la recherche d'un mode de vie sain. Selon le CDC, le pourcentage du temps consacré à l'exercice a augmenté depuis 14 % à 24 % entre 1998 et 2018. Nous croyons que Lululemon, un chef de file des vêtements d'entraînement, devrait continuer à tirer parti de cette tendance.

La société élargit sa gamme de produits, y compris des chaussures et des vêtements pour hommes, et de nouvelles catégories comme la randonnée, le golf et le tennis.



Commerce électronique et traitement des paiements

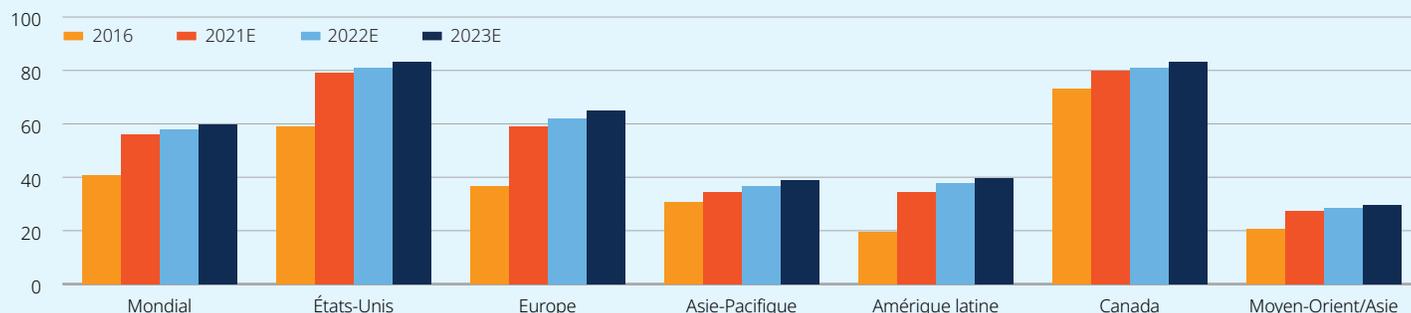
Le commerce électronique américain a connu une croissance annuelle de 16 % depuis 2001, et les virements électroniques de fonds de pair-à-pair sont rapidement devenus plus courants. L'utilisation des cartes de crédit aux fins des paiements par les consommateurs aux entreprises a augmenté à un rythme soutenu de par le monde. Cela devrait se poursuivre à mesure que les régions où l'utilisation de cartes est moindre combleront l'écart avec l'Amérique du Nord et l'Europe. La numérisation d'autres importants marchés des paiements n'a pas encore rattrapé la pénétration des cartes de crédit sur le marché des opérations entre consommateurs et entreprises.

Exemple de titre : Mastercard (MA)

L'acceptation quasi universelle de Mastercard par les commerçants et une large clientèle soutiennent un réseau à deux volets doté d'avantages d'échelle. Mastercard continue également d'investir dans les marchés de croissance émergents dans le segment des paiements. Mastercard accélère la numérisation de l'argent par l'intermédiaire de cartes et du commerce électronique. Elle élargit les services à valeur ajoutée comme la surveillance de la fraude, l'authentification et les analyses. De nouveaux flux depuis de grands marchés de paiements peuvent élargir le marché non exploité total des activités traditionnelles de Mastercard.

L'utilisation des cartes de crédit se développe dans le monde entier

Pénétration des cartes de crédit pour les opérations entre consommateurs et entreprises en pourcentage des dépenses personnelles de consommation



Source : Au 30 juin 2022, Lululemon représentait 1,19 % et Mastercard 3,06 % de l'actif du fonds Putnam U.S. Large Cap Growth Equity.

L'exposition est celle d'un compte représentatif au sein du composé d'actions américaines de croissance à grande capitalisation. Chaque compte est géré individuellement. Par conséquent, les caractéristiques du compte peuvent varier. Veuillez consulter les divulgations finales pour obtenir des informations importantes sur les références à des conseils de placement spécifiques et sur l'inclusion de sociétés individuelles.

Distribution contrôlée

Un nombre croissant de propriétaires de marques de détail privilégient la distribution directe — vendant leurs produits strictement dans leurs propres magasins ou sur leurs propres sites Web. Ces sociétés font très peu, voire jamais, appel à des distributeurs tiers ou aux ventes indirectes. Elles possèdent rarement des magasins d'escomptes ou des magasins d'usine et leurs produits ne sont pas offerts par des détaillants en ligne tels Amazon. L'avantage de ce modèle d'entreprise est qu'il permet aux sociétés de mieux contrôler leurs stocks, les prix, les promotions et l'image de marque. Il mène par ailleurs à des relations plus complètes et de meilleure qualité avec la clientèle finale. Par conséquent, les ventes directes se traduisent d'ordinaire par des marges plus élevées que le commerce de gros, avec des taux de conversion supérieurs.



Exemple de titre : Sherwin-Williams (SHW)

Le plus important segment de Sherwin-Williams, The Americas Group, est le principal détaillant de peinture au service des peintres professionnels américains. La société utilise un modèle de distribution directe, rejoignant les consommateurs par l'intermédiaire de son réseau comptant 4 000 magasins et de certains importants partenaires de vente au détail. La société est reconnue pour sa capacité à développer des relations avec ses clients et offre une gamme complète d'outils et de services aux peintres professionnels.

Véhicules autonomes et électriques

Le taux de pénétration des véhicules électriques est aujourd'hui de moins de 3 % et les véhicules autonomes n'en sont qu'à la phase des tests. Néanmoins, les occasions de revenu que présentent les sociétés de semi-conducteurs qui approvisionnent ces marchés finaux sont déjà significatives et augmentent à un rythme supérieur à celui du marché. Au-delà de la conduite autonome, les semi-conducteurs sont utilisés dans divers équipements de voiture, dont les caméras, les capteurs et les connexions Internet. Le déploiement de la 5G sans fil fera augmenter la demande de semi-conducteurs dans le secteur de l'automobile.

Exemple de titre : NVIDIA (NVDA)

NVIDIA produit des processeurs graphiques (GPU) qui sont utilisés dans les domaines des jeux, des loisirs et de l'intelligence artificielle. La société maintient une position dominante sur le marché des GPU (plus de 60 %), composants essentiels pour l'architecture d'intelligence artificielle qui permet la conduite autonome. Ce marché final aujourd'hui modeste devrait à notre avis devenir important pour NVIDIA au cours de la prochaine décennie, avec l'intensification de la production de véhicules autonomes.

Humanisation des animaux domestiques

Les animaux domestiques occupent une part de plus en plus importante dans la vie des ménages. Ils reçoivent le même degré d'attention, de soins et de protection sanitaire que tous les membres de la famille. Les traitements préventifs et les tests pour les animaux de compagnie augmentent, tout comme le nombre de propriétaires d'animaux domestiques. La demande des consommateurs pour ces services ne se tarit pas et le marché du diagnostic hors des États-Unis présente une autre occasion de croissance à long terme.

Exemple de titre : Idexx Laboratories (IDXX)

Idexx est une société de soins pour les animaux de compagnie qui se spécialise dans les tests de diagnostic, offrant notamment des trousseaux d'analyse en clinique pour les vétérinaires. La part du marché de la société dans le segment des points de services vétérinaires est de 70 % et ses bénéfices ont connu une croissance à deux chiffres. Les trousseaux d'analyse, les composantes et les fournitures d'Idexx — dont bon nombre sont des articles jetables — génèrent un bon niveau de revenus récurrents. Idexx exerce ses activités au sein d'un oligopole à trois joueurs et, au cours des cinq dernières années, la société a investi davantage dans la recherche et le développement que tous ses concurrents réunis.

Médecine personnalisée

Nous sommes au tout début de la transition vers une application plus généralisée de la médecine personnalisée, avec des thérapies qui seront adaptées aux patients en fonction de leur ADN, de leur ARN et de leur composition génétique. De nombreuses sociétés progressent à grands pas dans les domaines de la thérapie génique et cellulaire pour le diagnostic et le traitement de cancers et de maladies génétiques.

Exemple de titre : Lonza (LONN SW)

Lonza développe des thérapies ciblant de petites et grandes molécules et a ouvert le plus grand centre de thérapie cellulaire et génétique du monde

Le marché de la thérapie cellulaire et génique était évalué à 5 milliards \$ en 2021. Il est attendu qu'il atteigne 37 milliards \$ d'ici 2027, avec un taux de croissance annuelle composé de 40 %.

en 2018. Des centaines de traitements de thérapie cellulaire et génétique sont à divers stades de développement. Afin d'accélérer la production et finalement commercialiser ces thérapies, les sociétés biopharmaceutiques ont besoin d'entreprises de fabrication et de développement en sous-traitance. Plutôt que de tenter de prédire à ce stade quelle société réussira, l'équipe investit dans Lonza, qui bénéficie de solides capacités dans ce domaine.

Le marché commercial de la thérapie génique connaît une croissance rapide - taux de croissance annuel composé



Source : Estimations EvaluatePharma, dernières données disponibles. Au 30 juin 2021, Idexx représentait 1,46 % et Lonza représentait 1,11 % des actifs du Putnam Growth Opportunities Fund.

Effets viraux

La pandémie de COVID-19 a donné lieu à des changements importants dans des domaines comme les préférences d'achat des consommateurs, les communications humaines et les flux de travaux. Nous mettons l'accent sur le repérage de bénéficiaires à long terme dans un monde postérieur à la pandémie. Nombre d'entreprises ayant été résilientes et robustes pendant les confinements liés à la pandémie sont devenues encore plus solides, s'appropriant des parts de marché et renforçant leurs avantages concurrentiels.

Exemple de titre : Danaher (DHR)

Danaher développe des outils de diagnostic de pointe. Le recours à des tests de diagnostic pour tous types de virus se répandra, car il faudra qu'économies ouvertes et libre circulation des personnes soient contrebalancées par la nécessité de protéger contre les maladies infectieuses. Nous nous attendons à voir une poussée de la demande à long terme pour Cytiva, les activités de biotransformation de Danaher, alors que les dépenses en R et D et que l'innovation dans l'univers biopharmaceutique devraient atteindre des niveaux structurellement élevés. Sur une base combinée, nous prévoyons une croissance normalisée des produits de 5 à 9 % de Danaher pendant plusieurs années.

Économie de l'expérience

Ce thème repose sur une préférence croissante pour les expériences par rapport aux possessions matérielles. Davantage de consommateurs cherchent à dépenser de l'argent pour des spectacles et des événements en direct, des voyages et des destinations de luxe, ou des interactions au sein de communautés sociales. Nous pensons que l'attrait pour les expériences s'est généralisé après les confinements liés à la pandémie en 2020.

Exemple de titre : Live Nation (LYV)

Live Nation promeut, exploite et gère des ventes de billets pour des spectacles en direct. La société occupe une position enviable à titre de chef de file mondial et collecteur d'argent au sein d'un marché qui connaît chaque année une forte croissance. La société a 20 des 25 plus importantes tournées, un marché de billetterie secondaire, et une croissance à deux chiffres des activités de promotion et de publicité, ainsi que des occasions de monétisation sur place des amateurs. Elle s'est trouvée dans l'œil de la tempête pandémique, mais nous nous attendons à ce qu'elle en sorte encore plus robuste, avec un niveau de rentabilité plus élevé et un avantage concurrentiel encore plus important.



Les consommateurs privilégient les expériences par rapport aux possessions matérielles dans leurs dépenses



Source : U.S. Bureau of Economic Analysis, Wells Fargo Securities, LLC. Au 30 juin 2022, Danaher représentait 1,48 % et Airbnb représentait 1,11 % des actifs du Putnam Growth Opportunities Fund.

Conclusion

Le Fonds de croissance toutes capitalisations américaines Mackenzie cherche à investir dans un portefeuille concentré de 60 à 90 sociétés avec des activités de croissance durable qui, selon l'équipe, seront en mesure de soutenir cette croissance dans la plupart des environnements macroéconomiques. Ainsi, le fonds peut convenir à la partie de titres en portefeuille américains du portefeuille d'un investisseur.

Pour en savoir plus à propos du Fonds de croissance toutes capitalisations américaines Mackenzie, veuillez contacter votre conseiller.

1 eMarketer: "US Time Spent with Mobile 2019"

2 Putnam Investments

Les placements dans les fonds peuvent donner lieu à des commissions de vente et de suivi, ainsi qu'à frais de gestion, de courtage et autres. Veuillez lire le prospectus avant d'investir. Les fonds communs ne sont pas des placements garantis, leur valeur varie fréquemment et leur rendement antérieur peut ne pas se reproduire. Ce document renferme des renseignements prospectifs fondés sur des prévisions d'événements futurs au 30 juin 2022. Corporation Financière Mackenzie ne mettra pas nécessairement à jour ces renseignements en fonction de changements survenus après cette date. Ne vous fiez pas indûment aux renseignements prospectifs. Par ailleurs, toute déclaration à l'égard de sociétés ne constitue pas une promotion ou une recommandation d'achat ou de vente d'un titre quelconque. Le contenu de ce commentaire (y compris les faits, les perspectives, les opinions, les recommandations, les descriptions de produits ou titres ou les références à des produits ou titres) ne doit pas être pris ni être interprété comme un conseil en matière de placement ni comme une offre de vente ou une sollicitation d'offre d'achat, ou une promotion, recommandation ou commandite de toute entité ou de tout titre cité. Bien que nous nous efforcions d'en assurer l'exactitude et l'exhaustivité, nous n'assumons aucune responsabilité quant à son utilisation. Les descriptions ci-dessus concernant des titres en portefeuille ont été fournies à titre d'indication seulement. Ces titres pourraient ne plus être détenus par le fonds au moment de l'utilisation du présent document.