

Un marché près
de la maturité
entre dans une
nouvelle phase

Les FNB à gestion
active prennent
leur envol

Les stratégies
systématiques
prennent leur élan

Les placements
alternatifs trouvent
leur place dans la
structure de FNB

Les conseillers,
véritables architectes
de portefeuille

Un savant mélange
d'art et de science

Ce que cela signifie
pour les conseillers
canadiens

Perspectives des FNB pour 2026

Transformer l'accès en avantage.



MACKENZIE
Placements



Un marché près
de la maturité
entre dans une
nouvelle phase

Les FNB à gestion
active prennent
leur envol

Les stratégies
systématiques
prennent leur élan

Les placements
alternatifs trouvent
leur place dans la
structure de FNB

Les conseillers,
véritables architectes
de portefeuille

Un savant mélange
d'art et de science

Ce que cela signifie
pour les conseillers
canadiens

2026 : une année charnière

Points à retenir

1. Les gestionnaires d'actif lancent de plus en plus de stratégies actives sous forme de FNB.
2. Les conseillers ne considèrent plus les FNB systématiques comme expérimentaux.
3. Les placements alternatifs liquides peuvent maintenant être intégrés directement dans les portefeuilles.



MACKENZIE
Placements



Un marché près de la maturité entre dans une nouvelle phase

Les FNB à gestion active prennent leur envol

Les stratégies systématiques prennent leur élan

Les placements alternatifs trouvent leur place dans la structure de FNB

Les conseillers, véritables architectes de portefeuille

Un savant mélange d'art et de science

Ce que cela signifie pour les conseillers canadiens

Un marché près de la maturité entre dans une nouvelle phase

Le marché des FNB au Canada continue de se démarquer, car il affiche l'une des croissances les plus rapides au monde. À la fin de 2025, les actifs investis dans les FNB canadiens ont atteint 714 G\$, un niveau record représentant une augmentation remarquable de 37,6 %, comparativement à environ 519 G\$ à la fin de 2024.

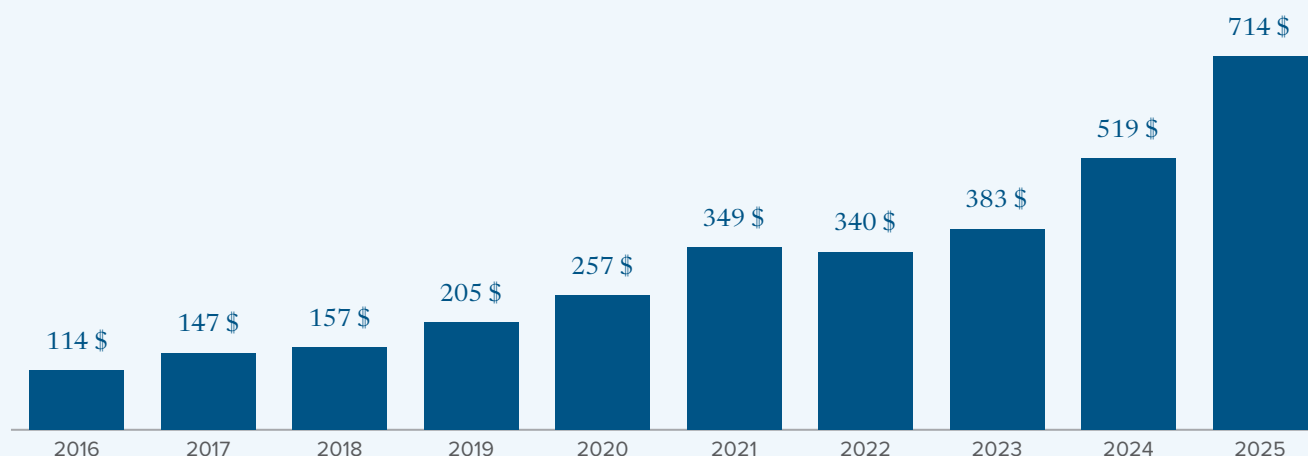
Au premier semestre de 2025 seulement, les entrées nettes de capitaux dans les FNB ont atteint 56 milliards de dollars, ce qui en fait le meilleur semestre de l'histoire du secteur canadien.

Ces chiffres confirment ce que de nombreux conseillers ont déjà constaté par eux-mêmes : les FNB sont devenus l'instrument par défaut pour l'élaboration de portefeuilles au Canada. Les conseillers se tournent vers les FNB non seulement pour obtenir une exposition à faible coût, mais de plus en plus pour bénéficier d'une gestion active, de stratégies systématiques et de placements non traditionnels

diversifiés pouvant être adaptés aux objectifs individuels des clients.

Le discours autour des FNB a évolué. Ils ne procurent plus seulement un accès, mais également un avantage et la possibilité pour les conseillers de les utiliser de manière plus intelligente pour offrir de meilleurs résultats à leurs clients. En 2026, trois tendances définiront cette évolution : l'essor des FNB à gestion active, l'intégration des approches systématiques et fondées sur des facteurs, et le rôle croissant des placements non traditionnels au sein de la structure des FNB.

FIGURE 1 : Actif sous gestion des FNB canadiens (en G\$)



Source : Morningstar. Au 31 décembre 2025. Les actifs des FNB cotés au Canada comprennent des avoirs détenus par des investisseurs particuliers et des institutions ainsi que des avoirs détenus par d'autres fonds d'investissement.



Un marché près de la maturité entre dans une nouvelle phase

Les FNB à gestion active prennent leur envol

Les stratégies systématiques prennent leur élan

Les placements alternatifs trouvent leur place dans la structure de FNB

Les conseillers, véritables architectes de portefeuille

Un savant mélange d'art et de science

Ce que cela signifie pour les conseillers canadiens



MACKENZIE
Placements

Les FNB à gestion active prennent leur envol

Autrefois un marché de niche, les FNB à gestion active sont devenus monnaie courante. Au Canada, ce segment représente désormais environ 28 % de tous les actifs investis dans des FNB, et sa taille a été multipliée par quinze au cours de la dernière décennie, surpassant à la fois les fonds communs de placement et les FNB à gestion passive traditionnels.

L'expansion rapide de cette catégorie témoigne d'un changement de perspective plus large des conseillers : le désir de combiner l'analyse active avec la liquidité et l'efficacité des FNB.

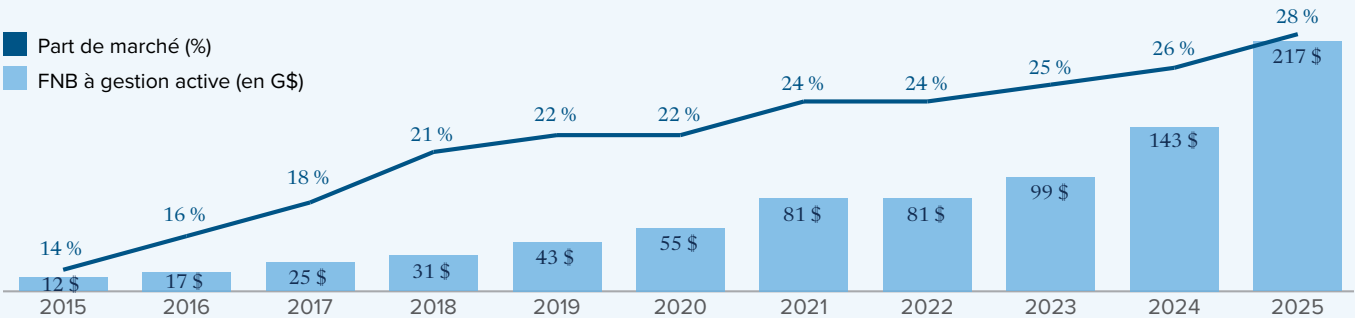
La distinction entre « gestion active » et « FNB » s'estompe. Les gestionnaires ayant fait leurs preuves lancent de plus en plus des stratégies à gestion active sous forme de FNB, permettant aux conseillers de s'appuyer sur la même prise de décision basée sur la conviction et la recherche fondamentale qu'offraient auparavant uniquement les fonds communs de placement.

Grâce à cette évolution, les clients n'ont plus à choisir entre analyse professionnelle et efficacité moderne. Les FNB à gestion active offrent ces deux avantages et sont utilisés dans des portefeuilles modèles, dans des composantes en actions de base et dans des solutions de revenu ciblées.

Cette tendance est également renforcée par les évolutions réglementaires. Grâce au Modèle de relation client-conseiller III (MRCC 3) qui devrait procurer une plus grande transparence quant aux frais et permettre de mieux comparer les coûts de l'ensemble des produits de placement, les conseillers pourraient de plus en plus privilégier les FNB comme des solutions rentables et faciles à expliquer qui s'adaptent aux attentes évolutives des clients. Puisque le MRCC 3 permet de mieux comprendre les coûts totaux et la valeur apportée, les FNB, en particulier les FNB à gestion active avec des mandats clairs, sont bien positionnés pour en profiter.

Pour les conseillers canadiens, cet élan est l'occasion de différencier leur proposition de valeur en tirant parti des FNB à gestion active pour exprimer des points de vue stratégiques et tactiques, gérer le risque et démontrer leur expertise en construction de portefeuille.

FIGURE 2 : Croissance des FNB à gestion active



Source : Morningstar. Au 31 décembre 2025.



Un marché près
de la maturité
entre dans une
nouvelle phase

Les FNB à gestion
active prennent
leur envol

Les stratégies
systématiques
prennent leur élan

Les placements
alternatifs trouvent
leur place dans la
structure de FNB

Les conseillers,
véritables architectes
de portefeuille

Un savant mélange
d’art et de science

Ce que cela signifie
pour les conseillers
canadiens



MACKENZIE
Placements

Les stratégies systématiques prennent leur élan

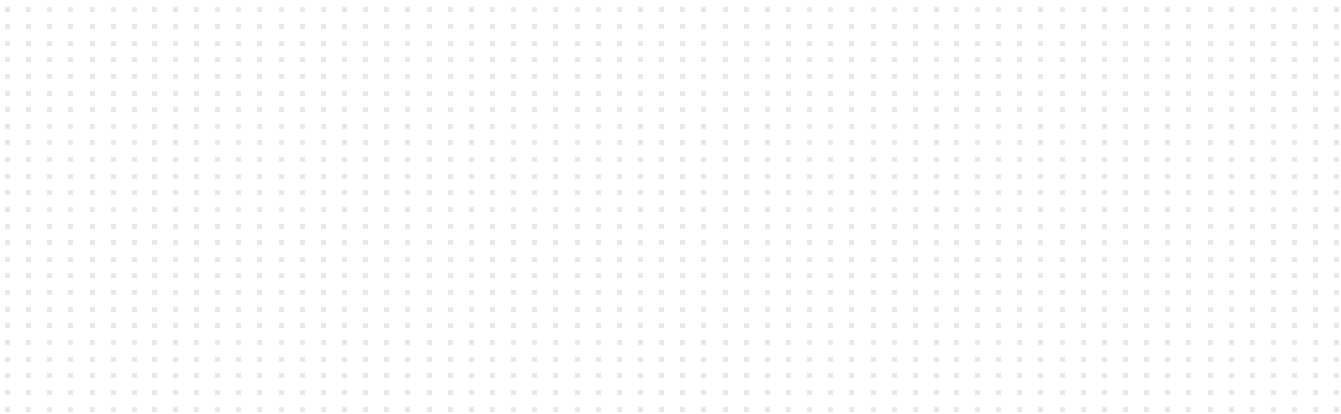
Alors que les FNB à gestion active attirent l’attention, les stratégies systématiques et fondées sur des facteurs deviennent discrètement l’épine dorsale des portefeuilles FNB modernes. Les conseillers canadiens ont adopté ces approches pour affiner les expositions et gérer les cycles avec plus de rigueur.

Le secteur ayant enregistré des entrées de fonds records, de nombreux conseillers allouent désormais des fonds à des stratégies à « bêta intelligent » qui privilégient la qualité, la valeur, la croissance, le momentum ou la faible volatilité en utilisant des processus basés sur les données pour améliorer la résilience du portefeuille.

Cette évolution reflète un changement d’état d’esprit. Les conseillers ne considèrent plus les FNB systématiques comme expérimentaux; ils les voient comme des composantes essentielles apportant précision et reproductibilité. Dans un environnement de marché caractérisé par une incertitude macroéconomique persistante, les stratégies

systématiques offrent des attributs de structure et de transparence de plus en plus prisés par les conseillers et les clients.

En 2026, on ne se demandera plus s’il faut utiliser des facteurs, mais comment les intégrer au mieux. L’objectif n’est pas de remplacer la gestion active, mais de la combiner avec des expositions rigoureuses et basées sur des règles qui renforcent la cohérence à long terme. À mesure que la technologie et l’analyse s’intégreront davantage dans la pratique de services-conseils, les FNB systématiques constitueront la pierre angulaire des portefeuilles modèles modernes et aideront les conseillers à offrir des résultats axés sur les processus sans sacrifier la flexibilité.





Un marché près de la maturité entre dans une nouvelle phase

Les FNB à gestion active prennent leur envol

Les stratégies systématiques prennent leur élan

Les placements alternatifs trouvent leur place dans la structure de FNB

Les conseillers, véritables architectes de portefeuille

Un savant mélange d'art et de science

Ce que cela signifie pour les conseillers canadiens



MACKENZIE
Placements

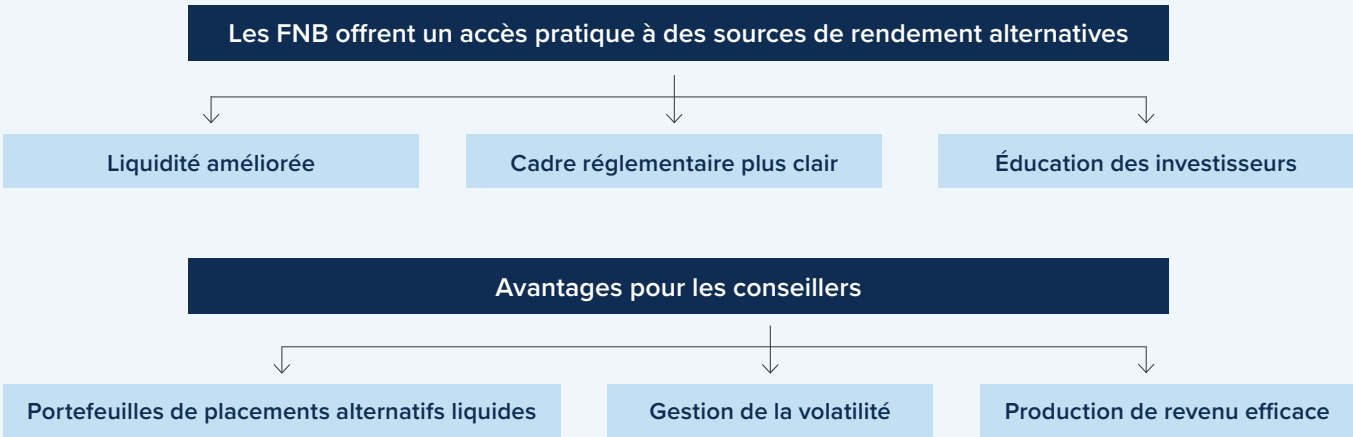
Les placements alternatifs trouvent leur place dans la structure de FNB

L'essor des stratégies alternatives dans la structure de FNB est également une tendance déterminante. Le marché canadien mène l'innovation dans ce domaine, offrant aux conseillers une exposition à des secteurs auparavant réservés aux investisseurs institutionnels, notamment les produits de base, le crédit et les stratégies d'actions couvertes.

Dans un contexte où les investisseurs cherchent une diversification plus poussée que la traditionnelle répartition 60/40, les FNB offrent un accès pratique à des flux de rendement différenciés. Meilleure liquidité, clarté réglementaire et formation des investisseurs sont autant d'avantages qui rendent ces solutions plus accessibles que jamais. Les conseillers peuvent désormais intégrer des placements non traditionnels liquides directement dans les portefeuilles afin d'atteindre un éventail plus large d'objectifs, notamment la gestion de la volatilité, la production de revenus et l'amélioration des rendements d'un portefeuille grâce à des stratégies d'extension d'alpha.

Comme les actifs investis dans des FNB canadiens ont affiché un taux de croissance annuel composé de 23 % au cours des dix dernières années, l'innovation en matière de produits ne fera qu'accélérer. Les FNB représentent à la fois un défi et une occasion, car les conseillers devront faire preuve de discernement et faire la distinction entre les FNB de placements non traditionnels qui procurent une vraie diversification et ceux qui ne font que reconditionner le bêta du marché. Alors que de plus en plus de stratégies vont faire leur entrée dans cet univers, la formation et la vérification préalable resteront primordiales pour obtenir des résultats tangibles.

FIGURE 3





Un marché près de la maturité entre dans une nouvelle phase

Les FNB à gestion active prennent leur envol

Les stratégies systématiques prennent leur élan

Les placements alternatifs trouvent leur place dans la structure de FNB

Les conseillers, véritables architectes de portefeuille

Un savant mélange d'art et de science

Ce que cela signifie pour les conseillers canadiens

Les conseillers, véritables architectes de portefeuille

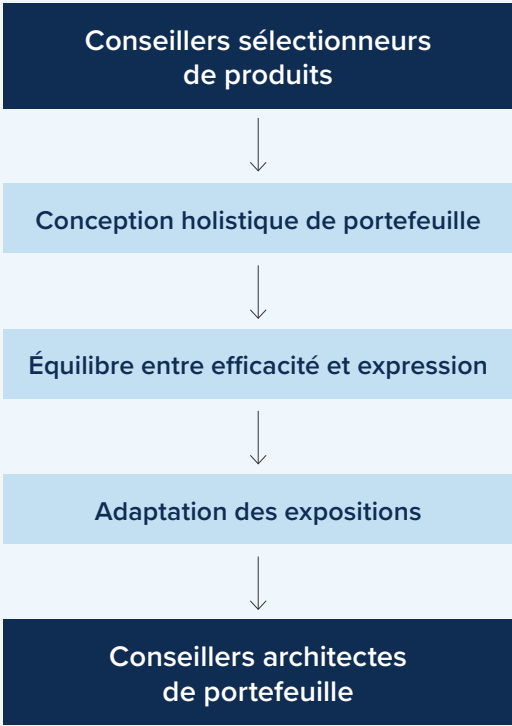
À mesure que le paysage des FNB se développe, les conseillers passent de sélectionneurs de produits à architectes de portefeuille.

L'abondance de solutions FNB, dans les catégories des stratégies à gestion active, systématiques et de placements non traditionnels, exige une approche plus globale de la conception de portefeuille. Les conseillers élaborent de plus en plus des portefeuilles qui équilibrent efficacité et expression, en adaptant les expositions pour qu'elles correspondent aux objectifs, aux horizons de placement et à la tolérance au risque des clients.

Cette évolution transforme la gestion de la pratique. Les FNB offrent des avantages clairs en matière de transparence et de communication, permettant aux conseillers d'expliquer les coûts, les expositions et l'attribution du rendement dans un langage accessible aux clients. Puisque le MRCC 3 insiste davantage sur la clarté de la valeur et des frais, les conseillers qui intègrent des FNB dans leurs modèles sauront plus facilement expliquer le lien entre la sélection des produits, la rentabilité et les résultats pour les clients.

Les FNB aident également les conseillers à servir une clientèle de plus en plus diversifiée. La flexibilité de la structure s'adapte à diverses stratégies permettant de répondre aux besoins des investisseurs plus jeunes, qui privilégient la croissance et l'accessibilité, comme des retraités, qui cherchent à obtenir un revenu et à préserver leur capital, tout en étant conscients de la nécessité de croissance pour assurer la longévité et les objectifs d'héritage. Ainsi, les FNB font le pont entre les générations, en fournissant des outils qui s'adaptent aux étapes de la vie, aux objectifs et aux niveaux de risque.

FIGURE 4 : L'évolution des conseils





Un marché près de la maturité entre dans une nouvelle phase

Les FNB à gestion active prennent leur envol

Les stratégies systématiques prennent leur élan

Les placements alternatifs trouvent leur place dans la structure de FNB

Les conseillers, véritables architectes de portefeuille

Un savant mélange d'art et de science

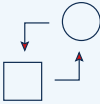
Ce que cela signifie pour les conseillers canadiens

Un savant mélange d'art et de science

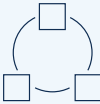
L'évolution des FNB a atteint un point où la distinction entre l'art et la science s'estompe. La prochaine phase de croissance appartient aux conseillers qui peuvent intégrer les deux, en combinant l'analyse humaine et la rigueur systématique, et la compétence en gestion active à une structure basée sur les données.

Dans ce contexte, le FNB est plus qu'un simple instrument; c'est le fil qui relie la philosophie de placement à l'exécution du portefeuille. Les FNB à gestion active apportent adaptabilité et conviction. Les FNB systématiques apportent constance et précision. Les FNB de placements alternatifs apportent diversification et durabilité. Ensemble, ils forment le socle moderne de la conception de portefeuille axée sur les résultats.

Les conseillers qui maîtrisent ce savant mélange, c'est-à-dire qui sont capables de convertir une gamme de FNB en expansion en résultats personnalisés pour une clientèle multigénérationnelle, seront les grands gagnants de cette nouvelle ère.



FNB à gestion active
Procurent adaptabilité et conviction.



FNB systématiques
Offrent constance et précision.



FNB de placements alternatifs
Assurent la diversification et la durabilité.



Un marché près
de la maturité
entre dans une
nouvelle phase

Les FNB à gestion
active prennent
leur envol

Les stratégies
systématiques
prennent leur élan

Les placements
alternatifs trouvent
leur place dans la
structure de FNB

Les conseillers,
véritables architectes
de portefeuille

Un savant mélange
d'art et de science

Ce que cela signifie
pour les conseillers
canadiens

Ce que cela signifie pour les conseillers canadiens

Pour les conseillers canadiens, 2026 sera une année charnière. Avec plus de 700 milliards de dollars d'actifs placés dans des FNB et une croissance prévue de plus de 20 % par an, les FNB sont devenus la structure principale par laquelle les Canadiens accèdent aux marchés.

Les conseillers qui accueillent cette évolution en intégrant la gestion active, la précision systématique et la diversification par des placements non traditionnels seront les mieux placés pour offrir un rendement différencié et renforcer les liens de confiance qu'ils ont noués avec leurs clients.

Combinées, la croissance du secteur, les évolutions réglementaires et la diversité générationnelle pointent vers une conclusion simple : le FNB n'est plus qu'une simple enveloppe. C'est la structure privilégiée dans la construction de portefeuille moderne, celle qui assure transparence, adaptabilité et placements axés sur les résultats. En 2026, les conseillers qui auront pleinement saisi toutes les nuances des FNB transformeront l'accès qu'ils offrent en avantage.

Le FNB n'est plus qu'une simple enveloppe. C'est la structure privilégiée dans la construction de portefeuille moderne, celle qui assure transparence, adaptabilité et placements axés sur les résultats.



MACKENZIE
Placements

Un marché près
de la maturité
entre dans une
nouvelle phase

Les FNB à gestion
active prennent
leur envol

Les stratégies
systématiques
prennent leur élan

Les placements
alternatifs trouvent
leur place dans la
structure de FNB

Les conseillers,
véritables architectes
de portefeuille

Un savant mélange
d’art et de science

Ce que cela signifie
pour les conseillers
canadiens

Les placements dans les fonds négociés en bourse peuvent donner lieu à des commissions, des frais de gestion, des frais de courtage et d’autres frais. Veuillez lire le prospectus avant d’investir. Les taux de rendement indiqués représentent le rendement composé annuel total historique, y compris les variations de la valeur des titres et le réinvestissement de toutes les distributions, et ne tiennent pas compte des frais d’acquisition, de rachat, de placement ou facultatifs ni des impôts sur le revenu exigibles qui pourraient réduire le rendement pour les porteurs et porteuses de titres.

Ce document pourrait renfermer des renseignements prospectifs qui décrivent nos attentes actuelles ou nos prédictions pour l’avenir ou celles de tiers. Les renseignements prospectifs sont de par leur nature assujettis entre autres à des risques, incertitudes et hypothèses pouvant donner lieu à des écarts significatifs entre les résultats réels et ceux exprimés dans les présentes. Ces risques, incertitudes et hypothèses comprennent, sans s’y limiter, les conditions générales économiques, politiques et des marchés, les taux d’intérêt et de change, la volatilité des marchés boursiers et financiers, la concurrence commerciale, les changements technologiques, les changements sur le plan de la réglementation gouvernementale, les changements au chapitre des lois fiscales, les poursuites judiciaires ou réglementaires inattendues et les catastrophes. Veuillez soigneusement prendre en compte ces facteurs et d’autres facteurs et ne pas accorder une confiance exagérée aux renseignements prospectifs. L’information prospective contenue dans le présent document n’est valable qu’au 31 décembre 2025. Il ne faut pas s’attendre à ce que ces renseignements soient mis à jour, complétés ou révisés par suite de nouveaux renseignements, de circonstances changeantes, d’événements futurs ou pour d’autres raisons.

Le rendement de l’indice ne tient pas compte de l’incidence des frais, commissions et charges payables par les investisseurs et investisseuses dans des produits de placement qui cherchent à reproduire un indice.

Le contenu de cet article (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 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’assurer son exactitude et son exhaustivité, nous ne sommes aucunement responsables de son utilisation.

© 2026 Morningstar. Tous droits réservés. Les informations ci-incluses : 1) sont la propriété de Morningstar et de ses fournisseurs de contenu; 2) ne peuvent être reproduites ou distribuées; 3) sont fournies sans garantie quant à leur exactitude, exhaustivité ou à-propos. Ni Morningstar ni ses fournisseurs de contenu ne seront tenus responsables des dommages ou pertes résultant de l’utilisation de ces informations. Le rendement antérieur n’est pas garant des résultats futurs.