



Fonds petite capitalisation internationale Ninepoint — Aperçu du marché

Le 4 septembre 2020

Chers clients et collègues,

La COVID-19 a entraîné un changement dans les dépenses de consommation. Une fois le confinement levé, on a constaté une augmentation des dépenses des ménages et une demande accrue de produits d'hygiène, de santé et de bien-être, tandis que la demande de produits associés à la socialisation ou au travail a diminué. Les dépenses en matériel technologique, comme les ordinateurs personnels, les ordinateurs portables et les cartouches, ont presque atteint les niveaux d'avant la pandémie de COVID-19, tandis que les dépenses en produits de jardinage ont présenté un faible taux de croissance à un chiffre d'une année à l'autre.

À ce stade, notre position est toujours sous-pondérée dans le secteur de la consommation discrétionnaire. Nous avons tendance à favoriser les sociétés de biens de grande consommation qui peuvent s'appuyer sur plusieurs canaux de distribution et possèdent des marques fortes. En temps de crise, les consommateurs ont tendance à préférer s'en tenir aux marques qu'ils connaissent et auxquelles ils font confiance. Notre philosophie en matière de placement privilégie également les sociétés qui offrent une croissance industrielle supérieure à la moyenne, de meilleures marges et des bilans plus solides.

Husqvarna, une société que nous avons incluse dans nos portefeuilles internationaux durant la pandémie de COVID-19, répond à ces caractéristiques. La société est un chef de file mondial dans le domaine des produits motorisés pour l'extérieur, notamment des tronçonneuses, des coupe-herbe, des tondeuses à gazon et des tracteurs de jardin. Elle a également des activités dans le domaine des produits d'arrosage grand public sous la marque Gardena. Le portefeuille de Husqvarna comprend des produits destinés aux consommateurs et aux professionnels. La société réalise 36 % de ses ventes en Amérique du Nord, 48 % en Europe et 16 % sur d'autres marchés internationaux. Pour son exercice financier 2019, la société a affiché des ventes de 4 472 millions de dollars américains et un BAIIA de 612 millions de dollars américains.

Husqvarna demeure le leader mondial des tondeuses à gazon robotisées et des produits à batterie. En fait, la société a inventé les tondeuses à gazon robotisées il y a 20 ans. La pénétration du marché et la popularité des tondeuses robotisées ont récemment augmenté, en raison de plusieurs facteurs : une pénurie de main-d'œuvre dans le secteur des services, l'augmentation des coûts des entrepreneurs, une baisse de la productivité et un manque de qualité du travail effectué par les entrepreneurs. Une autre raison de l'utilisation accrue des tondeuses robotisées est leur durabilité. Les tondeuses robotisées fonctionnent sans essence et ne génèrent que 60 décibels, soit une fraction du bruit produit par les tondeuses conventionnelles à essence. Les tondeuses robotisées sont également conçues pour servir les marchés professionnels. Les paysagistes, les gestionnaires

Nos spécialistes en investissement

immobiliers et les autres propriétaires d'un parc de véhicules sont tous des adeptes de la solution et cela représente un marché très nouveau et inexploité.

Pour tenter de limiter les émissions de gaz à effet de serre, les citoyens et les consommateurs sont censés prendre des initiatives environnementales. Nous prévoyons que la sensibilisation des consommateurs à l'environnement s'intensifiera dans plusieurs catégories de produits. Nous pensons que les produits à piles continueront à faire l'objet d'une forte demande de la part des consommateurs.

Taille du marché

- Le marché des équipements de pelouse et de jardin devrait atteindre 45 milliards de dollars d'ici 2025, avec une croissance de 3 à 4 % par an.
- Le marché américain des équipements électriques pour pelouses et jardins représente environ 12 milliards de dollars. En moyenne, environ six millions de tondeuses à gazon à essence sont achetées chaque année.
- Les équipements électriques devraient croître de 8 % par an jusqu'en 2025.
- Le marché mondial des équipements de construction était estimé à 125 milliards de dollars en 2019. Environ 25 % de ce marché concerne le béton et les équipements routiers. Ce segment devrait croître de 4 % par an.

Stratégie de croissance

- Le développement de produits par l'innovation (par exemple, les produits à batterie)
- Les acquisitions complémentaires dans des créneaux (par exemple, dans le segment de la construction, qui est très fragmenté) afin d'élargir la gamme de produits.
- Le développement du réseau de distribution en signant de nouveaux concessionnaires, en augmentant le nombre d'UGS pour le canal en ligne et en signant de nouveaux partenaires de vente au détail ou en augmentant la pénétration des partenaires existants.

Forces

- Husqvarna est l'acteur dominant dans le domaine des produits de milieu et haut de gamme pour le jardinage, l'aménagement paysager et la construction. Grâce à une marque forte, la société dispose d'une part de marché solide : numéro un en Europe pour l'arrosage et la construction, numéro un mondial pour les tondeuses à gazon robotisées, et numéro deux mondial pour les tronçonneuses.
- Une capacité à innover. La société dépense plus que ses pairs pour la recherche et le développement.
- Une couverture mondiale étendue avec un réseau de 25 000 concessionnaires.
- Une large diversification des produits, des zones géographiques et des clients.
- Un bilan solide.

Occasions

- L'activité immobilière et l'urbanisation en général.
- Le jardinage intelligent, la technologie des toits verts et les tendances en matière de vacances sédentaires suivant la pandémie de COVID-19.
- La demande de produits à batterie, motivée par des considérations environnementales (pollution sonore, vibrations, protection).
- Les occasions de marchés professionnels avec plusieurs domaines mal desservis.

- L'économie circulaire et l'importance croissante accordée au partage des produits.
- Les dépenses d'infrastructures de construction.

Risques

- L'activité est fortement saisonnière, avec un déséquilibre durant le premier semestre de l'année.
- Si l'on exclut le segment de la construction, les revenus récurrents sont relativement faibles avec 10 % des revenus totaux.
- À l'exception du segment de la construction, la plupart de leurs produits sont discrétionnaires et pourraient être touchés par une fermeture de la vente au détail et par les niveaux de revenu disponible.

Bonne semaine.

L'équipe de Global Alpha

Fonds petite capitalisation internationale Ninepoint Rendements Composés¹ au 31 août 2020 (SÉRIE F NPP371)

	1 MOIS	À CJ	3 MOIS	6 MOIS	1 AN	Début
Fond	2,9 %	-9,4 %	4,1 %	0,7 %	2,3 %	-0,4 %
Indice	4,5 %	-3,0 %	6,1 %	6,9 %	8,5 %	-0,1 %

¹Tous les rendements et les détails sur le Fonds a) font référence à la série 31 août, 2020; b) sont présentés après les frais; c) sont annualisés pour les périodes supérieures à un an; d) figurent au 31 août, 2020. L'indice est composé à 100 % de l'indice MSCI EAFE Small Cap NR USD (CAD) et calculé par Partenaires Ninepoint LP en fonction des renseignements destinés au public à son sujet. ² Le cas échéant, tous les chiffres sont annualisés et basés sur les rendements mensuels depuis la date de création. Le taux d'intérêt hors risque et le rendement minimal acceptable sont calculés en fonction du taux des bons du Trésor canadien sur une période mobile de 90 jours. Le taux de rendement ou la table mathématique présenté(e) n'est utilisé(e) que pour illustrer les effets du taux de croissance composé; son but n'est pas de donner une indication des valeurs futures du fonds commun de placement ou du rendement des investissements dans le fonds commun de placement. ³ Les dix principales participations en actions sont présentés au septembre 4, 2020. Les répartitions sectorielle et géographique sont présentés au 29 décembre 2017. Les pondérations sectorielles sont calculées en pourcentage du portefeuille de la valeur liquidative. Les totaux peuvent ne pas paraître exacts en raison de l'arrondissement. La trésorerie et les équivalents de trésorerie comprennent les actifs ou passifs hors portefeuille.

Le Fonds est généralement exposé aux risques suivants. Veuillez consulter le prospectus du Fonds pour obtenir une description de ces risques : Risque lié aux CAAÉ; Risque lié à la concentration; Risque de crédit; Risque de change; Risque lié à la cybersécurité; Risque lié aux marchés émergents ; Risque lié aux placements étrangers; Risque lié à l'inflation; Risque lié à la liquidité; Risque lié au marché; Risque lié à la réglementation; Risque lié aux opérations de prêt, de mise en pension et de prise en pension de titres; Risque lié à la série; Risque lié aux petites sociétés; Risque lié à un émetteur donné; Risque lié aux sous-conseillers; Risque lié à la fiscalité.

Partenaires Ninepoint LP est le gestionnaire de placement des Fonds Sprott (collectivement appelés les « Fonds »). Un placement dans les fonds communs de placement peut donner lieu à des frais de courtage, des commissions de suivi, des frais de gestion, des honoraires au rendement, le cas échéant, et d'autres frais et charges. Veuillez lire attentivement le prospectus avant de faire un placement. Le taux de rendement des parts de série F présenté pour la période close le 30 avril 2019 représente le rendement global antérieur, composé annuellement, compte tenu des variations de la valeur des parts et du réinvestissement de toutes les distributions. Il ne tient pas compte des frais de vente, de rachat, de distribution ou des frais optionnels, ni des impôts sur le revenu à payer par le porteur de parts, lesquels auraient réduit le rendement. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur fluctue fréquemment et leur rendement passé n'est pas indicatif de leur rendement futur. Les renseignements contenus dans la présente communication ne constituent pas une offre ni une sollicitation par toute personne résidant aux États-Unis ou dans toute autre juridiction où une telle offre ou sollicitation n'est pas autorisée ou à toute personne qu'il est illégal de solliciter ou à qui il est illégal de faire une telle offre. Les investisseurs éventuels qui ne résident pas au Canada devraient s'adresser à leur conseiller financier pour déterminer si les parts du Fonds peuvent être légalement vendues dans leur juridiction.

SERVICES AUX COURTIER : CIBC Mellon GSSC Record Keeping Services: sans frais : 1.877.358.0540