

Une année sans véritable surprise

Le Top 7 devient un Top 8 avec l'arrivée d'Industrielle Alliance Valeurs mobilières.

PAR STÉPHANIE FERRÈRE

D'UNE ANNÉE À L'AUTRE, L'ASPECT le plus important pour les conseillers de plein exercice reste la liberté et l'indépendance de décider des produits qu'ils vendent (9,5 points en 2013 et 9,4 points en 2012, voir la dernière colonne du tableau).

En deuxième position, le système d'information et de communication des cotes reste un élément important en 2012 et 2013 (8,8 pour les deux années).

En 2013, la cote attribuée au système de paie de la firme est l'élément qui arrive en troisième position (8,7 pour les deux an-

nées), tout comme la stabilité de la firme (8,7 par rapport à 8,4 en 2012).

Si l'image projetée par la firme était tout aussi importante l'année dernière (8,5 par rapport à 8,8 en 2012), les conseillers mettaient également en avant l'évaluation de la rémunération offerte (8,5 par rapport à 8,8 en 2012) ainsi que le service juridique et la conformité (8,3 par rapport à 8,8 en 2012).

IMPRESSION DE DÉJÀ-VU

Sans surprise, la firme **RBC Dominion valeurs mobilières** se place cette année encore en tête du sondage des courtiers en valeurs mobilières québécois quant à la satisfaction des conseillers envers leur firme.

La société obtient une note moyenne de 8,4 sur 10. Un bon résultat, qui connaît tout de même une baisse par rapport à 2012 (8,8 points).

D'autant que la note accordée

par les conseillers de plein exercice a baissé de presque un point en ce qui concerne la rémunération offerte par la firme (7,3, par rapport à 8,2 en 2012).

RBC Dominion est suivie de près par **BMO Nesbitt Burns** (8,2 points).

La firme a amélioré son pointage pour 12 éléments sur les 22 évalués, notamment en matière de stabilité (9, par rapport à 8,5 en 2012), d'image projetée, d'établissement du prix des produits à revenu fixe et de la qualité du site Internet.

En revanche, elle perd 0,6 point en matière de service juridique et de conformité, passant de 9,1 en 2012 à 8,5 en 2013, et presque un point pour la qualité de son intranet (0,9).

UNE ENTRÉE RÉUSSIE

Industrielle Alliance Valeurs mobilières (IAVM) fait une entrée remarquée dans notre Top 8 des courtiers québécois, en obte-

nant la troisième place dès la première année.

La firme obtient une note moyenne de 8 points. Elle se démarque particulièrement, selon ses conseillers, dans la rémunération offerte (8,9) et la cote attribuée au système de paie (9,2), les pointages les plus élevés du tableau pour ces deux éléments.

Les conseillers ont évalué le pourcentage de commissions leur revenant à 69,4 %, par rapport à près de 47 % pour l'ensemble des sociétés sondées.

Le modèle d'affaires d'IAVM,

où le représentant est indépendant, diffère de celui des courtiers en valeurs mobilières bancaires. C'est pourquoi le pourcentage de commission revenant au conseiller d'IAVM se situe autour de 70 %. En revanche, ce dernier assume certaines dépenses liées à sa pratique. Cela explique le pointage élevé d'IAVM par rapport à celui des autres firmes sondées.

Tout comme BMO Nesbitt Burns, **CIBC Wood Gundy** a amélioré ses notes pour 12 élé-

> ANNÉE SUITE PAGE 30

AUSSI DANS CETTE SECTION

Les clients retrouvent de l'appétit pour le risque	30
États-Unis : retour en force des investisseurs	31-32
Tendance forte en valeurs mobilières	32
Commentaires	32

Comment les conseillers évaluent-ils leur firme ?

	BMO Nesbitt Burns	CIBC Wood Gundy	FBN ¹	IAVM ²	RBC Dominion	Scotia McLeod	VMBL ³	VMD ⁴	Moyenne québécoise	Importance
Nombre de conseillers en placement au Québec (au Canada)	178 (1 344)	160 (1 078)	519 (989)	123 (196)	210 (1 500)	74 (840)	84 (85)	289 (312)	-	-
Groupe d'âge*	3,4	3,9	3,3	4,5	4,0	2,4	4,0	3,8	3,7	-
Revenus bruts**	3,3	3,7	3,6	2,3	3,2	3,8	2,7	3,4	3,2	-
Pourcentage de commissions revenant au conseiller	43,5	45,0	43,4	69,4	43,9	42,1	48,4	39,5	46,9	-
Nombre d'années dans l'entreprise	12,6	14,1	26,3	8,9	17,1	13,2	5,8	10,8	13,6	-
Nombre d'années dans l'entreprise à titre de conseiller	13,5	18,1	16,4	16,4	17,8	13,5	18,1	16,2	16,3	-
Actif sous gestion (M\$)	127,5	125,1	137,1	23,5	252,1	260,8	34,4	94,1	131,8	-
Nombre de clients	217,7	289,9	359,2	191,0	238,1	221,0	199,9	326,0	255,4	-
Logiciel de gestion de la clientèle (front office)	8,1	8,0	7,7	7,2	7,8	6,1	7,0	6,6	7,3	8,0
Services de soutien (back office)	7,6	7,3	7,5	7,6	7,6	6,6	6,8	7,0	7,2	7,8
Clarté et qualité des relevés de compte	7,3	7,7	6,8	7,1	8,2	7,3	6,3	6,8	7,2	8,0
Soutien apporté aux ventes	7,4	7,5	7,2	6,6	8,5	7,7	6,9	6,1	7,2	7,8
Brochures, dépliants, publipostage/documentation destinée aux clients	7,9	7,7	7,9	6,3	8,6	7,8	7,6	7,2	7,6	7,8
Stabilité de la firme	9,0	8,8	8,7	8,5	9,0	8,9	8,4	6,6	8,5	8,7
Concentration sur la stratégie	8,3	7,8	7,6	7,8	8,6	8,3	6,7	6,2	7,6	8,0
Image projetée par la firme	8,8	7,9	8,1	8,4	9,1	8,6	7,2	7,0	8,2	8,5
Service juridique et service de conformité	8,5	7,6	8,3	8,4	8,9	8,4	7,9	7,1	8,1	8,3
Établissement du prix des produits à revenu fixe	7,8	7,6	7,0	7,4	7,9	7,2	7,7	6,0	7,3	7,9
Formation continue	7,9	7,4	7,7	8,1	8,2	7,5	6,4	7,0	7,5	7,7
Évaluation du directeur de succursale	7,9	7,9	7,5	8,4	7,8	8,4	7,8	6,9	7,8	8,2
Évaluation de la rémunération offerte	7,5	7,8	7,3	8,9	7,3	7,8	8,3	7,3	7,8	8,5
Cote attribuée au système de paie de votre firme	8,8	8,3	8,3	9,2	8,8	8,6	8,5	7,8	8,5	8,7
Système d'information et de communication des cotes	9,1	8,7	8,1	8,6	9,0	8,0	8,7	8,1	8,5	8,8
Qualité de la recherche sur le marché canadien	9,4	7,8	8,1	7,8	8,9	7,6	6,6	6,0	7,8	8,1
Qualité de la recherche sur le marché américain	8,5	7,8	7,6	6,9	8,4	7,7	7,1	5,5	7,4	7,9
Liberté/indépendance dans la vente des produits	9,6	9,3	9,3	9,8	9,6	9,6	9,2	9,0	9,4	9,5
Culture d'entreprise	8,4	7,7	8,0	8,6	8,6	8,4	7,3	7,1	8,0	8,3
Service à la clientèle	8,3	7,5	7,8	8,1	8,6	8,2	6,9	8,0	7,9	8,2
Qualité de l'intranet	7,4	8,0	7,5	8,5	7,8	7,6	7,1	6,9	7,6	8,0
Qualité du site Internet	8,3	7,9	7,9	7,1	8,2	7,4	6,1	7,5	7,5	8,0
Indice FI (note moyenne par courtier) 2013	8,2	7,9	7,8	8,0	8,4	7,9	7,4	7,0	7,8	-
Indice FI (note moyenne par courtier) 2012	8,1	7,9	7,9	-	8,8	8,3	7,3	7,5	8,0	-
Indice FI (note moyenne par courtier) 2011	8,1	7,8	7,8	-	8,8	8,0	7,8	7,6	8,0	-
Nombre de fois où la firme occupe le premier rang	7	0	0	7	12	1	0	0		
Moyenne de la note générale attribuée par les conseillers	8,4	8,1	8,2	8,1	8,7	8,1	7,5	7,2		

1. FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE ; 2. INDUSTRIELLE ALLIANCE VALEURS MOBILIÈRES ; 3. VALEURS MOBILIÈRES BANQUE LAURENTIENNE ; 4. VALEURS MOBILIÈRES DESJARDINS

* 1 = MOINS DE 25 ANS ; 2 = DE 25 À 34 ANS ; 3 = DE 35 À 44 ANS ; 4 = DE 45 À 54 ANS ; 5 = DE 55 À 64 ANS ; 6 = 65 ANS ET PLUS

** 1 = MOINS DE 100 000 \$; 2 = DE 100 000 \$ À 250 000 \$; 3 = DE 250 000 \$ À 500 000 \$; 4 = DE 500 000 \$ À 1 M\$; 5 = PLUS DE 1 M\$

NOTE : LES RÉSULTATS EN ROUGE INDIQUENT QUE LA FIRME OCCUPE LE PREMIER RANG POUR L'ÉLÉMENT ÉVALUÉ. LES RÉSULTATS EN VERT INDIQUENT QUE LA FIRME OCCUPE LE DERNIER RANG POUR L'ÉLÉMENT ÉVALUÉ.

SOURCE : SONDRAGE MENÉ PAR FINANCE ET INVESTISSEMENT

TABLEAU : FINANCE ET INVESTISSEMENT

Portefeuilles : les clients retrouvent un certain appétit pour le risque

Surprise ! Selon les patrons des activités québécoises des firmes de courtage, cet appétit se manifeste en bonne partie sur le terrain des titres à revenu fixe, et non sur les marchés boursiers.

PAR JEAN-FRANÇOIS BARBE

EN RAISON DE L'AMÉLIORATION des perspectives financières nord-américaines, les investisseurs individuels, clients de **Disnat**, la plateforme de courtage à escompte du **Mouvement Desjardins**, sont devenus, lors du dernier trimestre, nettement plus actifs.

« Les tendances observées dans le courtage à escompte précèdent généralement de trois à six mois celles qui s'imposeront dans le courtage de plein exercice. Le regain chez Disnat est un signe avant-coureur d'un retour graduel sur les marchés », dit Vincent Hogue, premier vice-président et chef des services aux particuliers de **Valeurs mobilières Desjardins** (VMD).

Les clients reviennent peu à peu sur les marchés, confirme Michel C. Trudeau, président et chef de la direction de **Valeurs mobilières Banque Laurentienne** (VMBL).

« Tranquillement, peu à peu, une journée à la fois. Mais avec une faible tolérance au risque », précise-t-il.

Deux secteurs suscitent l'intérêt des clients des firmes de courtage de plein exercice : les titres à revenu fixe à rendement élevé – ce qui inclut la dette souveraine, les obligations des marchés émergents et les obligations à haut rendement – ainsi que les actions de qualité qui versent des dividendes.

CONSEILLERS SOUS PRESSION

« Chez nous, on ne cogne pas aux portes pour acheter davantage d'actions. En fait, les clients font actuellement beaucoup pression sur les conseillers afin de trouver de nouvelles solutions en revenu fixe. Ils cherchent à alimenter leurs besoins de liquidités », affirme Paul Balthazard, vice-président et administrateur, directeur régional, Québec et Provinces de l'Atlantique, chez **RBC Dominion valeurs mobilières**.

Là, comme ailleurs, la clientèle vieillit et les premiers *boomers* commencent à prendre leur retraite. Toute une génération se prépare à franchir le gué... alors que les plaies des deux crises boursières et financières de la dernière décennie ne sont pas encore cicatrisées.

Par conséquent, la clientèle est devenue d'une grande sensibilité – et parfois même, carrément allergique – à la volatilité boursière. En effet, bien des épargnants ne peuvent plus se permettre d'encaisser des pertes et de reculer

dans leur planification financière pour la retraite.

Parallèlement, les *boomers* pré-retraités savent bien qu'ils doivent continuer à étoffer leur bas de laine, alors même que les obligations sont moins attrayantes que jamais en raison des faibles taux d'intérêt.

« Nous sommes entre l'arbre et l'écorce. Nos clients veulent protéger leur capital. Et en même temps, ils veulent augmenter leurs revenus. C'est pourquoi la tentation du revenu fixe à rendement élevé est si forte. Or, cette option comporte des risques. Et c'est là où, selon nous, se situe le danger », ajoute Gérard Taillon, premier vice-président et directeur général pour le Québec de **BMO Nesbitt Burns**.

Gérard Taillon souligne que les oracles de **PIMCO** et de **BlackRock** ont dernièrement mis les investisseurs en garde vis-à-vis des risques que comporteraient la dette souveraine et les obligations à haut rendement.

« Quand un Bill Gross lance de telles mises en garde, il faut l'écouter ! Les signaux d'alarme sont d'autant plus inquiétants qu'on ne peut pas complètement segmenter la *high yield* », martèle Gérard Taillon.

Paul Balthazard lève également un drapeau jaune. « On s'approche de la fin d'un boom en revenu fixe. Et n'oublions pas que plus les rendements sont élevés, plus le risque est présent », dit-il.

Cela dit, le monde des obligations d'entreprises recèle encore de bonnes affaires.

« Le bilan des entreprises s'est

assaini. Et depuis la crise, le niveau d'endettement des entreprises cotées BBB (faible) a globalement diminué », signale Michel C. Trudeau.

Il faut cependant s'assurer que les obligations d'entreprises conviennent aux profils de risque des clients, ajoutent Vincent Hogue et Paul Balthazard.

CHAT ÉCHAUDÉ...

Premier vice-président et directeur national, **Financière Banque Nationale - Gestion de patrimoine**, Denis Gauthier croit que l'investisseur moyen est devenu plus prudent depuis la crise, au point de prendre une pause face aux risques des obligations à haut rendement.

« Chat échaudé craint l'eau froide ! La plupart des épargnants se satisfont de rendements obligataires à 3 %. Ils savent aussi qu'ils peuvent toucher des rendements globaux de 6 ou 7 % par an, parce que les portefeuilles sont mieux construits qu'avant la crise, notamment grâce à une plus grande utilisation des fonds négociés en Bourse », explique Denis Gauthier.

Les titres à revenu fixe à rendement élevé ne sont pas les seuls à avoir suscité davantage d'intérêt auprès de la clientèle des sociétés de courtage. La demande s'est également portée sur les titres boursiers de qualité qui versent des dividendes.

« Il y a une ruée pour des titres de grande qualité qui versent des dividendes. Cela vient en bonne partie des clients qui prennent de l'âge », précise Denis Gauthier.

En conséquence, les spécia-

listes de la sélection de titres boursiers reprennent toute leur importance.

« On a signé trop vite l'arrêt de mort des *stock pickers*. Notre époque demande des spécialistes capables non seulement de trouver les titres boursiers qui versent des dividendes, mais aussi ceux qui pourront s'apprécier avec le temps », dit Gérard Taillon **FI**

Les actions en hausse

Au quatrième trimestre de l'année 2012, l'actif sous gestion auprès des courtiers en valeurs mobilières au Québec s'est accru de 2,4 %. Toutefois, la croissance de la valeur des portefeuilles d'actions a dépassé cette moyenne, et a atteint 2,8 %. Et du 31 décembre 2011 au 31 décembre 2012, la valeur du portefeuille d'actions a grimpé de 8,9 %. Est-ce à dire que les ventes d'actions ont enfin décollé ? Pas si vite, rétorque l'Institut de la statistique du Québec (ISQ), qui publiait ces données en mars dernier. Ces données, explique l'ISQ, reflètent l'effet combiné des ventes nettes et de l'évolution de la valeur des actifs déjà accumulés. Toutefois, elles ne permettent malheureusement pas d'en déduire l'importance relative.

- JEAN-FRANÇOIS BARBE

Année

> SUITE DE LA PAGE 29

ments, notamment la stabilité de la firme, l'image projetée et la clarté et la qualité des relevés de compte.

Par contre, elle perd du terrain par rapport à 2012 quant à l'établissement des prix des produits à revenu fixe, à l'évaluation de la rémunération offerte, à la qualité de la recherche sur les marchés canadien et américain, et à la formation continue.

Toutefois, c'est surtout en ce qui concerne le service juridique et le service de conformité que l'insatisfaction se fait ressentir. La cote est passée de 8,7 en 2012 à 7,6 en 2013.

Fait à noter, **CIBC Wood Gundy** et **ScotiaMcLeod** obtiennent toutes deux un pointage moyen de 7,9 points.

Cependant, chez **ScotiaMcLeod**, le mécontentement touche, comme en 2012, tout particulièrement les logiciels de gestion de la clientèle (*front office*) et les services de soutien (*back office*).

ScotiaMcLeod obtient la meilleure note tout comme **IAVM** quant à l'évaluation du directeur de succursale.

Pour la **Financière Banque Nationale** (FBN), ce sont surtout la clarté et la qualité des relevés de compte (6,8, par rapport à 7,5 en 2012), la concentration sur la stratégie (7,6, par rapport à 8,2 en 2012) et l'évaluation de la rémunération offerte (7,3, par rapport à 7,9 en 2012), qui sont la cible des critiques des conseillers.

Toutefois, la note octroyée par les conseillers pour la qualité de son site Internet s'est améliorée depuis un an (7,9, par rapport à 7,4 en 2012).

C'est la FBN qui présente l'écart le plus important entre la moyenne de la note générale attribuée par les conseillers (8,2) et la moyenne arithmétique des notes attribuées par les conseillers de la firme au sondage (7,8). Ainsi, le conseiller de la FBN est beaucoup plus généreux lorsqu'on lui demande d'accorder une note générale à sa firme que lorsqu'on fait une moyenne de chacune de ses notes.

La note moyenne de **Valeurs**

mobilières Banque Laurentienne (VMBL) a connu une légère amélioration, pour s'établir à 7,4. La firme n'a pas retrouvé sa cote de 7,8 obtenue en 2011, mais elle s'est améliorée sur 13 éléments.

La stabilité de la firme est mieux perçue que l'an dernier, tout comme la qualité des recherches sur le marché américain et de la documentation destinée aux clients.

Cependant, les conseillers soulignent que le service juridique et celui de la conformité ne sont pas aussi performants que l'an dernier (7,9, par rapport à 8,5 en 2012).

La même critique est formulée par les conseillers de **Valeurs mobilières Desjardins** (VMD) où la note pour ce dernier élément est passée de 8,1 en 2012 à 7,1 cette année. Les notes pour la stabilité de la firme (6,6, par rapport à 7,6 en 2012) et la concentration sur la stratégie (6,2, par rapport à 7,4 en 2012) ont également baissé.

La moyenne globale attribuée à VMD est de 7 points, en baisse de 0,5 point par rapport à l'an dernier.

Toutefois, les notes accordées pour la liberté de vendre des produits et le service à la clientèle demeurent stables avec 9 et 8 points respectivement, en 2012 et en 2013.

De manière générale, toutes les firmes sondées l'an dernier et en 2013 connaissent une baisse significative (de 0,4 à 1,1 point de

moins) de leur note en matière de service juridique et de service de conformité.

L'importance que les conseillers accordent à ces éléments est également en baisse de 0,5 point.

Soit la conformité est définitivement intégrée dans la pratique, soit elle leur semble moins importante qu'auparavant. **FI**

Méthodologie

Le Top 8 des courtiers québécois 2013 a été réalisé à partir d'entrevues téléphoniques menées par notre sondeur, Edouard Sigward.

Le questionnaire comportait une vingtaine de questions, dont les 22 éléments évalués qui nous permettent d'attribuer une moyenne aux courtiers avec lesquels ils font affaire. Quelque 20 conseillers en placement par courtier ont répondu au questionnaire, pour un total de 163 entrevues téléphoniques.

Les appels ont été effectués entre le 20 février et le 22 mars.

Durant les entretiens, nous avons insisté auprès des ré-

pondants sur le caractère anonyme et confidentiel de leurs réponses, et ce, afin de garantir un maximum de transparence. Fait à noter : les dirigeants des firmes et les directeurs de succursale ne sont pas admissibles au sondage. Nous effectuons des vérifications systématiques lors de la compilation des résultats. **Nous rappelons à nos lecteurs que ce sondage n'a aucune prétention scientifique.** De plus, son objectif n'est pas de couronner un gagnant, mais de déterminer le degré de satisfaction des conseillers envers leur propre firme... et de donner aux patrons des pistes qui leur permettront de cibler leurs efforts.

Retour en force des investisseurs sur le marché américain

Les voyages des Canadiens au sud de leur frontière sont notoires. Depuis quelque temps, les investisseurs empruntent le même chemin, selon les répondants à notre sondage. Résultats confirmés par une étude de l'IFIC.

PAR YAN BARCELO

LES INVESTISSEURS CANADIENS ont mis du temps à refaire les équations de leurs portefeuilles et à prendre le chemin du sud, mais le mouvement est bien enclenché.

Les données de l'**Institut des fonds d'investissement du Canada** (IFIC) en témoignent et confirment ce que les conseillers de plein exercice ont révélé à notre sondeur lors de notre enquête de cette année.

De 2007 à 2009, la valeur des fonds communs spécialisés en actions américaines a presque fondu de moitié, passant de 23 G\$ en janvier 2007 à 12,9 G\$ en février 2009. De ce creux, elle est remontée à 25,8 G\$ à la fin de février 2013, un bond de 100 %.

Toutefois, ce n'est qu'en 2011 que les investisseurs ont recommencé à acheter des parts de fonds communs d'actions américaines.

En 2011, ils en ont acheté à hauteur de 865 M\$, et en 2012, à hauteur de 1,23 G\$.

Depuis le début de 2013, le total de janvier et de février équivaut presque à celui de 2012, soit 1,16 G\$.

Il peut être pertinent de noter, comme le fait ressortir Alykhan Surani, responsable de la recherche et de la statistique à l'IFIC, que nous nous acheminons assez rapidement vers le sommet historique de 30,8 G\$ atteint en août 2000, au moment de la frénésie technologique.

Un même déplacement de la part des investisseurs individuels se vérifie-t-il dans le secteur des fonds obligataires américains ? Impossible de le savoir.

L'IFIC ne collige aucune donnée sur la destination des investissements en obligations, l'**Association canadienne du commerce des valeurs mobilières** (qui se réfère aux chiffres de l'IFIC) non plus.

Investor Economics, la seule firme privée qui collige des statistiques de ce genre, n'enregistre pas la destination des fonds qu'elle suit.

Quant aux données de **Statistique Canada**, elles englobent les investissements de toutes provenances : individus, institutions et entreprises.

AFFLUX MONDIAL

Évidemment, les investisseurs canadiens ne sont pas les seuls

à reluquer la Bourse américaine.

Les données américaines montrent que « les flux d'argent viennent de partout dans le monde », note Martin Lefebvre, vice-président, stratégie de placement et de répartition de l'actif à la **Banque Nationale**.

« On ne peut pas dire si les Canadiens y investissent encore plus que les autres », ajoute-t-il.

Les raisons de privilégier le marché américain sont multiples.

En tout premier lieu, il y a la performance de la Bourse elle-même, qui jette de l'ombre sur la place canadienne.

En 2012, « l'indice Standard & Poor's enregistrait une hausse de 13,4 %, et le TSX, de 4 %, rappelle Jack Rando, directeur, marché des capitaux de l'ACCVM. Seule-

ment au cours du premier trimestre de 2013, tandis que le TSX est monté de 2,5 %, le S&P a bondi de 10 % ».

Selon lui, après plusieurs années de léthargie, d'immobilité et d'hésitations, les investisseurs sont affamés de rendement, et la flambée américaine exerce un attrait puissant.

Ensuite, comme on le sait, les

signes de reprise se multiplient aux États-Unis, notamment du côté de l'immobilier.

« Les prix des maisons recommencent à monter et on va pouvoir refinancer les hypothèques, dit Martin Lefebvre. C'est une composante qui a manqué à l'économie depuis trois ans. Ce

► RETOUR SUITE PAGE 32

EST-IL TEMPS D'EXPLOITER LE POTENTIEL DES PORTEFEUILLES DE VOS CLIENTS?

IL EST TEMPS DE PASSER À L'ACTION^{MC}

Au cours des dernières années, la volatilité a incité de nombreux investisseurs canadiens à rester à l'écart des marchés. Même si cette approche peut leur sembler « sûre », elle risque de mettre en danger leurs objectifs financiers à long terme. Pour aider les conseillers à bien renseigner leurs clients, nous avons créé le programme *Il est temps de passer à l'action*.

Le programme *Il est temps de passer à l'action* se penche sur les enjeux actuels touchant les investisseurs, sur les facteurs qui influencent leurs décisions et sur les façons de rebâtir leur portefeuille à l'aide d'une composante en actions prudente, conçue pour un horizon à long terme. Il leur propose aussi trois stratégies pratiques pour réintégrer les marchés à l'aide d'options de placement de premier ordre dans les actions, comme le **Fonds d'actions canadiennes Bissett**.

Pour télécharger la brochure *Il est temps de passer à l'action* destinée aux clients, rendez-vous sur le site www.franklintempleton.ca/passezalaction

FONDS D' ACTIONS CANADIENNES BISSETT

Cote Morningstar^{MC} globale au 31/3/2013¹
parmi 154 fonds d'actions canadiennes



PLACEMENTS
FRANKLIN TEMPLETON

Franklin • Templeton • Mutual Series • Bissett

1. Morningstar Research Inc., au 31/3/2013. Tous droits réservés. Les renseignements contenus dans la présente sont exclusifs à Morningstar ou à ses fournisseurs de contenus; ils ne peuvent pas être copiés ou distribués; et ne font l'objet d'aucune garantie quant à leur exactitude, exhaustivité ou pertinence. Ni Morningstar ni ses fournisseurs de contenu ne sont responsables des pertes découlant du recours à ces renseignements.

Réservé aux conseillers, ne pas diffuser au public.

© 2013. Société de Placements Franklin Templeton. Tous droits réservés.

COMMENTAIRES

recueillis par notre sondeur

► Vos clients ont-ils retrouvé leur appétit pour le risque ?

Le goût du risque revient et j'ai donc fait des modifications au niveau des portefeuilles. J'ai notamment investi dans des actions américaines et des produits qui génèrent des dividendes.

Plutôt que de me laisser toucher par l'agitation de mes clients, je respecte ma discipline de répartition d'actif. Je procède à un rééquilibrage quand c'est nécessaire.

Je dirais que les « gros » clients sont plus fonceurs, et les « petits », plus ordonnés sur les revenus.

Disons plutôt que les clients ont pris goût au rendement, mais pas au risque !

Le goût du risque n'est pas vraiment revenu en tant que tel, mais depuis peu, nous établissons des stratégies un peu plus risquées.

Découvrez ce qu'en disent les dirigeants des firmes de courtage dans « Portefeuilles : les clients retrouvent un certain appétit pour le risque », en page 30.

► Quel segment de clientèle est en croissance (pour vous) ?

J'essaie de rajeunir ma clientèle avec de jeunes professionnels de 25 à 40 ans, car mes clients actuels sont particulièrement âgés.

Les clients dans la cinquantaine se sont constitué un beau patrimoine. Ce qui m'intéresse ce sont les femmes, car elles sont plus loyales.

Je cible les clients qui ont des comptes entre 500 000 \$ et 2 M\$. Au-delà de 2 M\$, les gens ne nous écoutent pas beaucoup.

Le nombre de propriétaires d'entreprise encore actifs, mais également ceux qui vendent leur société est particulièrement en croissance dans ma clientèle.

Les clients qui ont une gestion de portefeuille modèle et qui recherchent une gestion discrétionnaire sont de plus en plus importants.

Pour moi, ce sont à la fois les clients qui vont partir à la retraite ou ceux qui la préparent, les 55-65 ans, et étonnamment les 25-35 ans.

► Y a-t-il une stratégie de vente croisée dans votre firme ?

Je trouve que le risque de perdre mes clients est tellement important s'ils sont déçus que je limite au maximum la vente croisée.

C'est une pratique que j'ai intégrée. D'une part, c'est rentable, d'autre part, c'est un bon outil de développement des affaires et de rétention de la clientèle.

Ma firme ne la met pas vraiment en place. Je sais que c'est rentable pour moi, mais surtout pour le client.

Nous commençons à en faire, nous venons d'ailleurs de recruter un nouveau planificateur financier pour nous aider dans ce sens.

Je commence tout juste à en faire. Ce n'est pas encore avantageux, mais je pense que cela le deviendra rapidement.

Faire plus de vente croisée fait partie de mes défis pour les prochaines années.

Tendance forte en valeurs mobilières

La migration vers le modèle de rémunération à honoraires se poursuit.

PAR STÉPHANIE FERRÈRE

« AU COURS DES TROIS DERNIÈRES années, le pourcentage des actifs de l'industrie en terme de comptes à honoraires est passé de 21 à 28 % », publie Price-Metrix dans son rapport « Transitioning to Fee », en août 2012.

Toujours selon le rapport, 91 % des conseillers en placement en Amérique du Nord ont au moins un compte à honoraires dans leur portefeuille de clients. Une tendance forte.

« Nous avons remarqué la tendance, et je dois dire qu'elle est à la base de notre stratégie depuis près de 25 ans ! », affirme Gérard Taillon, premier vice-président et directeur général pour le Québec, de BMO Nesbitt Burns.

À la fin des années 1980, à la suite du krach boursier, les clients de BMO Nesbitt Burns cherchaient à avoir accès à des gestionnaires externes. La firme a donc créé le compte Progrès, qui combine les services d'un conseiller en placement BMO et les compétences d'une équipe de gestionnaires mondiaux.

Le compte Progrès offre des portefeuilles à gestion distincte personnalisables pour un actif minimum de 150 000 \$.

Le client verse des honoraires trimestriels qui couvrent tous les services de gestion de portefeuille et les coûts d'opération.

Par la suite, la firme a développé huit programmes spécifiques, dont six programmes d'actifs gérés et à base d'honoraires qui peuvent dans une large mesure être personnalisés.

Chez Valeurs mobilières Desjardins (VMD), ce changement dans le mode de rémunération a commencé vers 2005, quand la firme a créé les comptes de courtage à honoraires « Élite ».

« Il y a une transition constante

En hausse, les comptes à honoraires

Avant la crise financière de 2007-2008, de 40 à 50 % des comptes clients de la Financière Banque Nationale - Gestion de patrimoine étaient gérés dans des comptes à honoraires. « Aujourd'hui, le pourcentage dépasse 60 % ! » constate Denis Gauthier, premier vice-président et directeur national de la quatrième firme de courtage en valeurs mobilières au Canada.

Explication : avec ce mode de rémunération, la firme n'est pas pénalisée par la diminution du volume de transactions qui

découle, entre autres, selon Denis Gauthier, de la popularité croissante des fonds négociés en Bourse (FNB).

« On peut très bien décider de ne pas négocier en Bourse ou de peu négocier, ce qui est une bonne chose, mais tout en ayant à sa disposition une panoplie de services à valeur ajoutée. Les clients souhaitent être encadrés en gestion de patrimoine, en assurance, en planification financière et successorale, d'où l'intérêt de la rémunération à honoraires », souligne Denis Gauthier.

- JEAN-FRANÇOIS BARBE

Retour

> SUITE DE LA PAGE 31

développement sera peut-être en mesure de contrebalancer le « séquestre budgétaire », des compressions annuelles d'environ 100 G\$ US jusqu'en 2022, qui a pris effet à partir de mars dernier.

Nous nous acheminons assez rapidement vers le sommet historique de 30,8 G\$ atteint en août 2000, au moment de la frénésie technologique.

- Alykhan Surani

On commencera à voir les effets de ces réductions, mais on pense que les consommateurs et les entreprises sont en assez bonne position pour les contrer. »

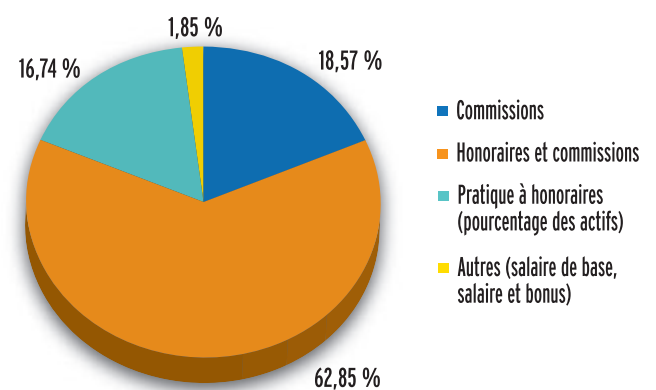
La réalité n'est pas tant que les États-Unis vont si bien, mais que les autres acteurs de la planète, eux, ne vont pas si bien.

« La croissance semble se rétablir aux États-Unis, mais seulement de façon relative », indique Martin Lefebvre. Tout d'abord, la tenue de l'économie canadienne fléchit : incertitude dans l'immobilier, ralentissement de la consommation et contraintes dans le marché du pétrole.

Évidemment, les instabilités européennes n'ont rien pour séduire les investisseurs, tandis que même les marchés émergents montrent beaucoup de fragilité.

« Auparavant on misait sur les marchés émergents de façon globale, mais il semble y avoir une décorrélation croissante entre les

Mode de rémunération des conseillers de plein exercice au Québec



SOURCE : SONDAGE FINANCE ET INVESTISSEMENT

et importante vers une pratique principalement axée sur la gestion de placement et les comptes à honoraires », explique Vincent Hogue, premier vice-président et chef des services aux particuliers chez VMD.

OFFRE MIEUX ADAPTÉE

La pratique à honoraires est un phénomène que la firme en-

hésitent à opter pour la rémunération à honoraires, alors que beaucoup d'investisseurs plus jeunes n'ont tout simplement pas l'actif requis pour accéder aux nombreux avantages offerts par les plateformes tarifées. »

L'intérêt des honoraires est pourtant bien réel. En effet, au cours des trois dernières années, plus des deux tiers des conseillers en Amérique du Nord ont augmenté le nombre de comptes à honoraires qu'ils gèrent.

Les conseillers qui ont augmenté leur pratique à honoraires de 25 % ou plus ont vu leur revenu croître de 47 % sur trois ans.

Selon Price-Metrix, l'augmentation de l'actif pour lequel la rémunération se fait sur honoraires est notable surtout chez les nouveaux clients, donc dans les nouveaux comptes.

Dans les faits, les conseillers qui ont augmenté leur pratique à honoraires de 25 % ou plus ont vu leur revenu croître de 47 % sur trois ans, plus du double de la moyenne de croissance générale établie à 21 %.

Gérard Taillon estime que plus de 70 % des revenus, chez BMO Nesbitt Burns, découlent des honoraires.

Toutefois, au Québec, encore peu de conseillers sont payés uniquement sur honoraires, et peu de conseillers sont rémunérés uniquement à commission.

Il semble d'après notre sondage (voir le graphique ci-dessus) que la majorité des conseillers optent actuellement pour une combinaison alliant les commissions et les honoraires. **FI**

Ainsi, « il semble que les investisseurs âgés de plus de 65 ans

pays, dit Martin Lefebvre. Quand ce n'est pas le Brésil qui flanche, c'est la Corée qui souffre de la dévaluation du yen, tandis que la Chine vise à neutraliser sa flambee immobilière. »

En comparaison, la Bourse américaine présente l'image simple et rassurante d'une montée irrésistible et d'un optimisme typiquement yankee.

Enfin, deux autres facteurs renforcent cet attrait des contrées yankee, fait ressortir Jack Rando.

« Les investisseurs canadiens sont devenus plus sophistiqués et voient bien combien la profondeur

du marché américain est plus grande que celle du marché canadien, tributaire surtout des ressources et des financières », dit-il.

Quant à l'autre facteur, ce n'est pas tant qu'il n'exerce pas un attrait positif, il enlève plutôt un frein majeur : c'est la quasi-parité des deux monnaies, leur relative stabilité l'une par rapport à l'autre et, plus encore, la lente remontée du dollar américain. L'achat d'actifs américains se fait presque au pair, tandis que l'échange, au moment de vendre ces actifs, pourra contribuer à en accroître le profit. **FI**