

Comment les conseillers évaluent-ils leur firme ?

	Excel (A)	Groupe Cloutier	Groupe Investors (A)	Investia (A)	Manuvie (A)	Mérici ⁽¹⁾	MICA (A)	PEAK (A)	Quadrus	SFL (A)	Sun Life (A)	Moyenne au Québec	Importance
	3 000 (9 000)*	†	1 091 (4 940)*	†	99 (1 219)*	†	182*	(1500)*	†	796 (1651)*	841 (4 052)*	1002	-
	2,9 (6,5)*	†	(83,9)*	8 (11)*	4,3*	†	3*	(9)*	†	7 (15,5)*	(168,7)*	4,1	-
Nombre de conseillers au Québec (au Canada)*	53*	52,7	47,8	55,4	48,3	48,2	46*	53,4	57,1	48*	45*	51,8	-
Actif global sous gestion au Québec (au Canada) en \$*	28,2	24,1	15,3	23,9	19,8	20,1	19,3	22,3	28,1	15,2	14,3	21	-
Âge moyen des conseillers	9,5*	12,9	13,6	9,9	9,9	7,8	8*	14,2	17,3	11,4	11,4	12	-
Nombre moyen d'années à titre de conseiller	480*	644,1	265,3	229,9	251,3	228,5	110*	248	505,6	525,6	444,5	357,5	-
Nombre moyen d'années avec la firme	De 100 à 150	De 150 à 200	De 150 à 200	De 100 à 150	De 150 à 200	De 100 à 150	De 165*	De 200 à 250	De 100 à 150	De 50 à 100	De 100 à 150	-	-
Revenus bruts moyens générés par conseiller (en milliers de dollars)	8,4*	16,9	40,8	12,1	21,8	11,7	13,5*	44,9	12,9	6,2	14,3	18,5	-
Actif moyen sous administration par conseiller en fonds communs (M\$)	5,5*	14,1	0,6	9,8	9,4	4,0	3*	4,0	18,5	0,9	1,1	6,4	-
Actif moyen sous administration par conseiller en fonds distincts (M\$)													
Technologie													
Logiciel de gestion de la clientèle (front office)	7,8	8,0	7,8	8,3	7,3	8,0	8,9	8,3	6,8	8,6	8,8	8,1	8,7
Technologie pour le soutien administratif (back-office)	8,1	8,2	8,0	8,2	8,0	8,6	8,6	8,4	7,9	8,5	8,7	8,3	8,8
Soutien pour la technologie mobile et le conseiller mobile	7,3	7,7	7,3	7,7	8,0	6,4	8,8	7,8	5,9	7,8	9,1	7,6	8,3
Soutien de l'entreprise concernant l'utilisation des médias sociaux	4,8	5,8	7,6	5,2	6,0	6,1	7,8	6,3	6,5	6,9	7,7	6,4	6,4
Rémunération													
Évaluation de la rémunération globale	8,4	8,7	7,8	8,6	8,1	9,3	9,4	9,3	7,8	7,7	8,7	8,5	9,0
Primes et autres avantages de rémunération	7,5	7,5	7,7	7,7	7,1	8,9	9,1	6,0	6,9	8,3	8,4	7,7	7,2
Services de soutien de la firme													
Clarté et qualité des relevés de compte	8,2	8,9	8,5	8,3	7,8	8,8	9,1	7,7	8,4	8,1	8,4	8,4	9,1
Soutien apporté au développement des affaires	7,5	8,5	7,7	6,4	6,8	7,9	9,0	8,4	7,7	8,1	8,2	7,7	8,4
Programme de relève	6,5	7,2	6,8	7,0	5,4	7,2	8,4	7,3	7,2	7,5	7,8	7,1	8,1
Relation avec le gestionnaire ou le directeur de succursale	8,7	9,2	8,6	8,7	7,6	9,8	9,5	9,1	8,7	8,7	8,8	8,9	9,1
Soutien dans la planification des investissements pour les clients	7,5	7,9	8,4	6,6	8,2	8,2	8,7	7,1	8,2	8,1	8,7	8,0	8,3
Soutien de la firme pour obtenir l'appui d'experts-conseils	7,9	8,7	9,0	6,2	8,4	7,4	9,3	6,6	8,6	8,7	9,4	8,2	8,7
Soutien de la firme concernant les changements apportés à la réglementation	8,1	9,4	8,9	8,0	8,0	9,7	9,6	8,2	8,6	8,2	9,4	8,7	8,9
Environnement de travail													
La vision stratégique de la firme	7,6	8,6	8,3	8,4	8,4	8,1	9,3	8,8	7,4	8,3	9,0	8,4	8,6
Formation continue	8,6	9,0	8,8	7,2	7,4	8,9	9,1	7,8	7,7	8,6	8,5	8,3	8,8
Culture d'entreprise	8,2	9,2	8,7	8,4	8,7	9,2	9,3	9,0	8,0	8,7	8,9	8,8	8,8
Éthique de la firme	9,0	9,5	9,5	9,1	9,0	9,8	9,8	9,5	9,5	9,5	9,8	9,5	9,6
Efficacité des communications internes	7,8	8,9	7,9	8,6	7,7	9,2	9,4	8,6	7,8	8,4	8,5	8,4	8,9
Réceptivité de la firme aux commentaires/opinions	7,9	8,5	7,5	7,5	7,6	9,2	9,3	8,3	6,3	8,2	8,1	8,0	8,8
Relation avec le service de conformité et juridique	8,1	9,1	8,5	8,2	7,7	9,6	9,6	8,5	9,1	8,2	9,2	8,7	8,9
Indice FI (note moyenne par cabinet) 2017	7,7	8,3	8,0	7,7	7,6	8,5	9,1	7,9	7,6	8,2	8,7	8,1	-
Indice FI (note moyenne par cabinet) 2016	7,7	8,7	8,4	7,8	7,8	8,6	9,3	8,3	7,0	7,9	8,4	8,2	-
Indice FI (note moyenne par cabinet) 2015	8,4	-	8,7	8,0	7,7	8,8	9,5	7,9	7,4	8,0	9,0	8,3	-
Moyenne de la note générale attribuée par les conseillers	8,2	8,8	8,3	8,2	7,8	8,5	9,3	8,7	8,2	8,4	8,6	8,3	-

1. MÉRICI NE DISTRIBUE PAS DE FONDS DISTINCTS * DONNÉES PROVENANT DES CABINETS † : NOUS N'AVONS PU OBTENIR LES DONNÉES. A : EN DATE DU 31 MARS 2017.

NOTE : LES RÉSULTATS EN ROUGE INDIQUENT LES TROIS PLUS GRANDS DÉCLINS DES NOTES DE CHAQUE FİRME PAR RAPPORT À LEURS RÉSULTATS DE L'AN DERNIER.

LES RÉSULTATS EN VERT REPRÉSENTENT LES TROIS PLUS GRANDES AMÉLIORATIONS DES NOTES DE CHAQUE FİRME PAR RAPPORT À LEURS RÉSULTATS DE L'AN DERNIER.

SOURCE : SONDAGE MENÉ PAR FINANCE ET INVESTISSEMENT TABLEAU : FINANCE ET INVESTISSEMENT

Comment nous avons procédé

Le Top 11 des cabinets multidisciplinaires québécois 2017 a été réalisé à partir d'entrevues téléphoniques effectuées par nos sondeurs Marie-Claude Lessard Larose et Abdelkader Rahli. Frédéric Roy a colligé et analysé les données.

Réalisé au moyen d'une analyse « cabinet par cabinet », le tableau comprend les moyennes pondérées des réponses des personnes sondées en fonction de l'importance qu'elles accordent à l'élément évalué. Ce calcul a été fait par Credo Consulting, une société spécialisée en recherche. Le questionnaire comportait une quarantaine de questions, dont les 20 éléments évalués qui nous permettent d'attribuer une note aux cabinets avec lesquels les

conseillers font affaire. De 15 à 26 conseillers associés par firme ont répondu au questionnaire, ce qui a donné au total 239 entrevues téléphoniques. Dans 83,5 % des cas, les répondants étaient des hommes ; 39,8 % des répondants venaient des régions de Montréal, de Laval ou de la Montérégie, 18,4 %, de la région de la Capitale-Nationale, et 41,8 %, d'autres régions administratives.

Les répondants ont été sélectionnés de manière aléatoire dans les listes de conseillers provenant des firmes ainsi que dans notre base de données. Pour être admissibles, les conseillers devaient posséder un permis de représentant, travailler dans l'industrie depuis au moins trois ans et entretenir une relation d'affaires avec leur firme depuis au moins un an. Les cadres et les dirigeants

de firmes ainsi que les directeurs de succursale ne sont pas admissibles au pointage. Nous effectuons des vérifications systématiques à la compilation des résultats.

Nos sondeurs ont communiqué avec les conseillers du 23 mars au 16 mai 2017. Durant les entretiens, ils ont insisté auprès des répondants sur le caractère anonyme et confidentiel de leurs réponses afin de garantir un maximum de transparence. Nous rappelons à nos lecteurs que ce pointage n'a aucune prétention scientifique. Son objectif est de déterminer le degré de satisfaction des conseillers envers leur firme et de donner aux dirigeants des pistes qui leur permettront de cibler leurs efforts d'amélioration.