

# La valeur du conseiller est-elle de 3% ?

Les conseillers financiers devront être plus transparents au sujet de leur rémunération et voudront vous convaincre que leurs services valent 3%. À vous de juger.

**Ian Gascon**  
Gestionnaire de portefeuille



ian.gascon@idema.ca ✉

**L**e 15 juillet dernier, la nouvelle réglementation sur la relation client-conseiller (MRCC 2) est entrée en vigueur. Cette réglementation touche à plusieurs aspects dont un des plus importants est la transparence des frais. Les conseillers devront désormais divulguer de façon plus précise leur rémunération et les frais facturés à leurs clients.

Pour se préparer à la vague d'interrogations suscitées par le changement, l'industrie a publié plusieurs recherches afin d'aider les conseillers à justifier leur valeur ajoutée. De façon générale, ces études concluent que la valeur du conseiller est de 3% par année, répartie selon quatre ou cinq créneaux qui ajoutent de la valeur. Le hic, c'est que ces études attribuent toute la valeur ajoutée au conseiller, par rapport à un investisseur autonome qui n'aurait pratiquement aucune connaissance financière ni aucun accès à des outils. La réalité est bien différente.

De nombreux investisseurs autonomes surestiment leur capacité de prévoir les variations de marchés ou minimisent l'importance d'une bonne diversification. Il est aussi vrai que de nombreux investisseurs autonomes pensent bien connaître les marchés ou ont lu des articles qui vantent les mérites de la sélection de bonnes sociétés aux modèles d'affaires éprouvés et qui versent de généreux dividendes. Si la gestion de portefeuille était si simple, les rendements de tous les investisseurs autonomes seraient enviables, mais ce n'est pas le cas.

Cela dit, le conseil vaut-il 3% par an ? Une des plus grandes valeurs d'un conseiller est d'inciter son client à investir à long terme. Le fait de combiner l'investissement à long terme et une répartition d'actif adéquate explique plus de 60% de cette valeur ajoutée. Toutefois, la plupart des portefeuilles dits « équilibrés », dont certains sont offerts à faible

« **L'industrie a publié plusieurs recherches afin d'aider les conseillers à justifier leur valeur ajoutée.** »

prix, permettent d'obtenir cette valeur ajoutée à coût raisonnable et ne sont pas attribuables directement au travail du conseiller.

Il faut aussi considérer le fait que les conseillers sont eux-mêmes confrontés aux variations rapides des environnements économiques et aux forces de

ventes des créateurs de nouveaux produits financiers qui peuvent les inciter à modifier trop souvent la composition des portefeuilles clients. Il n'y a qu'à penser à l'augmentation de l'exposition aux stratégies alternatives (fonds de couverture, matières premières, infrastructures) au cours des dernières années pour s'en convaincre.

Outre la gestion de portefeuille, l'investisseur peut avoir besoin d'autres types de conseils, notamment une stratégie de décaissement, l'utilisation de fiducies ou une planification financière complète. Ces services ont certainement une valeur (incluse dans le 3%), mais ils ne sont généralement pas requis chaque année. Les investisseurs qui ont besoin de tels services peuvent s'éviter des frais annuels récurrents en optant pour les services d'un planificateur financier qui facture sur honoraires.

Enfin, la nouvelle réglementation est un pas dans la bonne direction, mais elle n'est pas sans lacunes. Par exemple, si vous détenez des fonds communs de placement, la commission du conseiller sera inscrite en dollars sur votre relevé annuel, mais le ratio de frais de gestion (RFG) ne le sera pas. Les fonds distincts vendus par les compagnies d'assurance sont aussi exclus de ces changements. +

## LES FONDS DE COUVERTURE PERDENT ENCORE DE LEUR LUSTRE

Une étude récente de CEM Benchmarking illustre une fois de plus que les fonds de couverture ne sont pas des produits miracles. Selon cette étude, la majorité des fonds ne surpassent pas un indice de référence constitué d'un portefeuille équilibré d'actions et d'obligations. La cause principale ?

Des frais trop élevés ! Les fonds de couverture procurent en moyenne une valeur ajoutée de 0,97% avant les frais, et de -1,88% après les frais. L'erreur commise par les investisseurs est de comparer la performance des fonds de couverture à celle des indices boursiers, alors qu'il serait plus approprié de la comparer à celle d'un portefeuille de type équilibré. Mieux vaut éviter ces produits et se concentrer sur un portefeuille bien diversifié à faible coût.