

CET ÉCRAN A ÉTÉ PARTAGÉ À PARTIR DE LA PRESSE+

Édition du 21 juin 2017,
section AFFAIRES, écran 8



ANALYSE

LA RÉVOLUTION TRANQUILLE DE L'INDUSTRIE DU PLACEMENT

PIERRE-YVES MCSWEEN
COLLABORATION SPÉCIALE

L'industrie du placement est en période que l'on pourrait qualifier de « révolution tranquille ». Même si l'épargnant moyen ne voit rien de ce qui se trame sur son relevé mensuel, les sociétés offrant des services aux investisseurs font face à des enjeux importants : pression pour augmenter le rendement pour l'investisseur, concurrence dans les placements intéressants et surveillance accrue des frais de gestion. Quel sera l'avenir du secteur du placement ?

Ce que l'on cherche dans cette industrie, c'est la rétention de la clientèle, l'augmentation de l'actif sous gestion et l'atteinte des objectifs de rendements. Pour ce faire, on cherche à réduire la volatilité des rendements des portefeuilles tout en offrant un rendement élevé par rapport au risque à l'investisseur. Comment y arriver ?

LES PLACEMENTS NON TRADITIONNELS À LA RESCOUSSE

Pendant des années, il y avait un certain consensus qu'un portefeuille de stratégie 60 % actions et 40 % titres à revenus fixes était un modèle à suivre à long terme. Avec une telle stratégie, l'investisseur pouvait maintenir son risque à un niveau acceptable pour obtenir 6 % de rendement annuel moyen. En 2017, avec la faiblesse des rendements sur les placements à revenus fixes (p. ex. : obligations) et la volatilité du marché des actions, l'investisseur en perd son latin. Il doit prendre plus de risques qu'avant dans le marché des actions pour gagner un rendement équivalent à son historique.

Pour contrer cette prise de risques supplémentaires, il peut regarder du côté des placements non traditionnels. Des exemples : investissements dans les infrastructures, dans l'immobilier, dans les placements privés, etc.

L'avantage des placements non traditionnels ? On peut investir dans des prêts à des sociétés garantis par des actifs. On obtient des rendements plus appréciables que ceux offerts par les titres à revenu fixe. On peut aussi investir en immobilier de façon diversifiée sans mettre tous ses œufs dans un seul et même immeuble. Aussi, on peut réduire l'exposition à la volatilité des marchés boursiers : limiter les rendements très négatifs faisant fuir les clients.

NE PAS ÊTRE UN « PETIT ÉPARGNANT »

Le travail des conseillers en placements ou en épargne collective est d'aller chercher des clients et de les servir. Est-ce qu'il reste beaucoup de temps à ceux-ci pour analyser la Bourse ou différents titres ?

La réalité, c'est qu'on devrait voir le conseiller comme un gestionnaire des relations clients et de l'analyse de leurs profils de risque. Pour ce qui est de la sélection des titres à attribuer à chaque type d'investisseur, une gestion centralisée est la clé.

En théorie, cela devrait permettre aux petits épargnants d'avoir accès à des équivalents de fonds institutionnels et de bénéficier d'économies d'échelle sur le plan des frais de gestion. Est-ce le cas présentement ? Il faut commencer quelque part, mais le petit épargnant n'est pas dans la strate de clientèle intéressante pour des firmes offrant de faibles frais de gestion et une gestion active des placements.

L'industrie dite « sérieuse » ne veut pas du petit épargnant avec moins de 200 000 \$ et, dans certains cas, avec moins de 1 million en capital. On laisse la « petite clientèle » aux succursales des institutions financières. Pourquoi ? Pour limiter les frais de gestion et s'assurer d'avoir du capital investi sur une longue période.

ÊTRE PLUS QU'UN ROBOT-CONSEILLER

Les années à venir seront déterminantes pour une partie de l'industrie. Le conseiller en épargne collective qui fait le lien entre un niveau de risque du client et des portefeuilles préétablis de son institution financière perdra de la valeur aux yeux du client.

Ce travail d'association de réponses à des questions, à un diagnostic de risques et à un portefeuille pourra être fait par un robot-conseiller.

Ainsi, le conseiller de demain devra orienter le client vers une structure légale et fiscale adéquate. Sa valeur sera davantage dans sa capacité à tisser des rapports humains avec ses clients et à devenir le point d'accès central de référence pour tous les services financiers de ceux-ci. Au Québec, on verra de plus en plus d'employeurs exiger davantage de leurs représentants officiels. Par exemple, obtenir une certification de l'Institut québécois de la planification financière (IQPF).

Des acteurs comme Investissements PSP et la Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ) jouent dans les placements non traditionnels pour leurs déposants. D'ailleurs, l'arrivée de la CDPQ dans le REM et dans le financement des avions démontre la nécessité d'investir dans des domaines laissés de côté traditionnellement. Dommage que les petits épargnants ne puissent pas toujours avoir accès à des fonds institutionnels. Comme quoi il faut de l'argent pour faire plus d'argent.

La rubrique de Pierre-Yves McSween fera relâche pour la période estivale.