

Cet article vous est présenté par www.conseiller.ca

Adieu fonds communs ? L'industrie réagit

12 juin 2009 | Ronald McKenzie



Est-ce parce que la désaffection des représentants en épargne collective (REC) est limitée pour l'instant au Québec ? Toujours est-il que l'industrie des fonds communs aborde cette situation avec circonspection. Le porte-parole de Fidelity Investments, par exemple, nous a mentionné que les REC qui quittent le métier le font parce qu'ils « partent probablement à la retraite ». La firme AGF, elle, a préféré ne pas répondre à nos questions. Quant au Conseil des fonds d'investissement du Québec, son président Stéphane Langlois dit ne pas être au courant de ce phénomène. Interrogé sur les récriminations des conseillers vis-à-vis du resserrement de la réglementation, Stéphane Langlois a souligné que la mise en place des normes de la MFDA créerait un environnement « différent de celui que l'on connaît actuellement ».

Un mouvement marginal

Une rapide tournée des cabinets autonomes de services financiers confirme que le mouvement d'abandon des fonds communs semble marginal. « Nous sentons qu'il y a du mécontentement, mais pas au point où nos représentants laisseraient tomber cette activité », dit Gino Savard, président de Mica Capital, à Québec. « Nous sommes préoccupés par les changements dans les fonds communs, mais personne chez nous ne songe à abandonner... pour l'instant », souligne Daniel Bissonnette, président de Planifax Services Financiers, à Rosemère. Quant à Michel Marcoux, il note que son cabinet se spécialise essentiellement en fonds communs. « En général, je déconseille les fonds distincts, sauf dans des cas précis », précise-t-il. Chez Avantages Services Financiers, les fonds distincts comptent pour moins de 1 % du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Et puis, les fonds communs ont encore des adeptes. Fabien Major est l'un d'entre eux. « Je n'ai pas l'intention de laisser tomber cette pratique. Bien au contraire. Je suis embarrassé par la hausse des coûts [au Fonds d'indemnisation des services financiers], mais cela ne m'empêche pas de voir à l'horizon de belles années de croissance », dit ce REC qui est également conseiller en sécurité financière au cabinet Major Gestion d'actifs, à Montréal. Le resserrement de la conformité, il voit cela comme un outil de sécurisation de la clientèle. « C'est une bonne chose. Quand le service de conformité doute de la pertinence d'un placement, il y a souvent une discussion qui s'avère constructive », indique-t-il. Quant aux griefs relatifs à la paperasse et aux formulaires de plus en plus nombreux à remplir, il les balaie du revers de la main. « Les gens qui s'en plaignent n'ont probablement pas d'adjoint pour s'occuper de ces tracasseries », tranche-t-il.

Plus fondamentalement, Fabien Major estime que les conseillers qui se concentrent dans les fonds distincts « se limitent dangereusement ». Seule une « poignée d'assureurs » en offrent, comparativement à la dizaine de fournisseurs en fonds communs. De plus, les fonds de catégorie de société et les autres produits fiscalement avantageux peuvent aider les clients à économiser des milliers de dollars en impôts au fil des ans. Or, dit Fabien Major, ces avantages sont inexistantes dans les fonds distincts. « Un conseiller qui ne vend que des fonds distincts, par manque de curiosité ou de rigueur, ne favorise que ses intérêts au détriment de ceux de ses clients. »

Servir les clients

Michel Marcoux comprend qu'un conseiller qui a les deux permis soit tenté de ne conserver que celui l'autorisant à vendre des fonds distincts. Avec la réforme de l'inscription, le scandale Norbourg au Québec et

l'affaire de la manipulation des cours en Ontario en 2005, l'industrie des fonds communs s'est retrouvée dans la mire des autorités. Pour montrer patte blanche, les sociétés de fonds communs ont éliminé les concours de vente, les promotions et toutes les gratifications qui les rendaient suspectes aux yeux des organismes de réglementation et du public. Et la réglementation est devenue plus contraignante. Rien de ça du côté des assureurs. « Le conseiller qui vend des fonds distincts fait plus d'argent, car il peut gagner des voyages, participer à de concours de vente et avoir des cadeaux », lance Michel Marcoux.

Pour sa part, Daniel Bissonnette trouve que les conseillers qui laissent tomber leur permis de fonds communs commettent une erreur. « Ils semblent oublier qu'ils exercent ce métier d'abord pour servir leurs clients, pas pour se faire vivre. Ensuite, ils devraient savoir que les exigences de conformité qu'ils dénoncent aujourd'hui s'appliqueront tôt ou tard à l'ensemble de l'industrie des services financiers. En ne conservant qu'un seul permis, ils ne seront pas plus avancés. »

Serge Giard et Yves Charbonneau sursautent lorsqu'on met en cause la qualité des services qu'ils offrent à leurs clients. « Les fonds distincts que je vends sont des copies conformes des fonds communs que mes clients peuvent se procurer. De plus, ils ont droit à certaines garanties. Comment pouvez-vous dire qu'ils sont mal servis ? », tonne Serge Giard. « La plupart de mes clients qui ont des fonds communs peuvent trouver des produits équivalents du côté des fonds distincts. Ils ne perdent pas au change », note Yves Charbonneau.

Fonds communs ou fonds distincts ? Comme le constate Fabien Major, il s'agit d'un « débat émotif dans un climat émotif ». Quand la croissance sera de nouveau au rendez-vous, dit-il, l'intérêt pour les fonds communs sera ravivé. « Pas pour moi. J'abandonnerai probablement cette pratique d'ici la fin de l'année, et pas pour y revenir », conclut Yves Charbonneau.

Vous souhaitez réagir à cet article ? N'hésitez pas à nous écrire :

[Claude Couillard](#)

rédacteur en chef web

Conseiller.ca

Lisez ou relisez les deux autres volets de notre série :

- [Adieu fonds communs ? Le camp des « oui »](#) (10 juin)
- [Adieu fonds communs ? La réalité](#) (11 juin)

Sur le même sujet :

- [Fonds communs : le Canada bon 7e](#)
- [Les fonds communs menacés ?](#)
- [Fonds communs : les meilleures commissions avant tout ?](#)
- [Exclusif : 39 % des conseillers indépendants québécois songent à abandonner les fonds communs](#)
- [La paternité déficiente du FISF](#)
- [Adieu fonds communs](#)
- [Vers un exode des représentants en épargne collective ?](#)

Autres sujets de notre bulletin Conseiller.ca du 12 juin 2009 :

- [Les actions, les actions, les actions](#)
- [CI abandonne la marque Knight Bain](#)
- [Les banques et Desjardins devront rembourser 200 millions](#)

- [Décision du BSIF : l'industrie de l'assurance déçue](#)

© "Conseiller.ca. Tous droits réservés 2004."

Fermer