

15.01.2010 - CHRISTIAN BENOIT-LAPOINTE

Industrie

[Imprimer](#)

Adieu, frais différés au rachat !

La structure de frais différés au rachat a été lancée en 1987. Aujourd'hui, ce modèle est carrément en déclin.

" À l'époque, les frais à l'achat pouvaient atteindre jusqu'à 9 %. Le modèle des frais différés au rachat était donc très attrayant pour les investisseurs et pour les conseillers ", se souvient Rona Birenbaum, planificateur financier pour Caring for Clients.

Effectivement, l'actif sous gestion de l'industrie n'avait pas encore atteint les 100 M\$ au moment où Financière Mackenzie lançait cette innovation. Deux décennies de croissance phénoménale ont suivi.

Toutefois, Rona Birenbaum est d'avis qu'un transfert de la structure des frais différés au rachat vers les frais à l'achat, les frais d'acquisition réduits et la catégorie F est en cours. Trois facteurs expliquent cette mutation, selon elle : " Plus de conseillers ont une pratique importante et établie qui leur permet de fonctionner sans frais différés au rachat ".

De plus, bien qu'ils ne connaissent pas nécessairement les subtilités des structures de frais, les clients sont désormais conscients qu'ils doivent poser des questions à propos des frais. " Ils ne demanderont peut-être pas d'avoir des fonds à frais d'acquisition réduits au lieu des frais différés au rachat, mais ils demanderont quels sont les frais et connaissent l'acronyme RFG (ratio de frais de gestion), car ils l'ont vu souvent dans les médias ", souligne-t-elle.

Enfin, il existe une pression liée à la concurrence entre les conseillers. " Prenons un client qui vient me voir et me demande quelle est notre structure de frais, explique Rona Birenbaum. Nous utilisons des fonds de catégorie F ou avec frais à l'achat sans commission. Si ce client veut avoir le même portefeuille avec un conseiller qui utilise des frais différés au rachat, il comprendra qu'il serait mieux chez nous. "

La maigre commission de suivi offerte par les fonds distribués avec frais différés au rachat force les conseillers à chercher sans cesse de nouvelles affaires, remarque Holmes Osborne, directeur de la gestion des investissements chez Osborne Investments.

Ces bas taux de commission de suivi ont aussi un effet pervers, poursuit-il. " Il n'y a pas d'incitatif financier à surveiller la performance des investissements. J'ai vu beaucoup de comptes où le conseiller investissait dans un fonds avec frais d'acquisition et cessait d'appeler le client. "

Aux États-Unis, les frais différés au rachat ont d'ailleurs presque disparu. Holmes Osborne, qui oeuvre dans la région de Los Angeles, n'est pas surpris. " Souvent, les clients ignorent qu'il y a des frais de sortie s'ils quittent les fonds avant cinq à sept

ans. Ces frais peuvent être importants et entraîner des réactions négatives. Certains pourraient même tenter de poursuivre leur conseiller. C'est pourquoi les conseillers qui utilisent les frais différés au rachat doivent s'assurer que leurs clients en comprennent bien les conditions. "

Rudy Luukko perçoit lui aussi de la réticence de la part des investisseurs. Selon le rédacteur en fonds de placement pour Morningstar, " du point de vue de l'investisseur, les rendements des fonds en général ont été très décevants depuis une décennie, avec deux krachs majeurs qui ont sérieusement diminué les rendements à long terme. Par conséquent, les investisseurs recherchent des produits de placement plus souples, qui leur permettent de se retirer si les conditions le justifient, et ce, sans avoir à payer de frais exorbitants. "

Des gestionnaires s'en éloignent

Distribuer des fonds avec frais différés au rachat est très coûteux pour les sociétés de fonds. " Elles doivent carrément avancer la commission des représentants, note Fabien Major, conseiller et gestionnaire chez Major Gestion d'Actifs. Plusieurs petites firmes trouvaient cela problématique, surtout durant la crise. Mais elles ont été consolidées depuis ", note le conseiller.

Une grande société de fonds établie comme Invesco Trimark a aussi renoncé aux frais différés au rachat lorsqu'elle a lancé ses Fonds PowerShares l'automne dernier. " Nous voulions offrir aux investisseurs l'expérience la plus proche possible d'un FNB, explique son président Peter Intraligi. Si vous ajoutez une structure de frais différés au rachat, l'avantage du prix disparaît. "

La nouvelle venue EdgePoint Wealth n'a jamais offert de frais différés au rachat, ajoute Tye Bousada, cofondateur et gestionnaire de la société. " Durant l'été 2008, nous avons traversé le pays et demandé à des conseillers réputés ce qu'ils voulaient voir dans l'industrie. Deux réponses ressortaient : ils voulaient des frais plus bas et n'utilisaient plus les frais différés au rachat. " Ils avaient migré vers les frais à l'achat ou la catégorie F.

EdgePoint offre donc des frais de gestion plus bas. Par exemple, son fonds mondial de catégorie A propose des frais de gestion (avant dépenses) de 1,80 %, comparativement à entre 2,00 % et 2,25 % chez les concurrents.

" Une des raisons qui nous a permis d'atteindre cet objectif, c'est que nous n'avons pas à défrayer le coût du financement des frais différés au rachat ", estime Tye Bousada. La jeune société de placement y parvient également en travaillant avec un nombre restreint de conseillers et en exigeant un investissement initial par fonds de 15 000 \$. Ainsi, elle a conclu des ententes de partenariat avec 945 conseillers qui ont en moyenne des investissements de 845 000 \$.

Certains conseillers voulaient toutefois utiliser les frais d'acquisition réduits, qui versent une plus petite commission de vente au conseiller, mais deviennent libres après seulement trois ans. " Même s'il ne s'agit pas de frais différés au rachat, le modèle économique fonctionne de la même façon, dévoile Tye Bousada. Nous les avons donc placés dans une catégorie B. Les frais sont un peu plus élevés, soit 2,00 % pour notre fonds mondial, car le coût du financement doit être pris en compte. "

Soulignons que plus des trois quarts des entrées de fonds dans la jeune firme se font par l'intermédiaire de la catégorie A ou F.

Cette façon de faire illustre bien le coût du financement des frais différés au rachat. Or, la plupart des sociétés de fonds ne créent pas une catégorie distincte pour les fonds ayant des frais différés au rachat. Ainsi, un fonds de catégorie A peut être

vendu avec frais différés au rachat, frais à l'achat ou frais d'acquisition réduits.

Cela a une conséquence négative pour les conseillers qui choisissent de distribuer des fonds avec frais à l'achat, estime Rona Birenbaum. " D'une certaine façon, nos clients subventionnent les clients avec frais différés au rachat, déplore-t-elle. Pour contourner cela, il faut utiliser la catégorie F. "



Droits de reproduction et diffusion réservés © 2007 Médias Transcontinental