

Accessibles, mais davantage corrélés

La liquidité quotidienne de certains produits fait perdre un peu de l'effet recherché de faible corrélation.

PAR VINCENT CLICHE*

INVESTISSEMENT ALTERNATIF

L'INVESTISSEMENT ALTERNATIF se démocratise de plus en plus, à tel point que le client de détail peut y avoir une exposition. Dans ce troisième et dernier texte sur l'investissement alternatif, attardons-nous sur les occasions qui s'offrent aux investisseurs non accrédités.

INVESTISSEURS TRADITIONNELS

Pour le commun des épargnants, la définition d'un fonds alternatif varie d'une firme à l'autre. De façon générale, il s'agit de tout ce qui n'est pas constitué exclusivement de valeurs mobilières traditionnelles, c'est-à-dire les actions, les obligations et les fonds communs constitués en vaste majorité de telles valeurs. De plus, dans certaines institutions, les fonds de placement immobiliers (FPI) sont considérés comme des valeurs mobilières traditionnelles. Certains outils de placement se distinguent du lot par la fréquence de leur utilisation ou par leur seuil de diffé-

renciation par rapport aux placements dits traditionnels. En voici un survol assorti d'explications et de commentaires :

Produits structurés : les produits structurés sont des billets à capital protégé ou non protégé émis par des institutions financières. Le rendement de tels placements est fonction des titres sous-jacents, le plus souvent un indice, et les mécanismes qui les régissent sont extrêmement variables (protection partielle ou totale du capital ; symétrie ou asymétrie du rendement par rapport au sous-jacent ; versement ou non de revenus ; etc.). Typiquement, un billet à capital protégé peut remplacer une partie du segment revenu fixe du portefeuille, tandis qu'un billet à capital non protégé devrait plutôt remplacer des actions.

Les produits structurés permettent de prendre une position spécifique par rapport à notre vision d'un marché ou d'un type d'actif : négative, neutre ou positive.

Le dernier budget fédéral a modifié le traitement fiscal des billets vendus avant l'échéance, faisant en sorte que le rendement est considéré comme de l'intérêt à tout moment. Ce changement diminue l'attrait de ce type d'outil pour les comptes non enregistrés. Par exemple, le client qui détient un billet à capital protégé lié au marché acheté 100 \$ peut vendre le billet à sa juste valeur marchande (JVM) avant l'échéance. Jusqu'au 1^{er} octobre prochain, la plus-value du billet entre sa JVM et son prix de base

rajusté (PBR) sera considérée comme du gain en capital. Au-delà de cette date, toute vente sera imposée au titre d'intérêt, ce qui double le taux d'imposition du rendement d'un tel produit.

Fonds négociés en Bourse (FNB) : les FNB disponibles sur les marchés nord-américains regorgent d'occasions en matière de produits alternatifs. Au Canada, les produits les plus couramment utilisés sont les fonds utilisant des options pour générer des revenus. Ceux-ci sont d'ailleurs fiscalement avantageux.

Les fonds de vente d'options d'achat couvertes sont très populaires, **BMO Gestion d'actifs** ayant agi comme pionnier dans ce secteur. Mentionnons notamment les fonds d'options d'achat couvertes de titres bancaires, souvent utilisés par des investisseurs en quête de revenus qui sont prêts à ce que l'appréciation de leur capital soit sujette à un plafond.

Certaines firmes canadiennes comme **Horizons** offrent des stratégies qui s'apparentent davantage aux choix offerts par des fonds communs, notamment un fonds de fonds de couverture et un fonds de contrats à terme gérés. Aux États-Unis, le marché est bien plus vaste, et compte des fonds qui investissent aussi bien dans des sociétés de capital privé que dans des stratégies acheteur/vendeur (*long/short*) ou neutres face au marché. Les clients peuvent exprimer leur point de vue par rapport à la volatilité en utilisant des FNB axés sur la volatilité.

Fonds spécialisés et fonds fer-

més : certains fonds proposent aux investisseurs « classiques » des stratégies plus complexes, notamment par l'utilisation d'options. Pensons notamment à **Globevest Capital**, qui offre un fonds de vente d'options de vente garanties par prospectus. Plusieurs autres firmes telles que **Dynamique**, **TD** et **BMO** ont fait leur entrée dans ce secteur dans les cinq dernières années, et ont créé des fonds axés sur le revenu et les rendements non corrélés en plaçant l'avoir des clients de façon stratégique en options et en titres générateurs de revenu divers. Certains fonds sont davantage des stratégies d'actions améliorées, c'est-à-dire qu'ils ont des seuils plancher et plafond, tandis que d'autres exercent un arbitrage entre différentes catégories de titres à revenu, considérant les options comme faisant partie de cette famille.

Immobilier et infrastructures : l'investisseur traditionnel qui souhaite placer une partie de ses avoirs dans l'immobilier ou les infrastructures doit acheter des actions d'une société publique dont les activités consistent à bâtir ou à gérer des bâtiments, des services publics ou d'autres installations physiques. Il existe également des sociétés qui mènent des activités dans l'exploitation forestière et qui sont considérées comme des sociétés liées aux actifs tangibles et associées aux infrastructures.

Le comportement de ces titres est généralement moins volatil que celui des marchés en géné-

ral, mais cela ne constitue pas un abri absolu contre la volatilité, d'autant plus que l'orientation des taux d'intérêt a une incidence directe sur le comportement de tels titres. Certains gestionnaires ont une expertise dans ce domaine et réussissent à dégager des rendements intéressants, faiblement corrélés aux marchés traditionnels, aux autres types d'actions et aux obligations.

MISES EN GARDE

On peut dire des investisseurs traditionnels qu'en effectuant un travail chevronné, il est possible pour eux d'obtenir des rendements ajustés au risque supérieurs à long terme par une utilisation tactique de fonds alternatifs. L'avantage de ces produits offerts à tous est qu'ils offrent une liquidité quotidienne. Certains peuvent toutefois considérer cette caractéristique comme un inconvénient, puisque la décorrélation « parfaite » que peuvent atteindre les fonds privés est impossible dans un fonds négocié quotidiennement. Cet aspect ne change en rien le degré de diligence dont les conseillers doivent faire preuve dans l'évaluation des produits qu'ils sélectionnent pour leurs clients.

Il existe certains fonds que l'on pourrait qualifier d'alternatifs offerts par prospectus dont les frais sont basés sur la performance. Ils peuvent aussi vendre à découvert dans une certaine mesure (maximum de 10 % du portefeuille) et faire usage d'instruments qui créent indirectement du levier, tels que des FNB à levier. **FI**

**Conseiller en placement, Financière Banque Nationale*

La marque « Pl. Fin. »

Peu d'organisations se réjouiraient d'une baisse de l'achalandage de 81 %, mais pour l'IQPF, cela a déjà été une bonne nouvelle !

PAR KATHY NOËL

ENTRE 2005 ET 2006, LE nombre de diplômés de l'**Institut québécois de planification financière** (IQPF) est passé de 636 à 121, une chute vertigineuse. Depuis, bon an, mal an, l'IQPF diplôme en moyenne 170 nouveaux candidats par année, soit cinq fois moins qu'il y a 10 ans.

Pour Jocelyne Houle-LeSarge, présidente et directrice générale de l'IQPF, cette baisse est loin d'être une calamité. Au contraire, elle est le résultat d'une stratégie soigneusement planifiée pour donner toute sa valeur au titre.

En janvier 2006, l'IQPF a décidé d'imposer une exigence minimale de formation : désormais, il faudrait un baccalauréat pour obtenir le titre. C'est alors que le nombre de diplômés s'est mis à dégringoler.

« C'était dur à vivre, mais nous

savons que c'était un virage majeur qu'il fallait prendre. Le fait d'exiger un baccalauréat allait faire baisser de beaucoup le nombre de diplômés, mais nous préférons en avoir moins, pourvu qu'ils soient mieux formés », dit Jocelyne Houle-LeSarge.

« Quand je suis entrée à l'IQPF en 2002, environ 65 % des gens réussissaient l'examen, maintenant, ce pourcentage est de 75 % à 78 %. Les candidats sont plus forts et mieux préparés », ajoute la PDG.

Grâce à une image rehaussée et aux efforts menés sur les campus, le nombre de diplômés de l'IQPF a recommencé à grimper lentement, et était de 236 diplômés en 2015. Selon le registre de l'**Autorité des marchés financiers** (AMF), on compte 752 cabinets de planification financière.

C'est sans compter les grandes institutions financières qui accueillent la plupart des nouveaux diplômés en planification financière. Au **Groupe Investors**, où l'on prévoit que 30 % des conseillers actuels prendront leur retraite dans les 5 à 10 prochaines années, l'abréviation du titre, pl. fin., est même devenue un critère d'embauche et de rétention.

Groupe Investors veut amener 100 % de ses conseillers à obtenir le titre d'ici 2021, et l'entreprise est prête à financer le coût de la formation (environ 3 000 \$) pour y arriver.

« On sait que d'ici les cinq à sept prochaines années, la grande majorité des conseillers détiendront le titre de pl. fin. chez nous, dit Claude Paquin, président, Services financiers Groupe Investors.

Ce n'est qu'une question de temps, mais tous les conseillers qui entrent chez nous s'engagent à aller chercher le titre ».

Actuellement, Groupe Investors compte 250 planificateurs financiers, et l'entreprise prévoit doubler ce nombre d'ici 2017.

D'autres, comme la **Banque de Montréal** (BMO), rendent le titre alléchant pour leurs employés en fournissant certains outils et en réservant certaines pratiques aux planificateurs financiers. Naviplan est un des logiciels que la banque met à la disposition des détenteurs du titre seulement.

« Quand j'étais un spécialiste en investissement, je ne pouvais pas réellement produire un plan financier pour un client. BMO exige que je sois un planificateur financier pour avoir le droit d'utiliser le logiciel et de signer un plan », dit Boyan Ivanov, planificateur financier chez BMO.

Si le titre est devenu une porte d'entrée pour les promotions, il n'en a pas toujours été ainsi, constate Jean Paquin, planificateur financier, conseiller en sécurité financière et représentant en épargne collective au Groupe Investors. « Le titre aide aujourd'hui plus qu'avant. Dans les années 1990, n'importe qui pouvait l'avoir, alors ça avait plus ou

moins de valeur. Maintenant, avec des jeunes qui ont déjà une formation universitaire, ça commence à avoir de l'allure », dit-il.

Selon lui, il faudra encore quelques années pour que le titre de planificateur gagne ses lettres de noblesse, le temps que certains conseillers pour lesquels il n'y avait aucune barrière à l'entrée cèdent peu à peu la place aux plus jeunes. « Je viens d'un domaine où l'on a tellement étudié fort que le fait de voir des gens obtenir le titre sans les mêmes exigences peut être frustrant », dit ce comptable de formation, également expert en fiscalité.

UN TITRE À LA CROISÉE DES CHEMINS

L'IQPF avance prudemment qu'il existe deux catégories de planificateurs : ceux d'avant 2006 et ceux d'après. « Toutes les professions s'améliorent et rehaussent leurs normes, nous ne sommes pas les seuls. Et il ne faut pas oublier qu'ils doivent tous passer l'examen pour obtenir le permis », précise Jocelyne Houle-LeSarge.

Ce qu'elle déplore, c'est que le titre soit utilisé parfois à toutes les sauces. « Il est protégé dans la Loi, malheureusement, un grand nombre d'autres titres similaires et défendus sont utilisés tous azimuts et nous n'avons aucun contrôle là-dessus. Le pire, c'est "conseiller financier" qui n'existe même pas ! »

L'IQPF, fondé en 1989, souhaite depuis longtemps la création d'un ordre professionnel des pla-

nificateurs financiers afin de centraliser l'encadrement de la profession et de mieux protéger le public. Actuellement, la profession est encadrée par cinq organismes : l'IQPF, l'AMF, la **Chambre de la sécurité financière** (CSF), l'**Ordre des comptables professionnels agréés** (CPA) et l'**Ordre des administrateurs agréés** (Adm.A.)

« Nous nous sommes donné un code de déontologie ainsi que des règles de gouvernance et de pratique. Nous publions aussi nos normes d'hypothèse de projection pour appuyer le planificateur dans sa pratique. Pour nous, la création d'un ordre est la prochaine étape », dit Jocelyne Houle-LeSarge. **FI**

Quelques chiffres

Les planificateurs financiers :
33 % sont des femmes ;
67 % sont des hommes ;
69 % travaillent dans une institution financière ;
12 % travaillent dans le domaine du placement ;
3 % travaillent dans l'assurance ;
16 % travaillent dans un autre domaine.

SOURCE : « RAPPORT ANNUEL 2014-2015, IQPF », SUR LES 218 DIPLÔMÉS DE LA PROMOTION 2013 DE L'INSTITUT.