

15.10.2010 - JEAN-FRANÇOIS PARENT

Produits

Des banques toujours plus présentes

La grande vague de consolidation de l'industrie des fonds communs se retire, laissant les grandes banques dans une position toujours un peu plus dominante.

La série d'acquisitions qui a occupé l'industrie depuis trois ans a considérablement ralenti, tant au Québec qu'au Canada.

Alors que ce journal recensait pas moins d'une dizaine de transactions au Québec en 2007 et 2008, seulement deux acquisitions d'importance ont eu lieu depuis l'an dernier : Investia, qui mettait la main sur Patrimoine Dundee, et PEAK, qui achetait les activités de Promutuel Capital.

" C'est vrai qu'on sent une certaine stagnation ", constate Gino Savard, le dirigeant de Mica. Alors qu'on annonçait une transaction " aux deux semaines " voici quelques années, elles se font aujourd'hui de plus en plus rares.

La tendance aux consolidations n'est peut-être pas terminée, mais elle mettra un certain temps avant de renouer avec son dynamisme d'antan, pense Gino Savard : " Les acteurs importants sont consolidés, et ceux qui restent sont solides et ne sont pas à vendre ".

Sans compter que les cabinets québécois qui restent seraient peu susceptibles de les intéresser. " Ils sont surtout attirés par l'expansion, et la plupart d'entre nous sommes trop petits " pour combler ce besoin, analyse l'entrepreneur de Québec.

Valeur en hausse

Pour pallier la diminution des actifs sous gestion, en baisse de 10 % depuis trois ans dans l'ensemble de l'industrie, les six grandes banques canadiennes ont augmenté de 10 % la valeur des fonds communs distribués pendant la même période.

Les données fournies par Investor Economics rapportent que sur une période de trois ans, de juin 2007 à juin 2010, la valeur des actifs sous administration des six grandes banques, dont la Banque Nationale, s'est maintenue.

Les actifs sous administration comprennent tous les fonds, pas seulement ceux des banques, distribués sous les auspices des grandes banques dans tous les réseaux auxquels elles ont accès.

En juin 2007, les six grandes banques enregistraient des actifs administrés de 378 G\$, pour un total de 687 G\$ au Canada. En juin 2010, elles déclaraient 374 G\$, par rapport à un total de 618 G\$.

D'une part de marché de 55 % en 2007, elles contrôlent maintenant 60 % de la distribution au Canada en termes de valeur.

En comparaison, l'actif sous gestion total des six grandes banques s'établissait à 41 % de l'actif total enregistré au pays en juin dernier.

À l'extérieur des réseaux bancaires

Des acteurs importants de l'industrie, tels AGF ou Dynamique, ne comptent pas de réseau de distribution en succursale, ce qui explique en partie l'importance du système bancaire dans la distribution.

Au tournant des années 2000, plusieurs banques ont commencé à distribuer des fonds communs auprès des conseillers indépendants. La Banque Nationale a d'ailleurs fait de son réseau de distribution aux conseillers un des piliers de sa stratégie dans l'Ouest canadien. " Plusieurs banques ont flairé l'occasion de distribuer à l'extérieur de leurs réseaux de succursales, et c'est ce qui explique la croissance des parts de marché des banques dans la distribution totale des fonds communs ", explique Charles Guay, président et chef de la direction de **Banque Nationale Placements** et premier vice-président du Groupe financier.

Il n'est donc pas étonnant que les banques prennent de l'envergure dans la distribution de fonds communs au Québec.

Cependant, comme les données provinciales relatives aux actifs sous administration sont rarement divulguées, il est impossible de se faire une idée précise des parts de marché respectives des acteurs en place.

Les indépendants

Toutefois, les sondages annuels menés par Finance et Investissement permettent d'évaluer la part des cabinets indépendants (Excel, Cloutier, Mérici et autres **PEAK**) à environ 11 G\$. On y ajoute les 3,5 G\$ distribués par l'entremise des courtiers de plein exercice indépendants, et on s'approche d'un total de 15 % des 103 G\$ de fonds communs détenus au Québec qui sont pas distribués par les institutions financières ou par Groupe Investors.

Les observateurs comme Gino Savard ne ressentent pas d'offensive particulière de la part des banques sur le front de la distribution au Québec.

" On remarque que les banques continuent d'offrir les fonds communs en complément à leurs autres produits. Et qu'elles font le plein de ceux qui ont d'abord des besoins de crédit, par exemple ", dit-il.

La raison est bien simple : " Les produits d'investissement sont vendus, ils ne sont pas achetés ", déclare Charles Guay. Ce dernier évoque l'adage de l'industrie selon lequel la clientèle ne magasine pas tant un produit qu'un service d'investissement, pour lequel on lui proposera un fonds commun.

Cela dit, " toutes les grandes études signalent qu'il y a encore un excellent potentiel d'épargne. On parle même d'actifs qui doubleraient d'ici 2018 ", dit-il.

La tarte grossira, et les banques tentent d'agrandir leur part, c'est certain. Mais du côté de la Nationale à tout le moins, la stratégie n'est pas tant d'attirer des clients par l'intermédiaire des fonds communs que d'augmenter la part du portefeuille de chaque client, avec les fonds notamment.

" Nous avons des stratégies d'acquisition de clients, mais elles ne se limitent pas nécessairement aux produits d'investissement ", conclut Charles Guay.

[Imprimer](#)



Droits de reproduction et diffusion réservés © 2007 Médias Transcontinental