

FINANCE ET INVESTISSEMENT

LE JOURNAL DES PROFESSIONNELS DU PLACEMENT ■ JUIN 2007

**Nouveau coup dur pour Assep
Voir en page 22**

FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

Vers un régime unique de catégorisation

Le lancement aura lieu au début de l'été

■ PAR JEAN-FRANÇOIS PARENT

Fini les casse-têtes pour les conseillers qui s'échinent à concocter la bonne répartition d'actifs pour leurs clients.

C'est du moins ce qu'on pourrait souhaiter une fois que le Comité de normalisation des fonds d'investissement du Canada (CIFSC) aura déposé sa proposition portant sur une nouvelle catégorisation des fonds communs de placement.

Le document présentement à l'étude propose 44 catégories de fonds établies selon l'actif pondéré

sur trois ans, la classification des actifs – liquidité, revenu fixe, actions et autres – et des variables tenant compte des secteurs, des régions et de la capitalisation boursière proposés par les fonds. Une amélioration continue des catégories est également prévue, afin qu'elles demeurent justes et à jour.

Le CIFSC veut en arriver à un système de classification définitif à la mi-juin et s'attend à ce que les nouvelles catégories s'appliquent dès la fin juillet, soit juste à temps

FONDS SUITE PAGE 2

ÉTATS-UNIS

« La pire menace ne vient pas d'une grotte afghane »

Le patron du United States Government Accountability Office se confie à Finance et Investissement

■ PAR JEAN-PIERRE LANGLOIS

Le déficit commercial des États-Unis s'est creusé de 10 % entre février et mars, et les données d'avril ne devraient pas être meilleures. Le pire, c'est que cette nouvelle a fait à peine les manchettes.

« Les marchés ne se préoccupent plus beaucoup des déficits américains, lance François Dupuis, économiste en chef au Mouvement Desjardins. À l'heure actuelle, les taux obligataires ne réagissent pas au problème. »

Dernièrement, *The Economist*

utilisait le mot « nonchalance » pour parler du problème des déséquilibres entre les grands prêteurs que sont la Chine, la Corée du Sud, le Japon, les pays de l'OPEP et les insatiables Américains. Nonchalance à propos de la réaction des investisseurs du monde entier face à l'appétit toujours inassouvi à l'endroit des outils financiers de l'Oncle Sam.

Dans ce climat d'apathie, le contrôleur général des États-Unis, David Walker, fait figure de trouble-

ÉTATS-UNIS SUITE PAGE 4



Marcel Martin

Photo : Éric Piché

À L'AFFICHE

L'attaquant

Le patron québécois d'Investors, capitaine d'une équipe de joueurs étoiles

■ PAR STÉPHANE DESJARDINS

Marcel Martin joue au hockey deux fois par semaine. Sur la glace comme au boulot, pas question pour lui de rester sur la défensive.

En entrevue, le vice-président des Services Investors parle peu de lui-même mais beaucoup de l'entreprise. Et de sa stratégie de croissance : aller chercher de nouveaux clients. « Il y a trois ans, nous avons changé notre fusil d'épaule : nous allions désormais reconnaître davantage les conseillers qui développent de nouvelles affaires. Une organisation qui veut croître n'a pas d'autre choix que de chercher à élargir sa clientèle. »

Marcel Martin reconnaît que certains conseillers ont mal réagi. « Il est plus difficile d'aller chercher de nouveaux clients que de conserver ceux

qu'on a déjà... » Il a su user d'un savant mélange d'incitatifs et de récompenses, sous la forme d'une rémunération bonifiée à chaque nouveau client. Car il sait que la meilleure défense, c'est l'attaque. Et que pour scorer à répétition, il faut une équipe gonflée à bloc.

Comme un coach qui multiplie les séances de pratique, il mène solidement son équipe de vente. « Nos conseillers sont indépendants, mais il faut tout de même les encadrer adéquatement. Car ce n'est pas naturel pour tous d'être un entrepreneur. »

Grandir ensemble

Cette formule, qui se trouvait au centre de la culture d'Investors bien avant que Marcel Martin ne

À L'AFFICHE SUITE PAGE 4

TOP 8

Investors l'emporte !

Mica se classe deuxième

■ PAR STÉPHANE DESJARDINS

L'an dernier, Robert Frances avait exécuté une danse hawaïenne dans la salle de conférence de Peak, devant une équipe très heureuse de célébrer une quatrième victoire d'affilée à notre palmarès annuel des meilleurs courtiers multidisciplinaires. Cette performance ne sera pas renouvelée cette année.

En effet, Groupe Investors, filiale du conglomérat Power Corporation, reprend la première place, une position qu'elle a occupée en 2001 et 2002, au tout début de notre palmarès. En 2003, Investors avait glissé en deuxième place et occupait ce rang depuis.

Surprise ! Cette année, Services financiers Mica s'installe en deuxième position. Pour une première tentative, c'est drôlement réussi !

Durant la période de compilation des résultats, les chiffres indiquaient que cette firme allait même ravir la première place. Cependant, comme dans toute bonne soirée d'élections où les résultats de l'Ouest de l'île de Montréal viennent tempérer les ardeurs nationalistes du reste de la province, les derniers résultats ont confirmé la victoire d'Investors. Il y a tout de même de quoi sabler le champagne boulevard Lebourgneuf...

Cette arrivée d'un cabinet de la Vieille Capitale permet également de constater que l'industrie québécoise des services financiers n'est pas concentrée exclusivement à Montréal : l'excellence se manifeste aussi ailleurs, comme en témoigne la présence, en quatrième place, de la sherbrookoise Force financière Excel. L'an dernier, cette dernière occupait la troisième place.

Les Services d'investissement Quadrus, filiale de la London Life, poursuit la dégringolade amorcée il y a trois ans. Cette société, qui occupait la quatrième place en 2005, est aujourd'hui en queue de peloton. Personne, à la tête de cette société, n'a trouvé le temps de nous rappeler avant que nous mettions sous presse.

À lire en pages 33 à 37

SunWise Elite Plus

Repenser la planification de la retraite

Pour de plus amples renseignements, veuillez appeler Placements CI au 1-800-668-3528, ou visiter le www.ci.com.

SOUS RÉSERVE DE TOUTE GARANTIE APPLICABLE AU DÉCÈS ET À L'ÉCHÉANCE, TOUT MONTANT AFFECTÉ À UN FONDS DISTINCT EST INVESTI AUX RISQUES DU TITULAIRE DU CONTRAT ET POURRA AUGMENTER OU DIMINUER EN VALEUR. 05/07

Placements CI
géré par CI Investments Inc.

Financière Sun Life

émis par la Sun Life du Canada,
compagnie d'assurance-vie



COMMENT LES CONSEILLERS ÉVALUENT-ILS LEUR FIRME ?

| | Investors | MICA | PEAK | Excel | Dundee | SFL | Investia | Quadrus | Moyenne |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|---------|
| RANG | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | |
| Groupe d'âge (1,2, 3, 4 ou 5)* | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| Commissions brutes (1,2,3 ou 4)** | | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Nombre d'années dans l'entreprise | 12 | 4 | 8 | 10 | 7 | 12 | 9 | 11 | 9 |
| Nombre d'années à titre de conseiller | 15 | 14 | 11 | 21 | 19 | 14 | 15 | 11 | 15 |
| Nombre de polices d'assurance vendues en 2006 | 15 | 50 | 10 | 33 | 15 | 18 | 22 | 51 | 27 |
| Primes annuelles de base (valeur moyenne en centaines de dollars) | 1494 | 1228 | 395 | 1031 | 1225 | 670 | 1113 | 732 | 986 |
| Fonds distincts : actif sous gestion (M\$) | 0 | 4 | 0 | 4 | 5 | 1 | 1 | 6 | 2,5 |
| Fonds communs : actif sous gestion (M\$) | 35 | 4 | 12 | 3 | 28 | 5 | 12 | 4 | 13,1 |
| Nombre de clients | 452 | 532 | 285 | 508 | 550 | 558 | 344 | 929 | 520 |
| Logiciel de gestion de la clientèle (<i>front office</i>) | 8,5 | 9,0 | 8,9 | 8,6 | 7,5 | 7,8 | 8,2 | 7,5 | 8,3 |
| Services de soutien (<i>back office</i>) | 8,2 | 8,5 | 8,9 | 8,7 | 8,3 | 7,9 | 7,9 | 7,8 | 8,3 |
| Clarté et qualité des relevés de compte | 9,0 | 8,8 | 8,8 | 8,3 | 8,3 | 7,5 | 8,3 | 8,0 | 8,4 |
| Soutien apporté aux ventes | 8,9 | 8,8 | 7,9 | 8,2 | 8,0 | 7,7 | 7,1 | 7,3 | 8,0 |
| Soutien apporté au marketing | 8,3 | 7,6 | 6,8 | 8,3 | 7,7 | 8,0 | 5,9 | 7,5 | 7,5 |
| Brochures, dépliants, publipostage, documentation destinée aux clients | 8,6 | 7,4 | 6,8 | 8,4 | 7,4 | 7,9 | 6,7 | 7,7 | 7,6 |
| Publicité de la firme | 8,0 | 6,6 | 5,9 | 7,3 | 6,3 | 6,9 | 3,9 | 6,3 | 6,4 |
| Stabilité de la firme | 9,8 | 9,1 | 9,5 | 9,2 | 8,9 | 8,7 | 9,0 | 8,8 | 9,1 |
| Concentration sur la stratégie | 9,2 | 8,1 | 8,8 | 8,6 | 8,8 | 8,0 | 8,5 | 7,9 | 8,5 |
| Image projetée de la firme | 9,2 | 8,4 | 8,8 | 8,2 | 7,6 | 8,0 | 7,6 | 7,8 | 8,2 |
| L'éthique de la firme | 9,4 | 9,6 | 9,7 | 8,8 | 9,5 | 8,6 | 9,4 | 9,0 | 9,2 |
| Service juridique et service de conformité | 9,7 | 9,6 | 9,5 | 8,9 | 9,6 | 8,9 | 9,5 | 9,4 | 9,4 |
| Système de communication et d'information | 8,8 | 8,8 | 9,0 | 8,5 | 8,5 | 8,2 | 7,6 | 7,9 | 8,4 |
| Formation continue | 8,7 | 9,2 | 7,8 | 9,1 | 8,8 | 8,4 | 7,9 | 7,7 | 8,4 |
| Évaluation du directeur de succursale | 8,4 | 8,3 | 8,7 | 8,0 | 7,9 | 9,1 | 8,0 | 8,1 | 8,3 |
| Évaluation de la rémunération offerte | 8,6 | 8,3 | 9,3 | 8,9 | 8,9 | 8,3 | 8,6 | 7,3 | 8,5 |
| Cote attribuée au système de paie de votre firme | 8,3 | 8,9 | 9,1 | 8,7 | 8,9 | 8,3 | 8,6 | 8,1 | 8,6 |
| Liberté de vendre ce que vous voulez | 7,8 | 9,4 | 9,9 | 9,4 | 9,5 | 8,7 | 9,3 | 7,0 | 8,8 |
| Culture d'entreprise | 9,0 | 9,2 | 9,2 | 8,7 | 8,9 | 8,4 | 8,1 | 7,4 | 8,6 |
| Service à la clientèle | 8,7 | 8,9 | 8,6 | 8,8 | 8,4 | 8,5 | 8,4 | 8,2 | 8,5 |
| Qualité de l'intranet | 8,3 | 9,0 | 8,7 | 8,5 | 8,7 | 8,5 | 8,8 | 8,1 | 8,6 |
| Visibilité dans Internet | 7,8 | 7,9 | 8,1 | 8,0 | 7,9 | 7,2 | 7,8 | 7,0 | 7,7 |
| Moyenne de la note générale attribuée par le représentant | 8,7 | 8,8 | 9,0 | 8,7 | 8,4 | 8,2 | 7,9 | 7,6 | 8,4 |
| Nombre de fois où la firme occupe le premier rang | 9 | 5 | 8 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | |
| Note moyenne par courtier (2007) | 8,7 | 8,6 | 8,5 | 8,5 | 8,4 | 8,1 | 8,0 | 7,8 | 8,3 |
| Note moyenne par courtier (2006) | 8,6 | — | 8,7 | 8,5 | 7,5 | 7,9 | 7,7 | 8,3 | 8,2 |
| Note moyenne par courtier (2005) | 8,1 | — | 8,6 | — | 7,5 | 7,9 | 7,6 | 7,9 | 7,9 |

* 1 = moins de 30 ans ; 2 = de 30 à 39 ans ; 3 = de 40 à 49 ans ; 4 = de 50 à 59 ans ; 5 = 60 ans et plus.

** 1 = Moins de 50 000 \$; 2 = de 50 000 \$ à 100 000 \$; 3 = de 100 000 \$ à 250 000 \$; 4 = Plus de 250 000 \$.

Note : Les résultats en rouge indiquent que la firme occupe le premier rang pour l'élément évalué.

Les résultats en bleu indiquent que la firme occupe le dernier rang pour l'élément évalué.

Tableau : Finance et Investissement

L'équipe Cendrillon

Ce cabinet québécois fait une entrée fracassante au palmarès ■ PAR STÉPHANE DESJARDINS

Denis Savard, président de Services financiers Mica, se dit agréablement surpris d'avoir obtenu une bonne note pour une première participation au palmarès des courtiers multidisciplinaires.

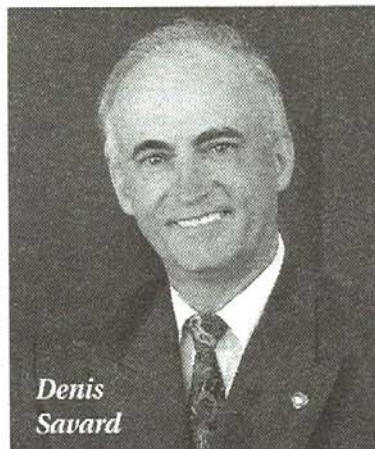
« Nous n'avons prévenu aucun de nos conseillers au sujet de cette participation, dit-il, car nous voulions en profiter pour nous améliorer. » Au moment de l'entrevue, il ne savait rien des résultats de sa firme, si ce n'est qu'elle affichait une bonne note.

Mica a obtenu de très bons résultats, qui se situent au-dessus de la moyenne au chapitre de la culture d'entreprise, de la formation continue, de la qualité de l'intranet et du service à la clientèle. Pas mal, pour une firme qui s'est lancée dans la vente de fonds communs il y a deux ans!

« Dès le départ, nous avons recruté des gens d'expérience pour appuyer nos conseillers, explique Denis Savard. Notre personnel a plus d'expérience que la boîte elle-même. C'est notre culture. Plusieurs firmes ont fermé leurs portes à Québec récemment, et nous en avons profité pour recruter les meilleurs. »

Denis Savard parle d'une culture familiale d'entreprise. Il croit que les liens étroits qui existent entre

les dirigeants et le personnel font une énorme différence. « Tout l'accent est mis sur les relations avec les conseillers, dit-il, notamment au cours de leur formation. J'ai un baccalauréat en pédagogie et une formation en droit. Je suis formateur en assurance et je me suis fortement engagé dans les AVA et à la **Chambre de la sécurité financière**. Je connais les préoccupations des conseillers. »



« La mission de notre entreprise est fondée sur l'actualisation du potentiel des conseillers, poursuit Denis Savard. Chaque mois, nous offrons plusieurs formations à Québec, à Montréal ou ailleurs. Nous avons des cellules de formation partout en province. »

Mica fut toutefois jugée défavorablement au chapitre de la publicité. Denis Savard n'est guère surpris : « La mise en marché est effectuée par nos conseillers, qui sont autonomes. Ce sont eux qui sont connus de la clientèle, davantage que le cabinet étandard. Nos conseillers sont proches de leurs clients, et la stratégie publicitaire relève donc des conseillers. Nous sommes assez discrets sur ce plan et nous entendons le demeurer. »

Denis Savard retient toutefois le message et compte engager un dialogue avec ses conseillers à ce sujet.