

FINANCE ET INVESTISSEMENT

LE JOURNAL DES PROFESSIONNELS DU PLACEMENT ■ WWW.FINANCE-INVESTISSEMENT.COM ■ JUIN 2009

FONDS COMMUNS

Revirement spectaculaire

Les FCP en territoire positif pour un 4^e mois

■ PAR YVES BOURGET

Un revirement important s'est produit dans les ventes de fonds communs en avril, alors que les fonds du marché monétaire ont enregistré des retraits de 306,4 M\$, après avoir enregistré des ventes nettes de 1,26 G\$ en mars.

Ce n'est que le 7^e des 40 derniers mois au cours desquels ces fonds enregistrent des ventes nettes négatives. La plupart des sociétés de fonds communs ont affiché des sorties d'argent dans

cette catégorie, à l'exception de RBC qui a encore engrangé 665 M\$, dont 639 M\$ dans le fonds vedette RBC Marché monétaire Plus, dont l'actif dépassait 18,3 G\$ au mois d'avril.

De toute évidence, certains investisseurs ont commencé à chercher des rendements plus élevés. Pour l'instant, ils allongent surtout les échéances à court terme de leur portefeuille de titres à rendement fixe : sur les 834,4 M\$

FONDS SUITE PAGE 2

FINANCE-INVESTISSEMENT.COM

Du nouveau !

■ PAR STÉPHANE DESJARDINS

Vous avez été nombreux à remarquer les nouveautés de notre site *Finance-Investissement.com*, introduites au cours des derniers jours.

Tous les jeudis, notre journaliste Internet, Léonie Laflamme-Savoie, signe une nouvelle chronique intitulée « Dans IE ». Il s'agit d'une sélection des meilleurs textes de l'édition courante, version papier, de notre pendant anglophone établi à Toronto, *Investment Executive*. Ces textes seront également diffusés dans notre Cyberbulletin quotidien.

Depuis quelques semaines, nous diffusons également dans *Finance-Investissement.com* les indices boursiers. Vous pouvez donc obtenir le graphique, le cours et la variation des quatre principaux indices, soit le S&P/TSX composé, le NASDAQ composé, le Dow Jones Industriel et le S&P 500. S'ajoute à ce tableau le cours du dollar canadien. Ces données sont mises à jour toutes les 15 minutes.

Nous avons aussi ajouté une citation du jour qui porte sur des thématiques chères à nos lecteurs. Les premiers personnages qui ont été cités sont Winston Churchill, à propos du marché : « Lorsque vous traversez l'enfer, continuez simplement de marcher », et Warren Buffett : « Soyez craintifs lorsque tous les autres sont avides et soyez avides lorsque tous les autres sont craintifs ».

Rappelons qu'il y a plusieurs semaines, nous présentions à nos lecteurs une version électronique de notre édition papier, sur la page d'accueil de notre site Internet. La version électronique permet, entre autres, de visionner chaque page de l'édition papier, en version intégrale. En cliquant sur chacun des articles, vous pouvez aussi en obtenir une version audio ou traduite en anglais.

Enfin, notre équipe de journalistes met régulièrement à jour le blogue de la rédaction, et vous êtes nombreux à réagir à ces articles. Nous vous en remercions. Continuez ! Bonne lecture ! FI

À L'AFFICHE



Photo : Stéphanie Lachance

Serge Létourneau

« Le problème des conseillers financiers, c'est qu'ils se présentent comme des professionnels alors qu'ils agissent comme des hommes d'affaires. » À lire en page 4

CONSOLIDATION

Mavrix 2.0 devrait naître à la fin du mois

GrowthWorks a acquis le gestionnaire pour en faire son tremplin dans l'industrie des fonds communs

■ PAR CHRISTIAN BENOIT-LAPOINTE

Le mot « consolidation » est sur toutes les lèvres dans l'industrie des fonds communs. La plus récente transaction amène un nouveau venu dans le secteur : GrowthWorks.

Si le nom de cette société de Vancouver est peu connu dans la Belle Province, c'est qu'elle œuvre dans la gestion de fonds de capital de risque avantageux sur le plan

CONSOLIDATION SUITE PAGE 6

Dans ce numéro

Il y a un lien entre la personnalité des dirigeants de sociétés publiques et le risque de manipulation comptable ou boursière ! Les financiers narcissiques sont généralement des fraudeurs potentiels ou confirmés, explique un chercheur (page 6).

Les firmes prennent la crise au sérieux. Elles mettent les bouchées doubles pour appuyer leurs conseillers et pour les aider à naviguer dans la tempête (page 8).

Les clients férus de sécurité lorgnent les certificats de placement garanti. Mais le rendement de ceux-ci est anémique. Il est temps de leur faire découvrir les fonds hypothécaires, suggère notre chroniqueur Alexandre Lebrun (page 10).

Est-ce le moment d'emprunter pour investir ? Certains clients vous croiront fous. Pourtant, la combinaison des bas taux d'intérêt et des marchés déprimés favorise la réhabilitation du levier dans la gestion de portefeuille (page 12).

C'est la mort annoncée de la suprématie du dollar américain (page 14).

Les temps sont durs ? Qu'à cela ne tienne, certains conseillers sont naturellement portés au bonheur. Et leur enthousiasme a un effet contagieux sur leurs collègues et sur leurs clients (page 15).

En période de crise, les divorces se multiplient. Notre chroniqueur en fiscalité aborde l'aspect de la planification financière et fiscale d'une telle épreuve (page 17).

L'honnêteté est rentable en assurance vie. Surtout en matière de tarification. Le client doit être transparent face à son courtier. Et ce dernier doit l'être à son tour avec son assureur. Notre chroniqueur, Kaddis Sidaros, offre des détails et un exemple croustillant (page 25). FI

TOP 8 DES CABINETS MULTIDISCIPLINAIRES

- L'indice FI
- MICA au sommet
- Remontée de SFL
- Peak perd des plumes
- Maintien d'Investors
- La réaction des cabinets et des firmes en période de crise
- La relève
- La rémunération

Tous les détails en pages 21 à 24.

C'est comme les FNBs ... Mais encore mieux.

Fonds communs de placement

Fonds indicatifs

Fonds négociés en bourse

FNBs gérés activement

Maintenant disponible, les FNBs gérés activement d'Horizon AlphaPro. Pour d'information allez au www.HAPET.com.

À L’AFFICHE

L'industrie financière doit montrer plus de professionnalisme

Serge Létourneau, avocat, témoin d'histoires pathétiques ■ PAR JEAN-FRANÇOIS PARENT

C'est un triste matin d'avril 2005, au palais de justice de Montréal. Un couple de retraités, Haroutioun Markarian et son épouse, veulent récupérer leurs économies, 1,8 M\$, auprès de Marchés mondiaux CIBC.

Crispé dans son veston gris, Haroutioun Markarian, le regard triste, écoute les avocats de CIBC expliquer au juge qu'il n'a que lui-même à blâmer pour ses déboires. Chaque affirmation provoque un rictus sur son visage.

À défaut de pouvoir exprimer sa colère et risquer l'expulsion de la salle d'audience, il serre la main de sa femme Alice, assise à ses côtés, consternée.

« Cette cause illustre toutes les fautes qu'un cabinet de courtage et un représentant pouvaient commettre », relate M^e Serge Létourneau, l'avocat qui a représenté les Markarian. Le couple d'immigrés arméniens et plusieurs autres clients ont été dupés par le représentant Harry Migirdic. Ce dernier avait frauduleusement obtenu des garanties financières pour le compte d'autres personnes, au vu et au su du directeur de la succursale.

La banque avait par la suite exercé ces garanties. Selon le juge, qui a accordé 3,14 M\$ au couple, dont 1,5 M\$ en dommages punitifs, un montant sans précédent dans ce type de dossier, le conseiller de la CIBC avait illégalement fait main basse sur les fonds du couple, les avait traités de façon arrogante et n'avait pas encadré son employé.

Depuis près de deux décennies, Serge Létourneau représente les investisseurs dupés par leurs courtiers. Il constate que les litiges qui opposent des clients à leurs représentants ou à leurs conseillers en services financiers émanent d'un vice fondamental dans cette industrie. Celui qui pilote le recours collectif contre l'AMF dans l'affaire **Norbou** ajoute : « Toute la publicité des services financiers mise sur la relation de confiance avec un professionnel. Mais quand il y a un problème, tout cela disparaît ».

Où est la confiance ?

Un client qui veut poursuivre un conseiller se fait alors dire qu'il avait accepté les transactions, qu'il comprenait ce qui se passait, qu'il était prêt à assumer le risque. Bref, qu'il est responsable de ce qui lui arrive. L'avocat de Québec cite l'exemple des transactions autorisées par un client dans son compte, qui illustre à quel point ce dernier fait généralement confiance à son représentant. Même si le conseiller doit obtenir l'assentiment du client pour effectuer une transaction, dans les causes plaidées par M^e Létourneau, il n'est pas rare que sur un millier de transactions, aucune n'ait été refusée.

Cela prouve que, quoi qu'on en dise, les investisseurs ne sont pas

aussi renseignés que l'industrie le prétend. « De sorte que même si le client est consulté et approuve les transactions, le fait est que le courtier décide. Si bien qu'il

gestionnaire pour son client. Il doit respecter la situation du client, sa tolérance au risque, ses connaissances et ses objectifs. « Et il est encore trop rare qu'un

une prescription et on ne la remet pas en question. Car la relation est d'abord fondée sur la confiance. »

Il donne l'exemple d'un patient qui doit être anesthésié. Il accepte l'anesthésie parce qu'il sait que le médecin fera tout pour le ranimer. « C'est la même chose pour le client ; il confie ses actifs à quelqu'un en qui il a confiance, afin qu'il agisse dans son intérêt. »

Dans l'industrie financière, dit Serge Létourneau, on insiste sur cette relation de confiance. En cas de litige, par contre, on justifie les abus en prétextant que le client aurait dû savoir, aurait dû lire le contrat, etc. La compréhension des tribunaux dans de tels litiges pose également problème. Ils ont une tendance naturelle à évaluer la responsabilité du conseiller ou celle du client selon les règles d'une relation d'affaires.

Assistons-nous à une recrudescence des litiges entre les professionnels des services financiers et leurs clients ? Oui, répond M^e Létourneau, mais parce qu'historiquement, les investisseurs étaient fortunés et souvent très avisés. Il y a vingt ans, les conseillers se bornaient pour la plupart à exécuter les ordres de vente et d'achat. Aujourd'hui, les baby-boomers accumulent de l'épargne et veulent faire fructifier leur argent, mais ils n'y connaissent rien. Il en a résulté une explosion des métiers des services financiers et un nombre de plus en plus grand de conseillers. Et un accroissement de clients potentiels.

Il y aurait également une dégradation des mœurs, selon l'avocat. « Il y a beaucoup plus de conseillers financiers avides, plus de clients qui ont affaire à des firmes plus voraces. Il y a donc plus de larrons qui ont émergé dans un contexte où les organismes de réglementation n'avaient ni les budgets ni les effectifs pour lutter efficacement contre les représentants véreux. »

Un professionnel

Le client, peu avisé, s'en remet aux décisions du représentant. C'est un professionnel, après tout. À quoi bon lire tout le contrat ? Et surtout, pourquoi douter du jugement d'un professionnel ? « Dans une relation commerciale, c'est certain que chaque partie doit lire les contrats et se forger un avis juridique. Cependant, dans une relation professionnelle, c'est le contraire. En tant qu'avocats, nous faisons signer à nos clients des documents qu'ils ne lisent même pas. Un médecin donne

qui rapportent moins. « Lorsque la rémunération d'un directeur de succursale comporte un boni à la performance, l'incitatif est là pour faire mousser les ventes au détriment des besoins des clients. » Et si ce directeur est également responsable de la conformité, ce risque augmente d'autant.

Dans la réforme 31-103, on prévoit justement qu'une personne sera ultimement responsable de la conformité. « Il faut saluer toute initiative qui tente de séparer la fonction de conformité de celle des ventes, poursuit M^e Létourneau. Mais dans un cabinet de courtage, celui qui dirige, ce n'est pas le service de conformité, c'est celui des ventes... » Ainsi, dans la cause Markarian, le représentant Migirdic avait été menacé au moins six fois de congédiement. Mais il rapportait plus d'un million de dollars de commissions chaque année.

Ajoutons à cela le fait que l'autoréglementation a ses propres limites. « C'est le *boys club* qui se surveille par lui-même », remarque Serge Létourneau. Bref, on se retrouve avec une situation propice à la multiplication des problèmes entre les représentants et leurs clients. « Sans oublier les condamnations ridicules. Aux États-Unis, Bernard Madoff fait face à 50 ans de prison. Ici, il serait condamné à 14 ans au maximum. » Ou, comme on l'a vu dans une cause célèbre, à 12 ans moins un jour.

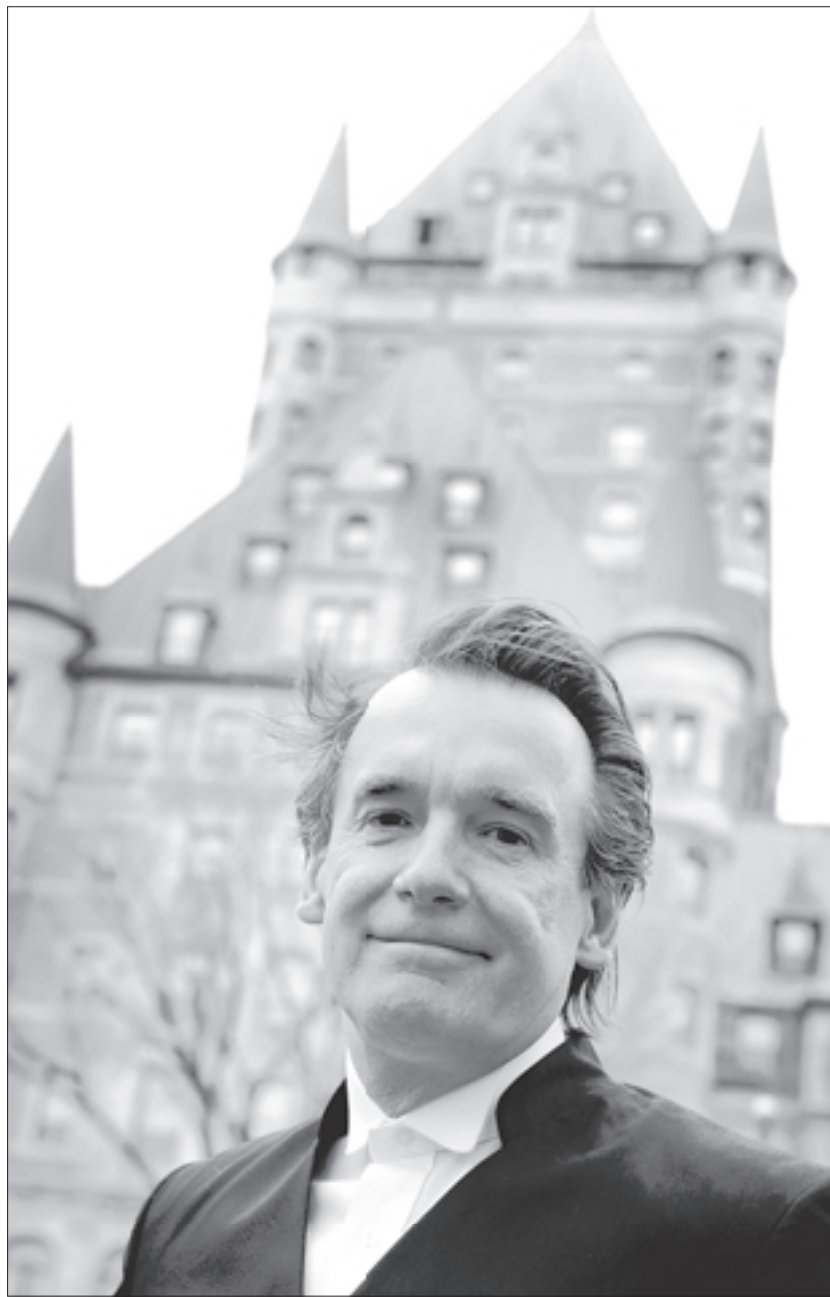
Serge Létourneau précise cependant que l'industrie financière n'est pas un nid de fraudeurs, loin de là.

En fait, la fraude est l'exception plutôt que la règle. La majorité des dossiers qui aboutissent sur son bureau illustrent plutôt l'incompétence des représentants. Ils agissent souvent de bonne foi, mais n'ont pas les compétences nécessaires ou sont parfois imprudents. Et leurs stratégies pour obtenir du rendement n'aboutissent pas. C'est alors qu'ils commettent des erreurs qui augmentent les pertes de leurs clients. « Parfois, nous interrogeons des représentants ou des gestionnaires de grandes firmes québécoises qui ne comprennent même pas ce qu'ils font. Ils sont de bonne foi, c'est certain, mais... »

La solution passerait donc par la professionnalisation des métiers liés au conseil financier ? Oui, mais les conseillers ne sont pas prêts. Au Canada, par exemple, il a fallu 150 ans pour que les avocats adhèrent à une éthique et à l'obligation de faire passer l'intérêt du client avant le leur, explique M^e Létourneau. « Manifestement, les organismes d'autoréglementation n'ont pas réussi à inculquer cette même discipline à leurs membres », conclut-il. **FI**

extra

Lisez sur le parcours de SERGE LÉTOURNEAU dans Extra à finance-investissement.com



« Toute la publicité des services financiers mise sur la relation de confiance avec un professionnel. Mais quand il y a un problème, tout cela disparaît. »

devient de plus en plus gestionnaire auprès de clients plus ou moins avisés. » Et cela sous-entend que le conseiller a des obligations envers son client.

Serge Létourneau est d'ailleurs celui qui a fait reconnaître la notion d'intérêt du client par les tribunaux canadiens. La décision de la Cour suprême dans l'affaire *Laflamme c. Prudential Bache*, en 2000, a établi le cadre de la relation entre un conseiller et son client. Dans cette décision, le plus haut tribunal du pays condamnait le courtier à payer 1,5 M\$ à son client ; les juges ont estimé que l'obtention d'un mandat entraîne des obligations. Depuis la décision *Laflamme c. Prudential Bache*, le conseiller doit faire preuve de compétence. Il doit bien conseiller son client et lui être loyal.

Un représentant n'est pas seulement l'exécutif d'une transaction, il peut aller jusqu'à devenir