

Êtes-vous vraiment en gestion privée ?

Carl Simard

Expert invité

Un coup d'œil dans les médias économiques suffit pour constater la popularité actuelle de la gestion privée. Toutefois, plusieurs conseillers financiers se sont approprié l'étiquette de « Gestion Privée » sans pour autant avoir modifié leurs pratiques professionnelles. La clé pour reconnaître la véritable gestion privée réside dans la règle des trois « i » : imputabilité, indépendance et individualité.

Règle 1

Assurez-vous d'une pleine « imputabilité »

Avez-vous un lien direct avec la personne qui prend réellement les décisions quotidiennes d'achat et de vente sur votre portefeuille ? Dans bien des cas, le conseiller financier est un représentant de produits financiers et non pas celui qui décide des titres réels composant le portefeuille du client. Dans une telle situation, il est impossible au conseiller d'assumer la pleine responsabilité d'une performance médiocre d'un fonds faisant partie du portefeuille de son client.

Lors de la revue de portefeuille, le client arrive sans doute à discuter avec son conseiller, mais jamais avec le véritable décideur du contenu du portefeuille. C'est le phénomène de la « tour d'ivoire » selon lequel le gestionnaire n'a pas à rendre de comptes directement aux épargnants qui lui ont confié des capitaux aux fins d'investissement. Le client est loin de son profit ! Un

gestionnaire privé sera non seulement en mesure de formuler des recommandations sur le plan de la gestion financière, mais pourra justifier les décisions prises concernant le portefeuille. Par exemple, un client pourra demander pourquoi avoir acheté le titre XYZ la semaine dernière. Ou pourquoi avoir vendu l'entreprise ABC il y a un mois. Il sera ensuite facile pour le client de juger si le gestionnaire est à la hauteur ou non.

Plusieurs gestionnaires privés doivent également investir dans les mêmes sociétés que celles de leurs clients. Il n'y a pas de meilleure façon d'aligner les intérêts du gestionnaire sur ceux de ses clients que de partager les bons coups et les échecs.

Règle 2

Le gestionnaire doit agir de façon « indépendante »

Dites-vous combien et de quelle façon vous rémunérez votre conseiller et nous vous dirons à quel point ce dernier agit de façon indépendante.

Généralement, sans même que le client en soit avisé expressément, les commissions initiales et de suivi encaissées par le conseiller font passer les frais de gestion à un niveau moyen de 3% par an¹ (calculés par rapport à la valeur du portefeuille). De plus, ce type de commission, fréquemment privilégié par le conseiller, comporte l'effet pervers d'imposer au client une pénalité importante lors de l'achat ou de la vente du fonds en question.

Le gestionnaire privé évite ce genre de conflit d'intérêts en composant le portefeuille de titres purs, tels que des actions ou des obligations. Ces titres ne sont ainsi aucunement sujets à des frais annuels prélevés de façon opaque par un tiers avec lequel le client n'a aucun lien direct. Le gestionnaire privé est directement rémunéré par le client grâce à un tarif d'environ 1% par année de la valeur du portefeuille géré.

Règle 3

Une solution « individuelle » vous a été proposée

Pour être qualifié de service de gestion privée, le mandat de gestion de portefeuille établi par le gestionnaire pour son client doit être spécifique à ses besoins et objectifs. La stratégie d'investissement doit être claire et bien expliquée lors d'une rencontre personnalisée avec chaque client. Renvoyer à un document générique ou à un prospectus de fonds ne peut pas être considéré comme une approche individuelle.

Lors de rencontres avec des épargnants de tous horizons, la majorité d'entre eux nous ont avoué leur incapacité à évaluer la performance de leur conseiller. Pour combler cette lacune, le gestionnaire privé doit fournir à ses clients les indicateurs nécessaires pour évaluer son travail régulièrement. Nous avons aussi constaté que le plan financier préparé initialement pour le client est typiquement un outil de marketing plutôt qu'une occasion de convenir d'objectifs précis et spécifiques. C'est un outil fort utile pour effectuer le suivi avec le client

sur la progression du portefeuille par rapport au plan établi et pour apporter les ajustements requis.

À vous de faire le test

Grâce aux trois filtres que sont l'imputabilité, l'indépendance et les solutions individuelles, il devient plus facile de comprendre les motivations profondes d'un conseiller financier. Chercher un conseiller financier qui répond à ces trois critères permet d'éviter les écueils de faire affaire avec un « bon vendeur » plutôt qu'avec un gestionnaire de portefeuille. ^{1B}

¹ Selon l'étude « Mutual Fund Fees Around the World », par Ajay Khorana, Henri Servaes et Peter Tufano.

EXPERT INVITÉ



Carl Simard est président de Gestion de portefeuille stratégique Medici, une firme de Saint-Bruno.