

L'art d'investir

Votre conseiller agit-il comme un robot ?

Michel* nous contacte en vue d'investir un montant dont il vient d'hériter. D'entrée de jeu, il confie n'avoir jamais investi de sa vie, que ses connaissances en investissement sont nulles et qu'il favoriserait des titres « plus sécurisés ». Au préalable, il a rempli un questionnaire en ligne similaire à celui des grandes institutions financières, exercice qui l'a dirigé vers un portefeuille composé à 70 % de titres à revenus fixes.

En discutant avec notre investisseur néophyte, on apprend qu'enfant, il a suivi son père dans son quotidien d'entrepreneur à succès. Michel a assisté à de nombreuses conférences et s'est entretenu avec des PDG d'entreprises inscrites en Bourse. Après un bref échange, force est de constater que le monde des affaires n'est pas un secret pour lui.

Sans le savoir, il possède des connaissances supérieures à la moyenne lorsque vient le temps de comprendre ce qui différencie une entreprise prospère d'une piètre société. Advenant une chute en Bourse, il tendrait à accorder plus d'importance aux caractéristiques fondamentales des entreprises détenues plutôt qu'aux fluctuations à court terme de leurs titres.

Conclusion, après une discussion approfondie avec Michel: il serait à l'aise de détenir un portefeuille composé à 70 % d'actions, soit plus du double que ce que lui recommandait le profil d'investisseur.

S'il s'était arrêté au questionnaire qu'il a rempli, Michel aurait

Trop d'épargnants se trouvent malheureusement pénalisés par un questionnaire utilisé pour établir une politique de placement qui se révèle inappropriée.

accepté une répartition d'actifs qui ne reflète pas sa réelle tolérance à la volatilité et aurait affaibli le rendement espéré de son portefeuille. Sur plusieurs années, une répartition inadéquate peut entraîner une perte de dizaines, voire de centaines de milliers de dollars.

Trop d'épargnants se trouvent malheureusement pénalisés par un questionnaire utilisé pour établir une politique de placement qui se révèle inappropriée.

Le conseiller a l'obliga-

tion réglementaire de bien connaître la situation de son client et de la documenter. Le questionnaire visant à établir le profil d'investisseur doit demeurer un outil et non remplacer une discussion véritable entre le conseiller et son client.

Là où le bât blesse? Les questionnaires sont conçus de façon à inciter l'épargnant à privilégier une pondération élevée en revenus fixes. Voici des exemples de questions qui peuvent porter à confusion.

« Quel est votre objectif de placement? Obtenir du revenu, de la croissance, ou du revenu et de la croissance? » Le premier réflexe de nombreux épargnants serait de répondre d'avoir un peu de tout – revenu et croissance. En répondant ainsi, le système de pointage va les classer dans une catégorie qui pondère fortement les revenus fixes.

« Quelle baisse maximale seriez-vous à l'aise de subir? Aucune baisse, 5%, 15% ou 30%? » La question n'est pas de savoir si l'épargnant est à l'aise ou non de subir un recul important. Il est normal de ressentir un mal-être lorsque son portefeuille chute. La véritable question?

Déterminer à quel point le client peut tolérer une baisse de valeur. Aucun questionnaire ne répondra avec justesse à cette question, seule une discussion franche aidera à cerner la réelle tolérance à la volatilité de chacun.

Pour servir adéquatement son client, le conseiller doit l'accompagner afin d'éviter les pièges que ces questionnaires comportent. Or, en remettant en question les

réponses du client, le conseiller ouvre une boîte de Pandore. Un client pourrait en effet revenir contre l'institution financière en cas de baisse du portefeuille et accuser le conseiller de l'avoir incité à modifier ses choix.

Tant la firme que le conseiller souhaitent éviter de composer avec une horde de clients inquiets ou insatisfaits lors de périodes hautement volatiles. L'industrie s'appuie donc principalement sur un outil qui paraît objectif pour catégoriser les épargnants.

Une telle pratique protège une minorité d'épargnants sensibles aux soubresauts des marchés, mais elle se fait au détriment d'une majorité apte à accepter une volatilité accrue. Il est crucial de rappeler qu'au-delà de la sélection judicieuse de titres, la répartition d'actifs constitue un facteur clé du rendement à long terme d'un portefeuille.

Une politique de placement inappropriée expose l'épargnant à un danger bien plus concret que la volatilité passagère: manquer d'argent à la retraite. Le rendement espéré des revenus fixes a fondu ces dernières années et une surpondération dans cette catégorie risque de miner la qualité de vie de nombre de retraités.

La question qui tue et qui ne se trouve dans aucun outil établissant le profil d'investisseur: mon conseiller va-t-il au-delà du questionnaire afin d'établir la politique de placement la plus appropriée pour moi? 

* Prénom fictif afin de préserver la confidentialité

LE TAUREAU C. L'OURS

Intel: un innovateur sous-estimé ou un piège à valeur ?



Optimiste

→ Avec leurs puces de 7 nanomètres (nm), Taiwan Semiconductor Manufacturing et Samsung semblent avoir pris une longueur d'avance sur Intel. Abhinav Davuluri, de Morningstar juge pourtant que ces plus petites puces ont une performance similaire à la puce de 10 nm d'Intel.

→ En recourant à la sous-traitance, Intel pourrait accélérer l'innovation de ses produits et pourrait augmenter ses flux de trésorerie de 20 % à 25 %, croit Timothy Arcuri, d'UBS. L'analyste anticipe que l'entreprise de Santa Clara, en Californie, pourrait sous-traiter de 50 % à 80 % de ses activités dans un horizon de trois à cinq ans, comparativement à 20 % en ce moment.

→ L'action d'Intel s'échange à 10 fois les bénéfices des 12 prochains mois tandis que son évaluation a généralement suivi celle du S&P 500 (26 fois) au cours des 20 dernières années. En comparaison, Nvidia s'échange à 47 fois. John Pitzer, de Crédit Suisse, estime qu'Intel est l'une des sociétés technologiques les plus sous-évaluées.

EXPERT INVITÉ



Philippe Veilleux est gestionnaire de portefeuille adjoint chez Medici.

EXPERT INVITÉ



Yannick Clérouin est gestionnaire de portefeuille adjoint chez Medici.

Stéphane Rolland