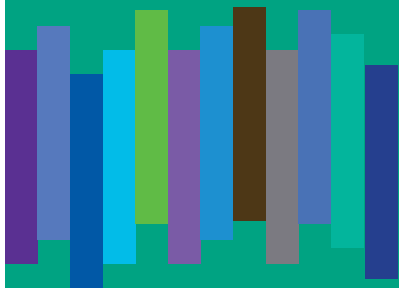


PRINCIPES D'INVESTISSEMENT
FICHE D'INFORMATION POUR INVESTISSEURS

L'INCIDENCE DES FRAIS



2

AVERTISSEMENT

Dans le présent contexte, le terme conseiller financier est utilisé de façon générale et générique et réfère à toute personne dûment autorisée à œuvrer dans le domaine financier :

- Courtiers en placement
- Courtiers en épargne collective
- Courtiers en régimes de bourses d'études
- Courtiers sur les marchés dispensés
- Gestionnaires de portefeuille
- Gestionnaires de fonds d'investissement
- Représentants en assurance de personnes
- Planificateurs financiers (Pl. Fin.)



Tous droits réservés. © 2016 CFA Montréal
Toute reproduction intégrale ou partielle de ce document sans autorisation écrite de CFA Montréal est strictement interdite.

L'INCIDENCE DES FRAIS

Il existe deux types de frais : les frais de placement (comme les frais de gestion de produits et les frais liés aux transactions) et les honoraires de services-conseils (comme les frais professionnels d'un conseiller financier). Dans l'ensemble, les frais peuvent représenter une somme considérable. Il est donc primordial de bien les comprendre et de veiller à les contrôler. Prendre plus de risques est certes nécessaire pour espérer obtenir un meilleur rendement, mais les frais réduisent les rendements peu importe le résultat de la stratégie d'investissement. Si la capitalisation des rendements a un effet positif sur la valeur finale (comme l'illustre le Document 1), les frais, quant à eux, ont un effet inverse sur celle-ci.

QUEL SERAIT UN POURCENTAGE RAISONNABLE DE FRAIS ?

Il n'y a aucune évidence que des frais de placement plus élevés contribuent à maximiser les rendements (avant déduction des frais). La plupart des études ont conclu que le rendement d'un fonds commun de placement moyen (avant déduction des frais) est similaire à celui d'un produit indiciel standard¹. Il a également été démontré que moins de 3 gestionnaires sur 10 réussissent à obtenir, sur un horizon de placement allant de 5 à 10 ans, des rendements supérieurs à ceux des indices de référence des marchés, après déduction des frais. Il est facile de reconnaître les gestionnaires qui ont réussi à obtenir de meilleurs rendements dans le passé, mais c'est tout un défi d'identifier à l'avance ceux qui réussiront à en obtenir de meilleurs dans l'avenir.

Le rôle des conseillers financiers et les avantages de faire affaire avec eux seront abordés dans le Document 6. Il convient d'ores et déjà de préciser que l'un des principaux rôles des conseillers financiers consiste à identifier des solutions appropriées, dont les frais sont raisonnables, pour leurs clients. Ces dernières années, les produits de placement se sont standardisés. C'est pourquoi, il est dorénavant moins acceptable de payer des frais de gestion élevés. En effet, pour quelles raisons faudrait-il payer des frais de 2 % pour un produit de placement dont les attentes en matière de rendement sont les mêmes, avant déduction des frais, que celles d'un autre produit dont les frais sont de 0,30 % ?

¹ Pas surprenant, car l'investissement est un jeu à somme nulle abstraction faite des frais. Puisque tous les titres émis sur le marché sont détenus par tous les investisseurs, cela implique que pour chaque investisseur dont le rendement dépasse de 1 \$ celui de l'indice de référence avant déduction des frais, il y a un ou plusieurs investisseurs dont le rendement est inférieur de 1 \$ à celui de l'indice de référence avant déduction des frais. C'est une réalité comptable.

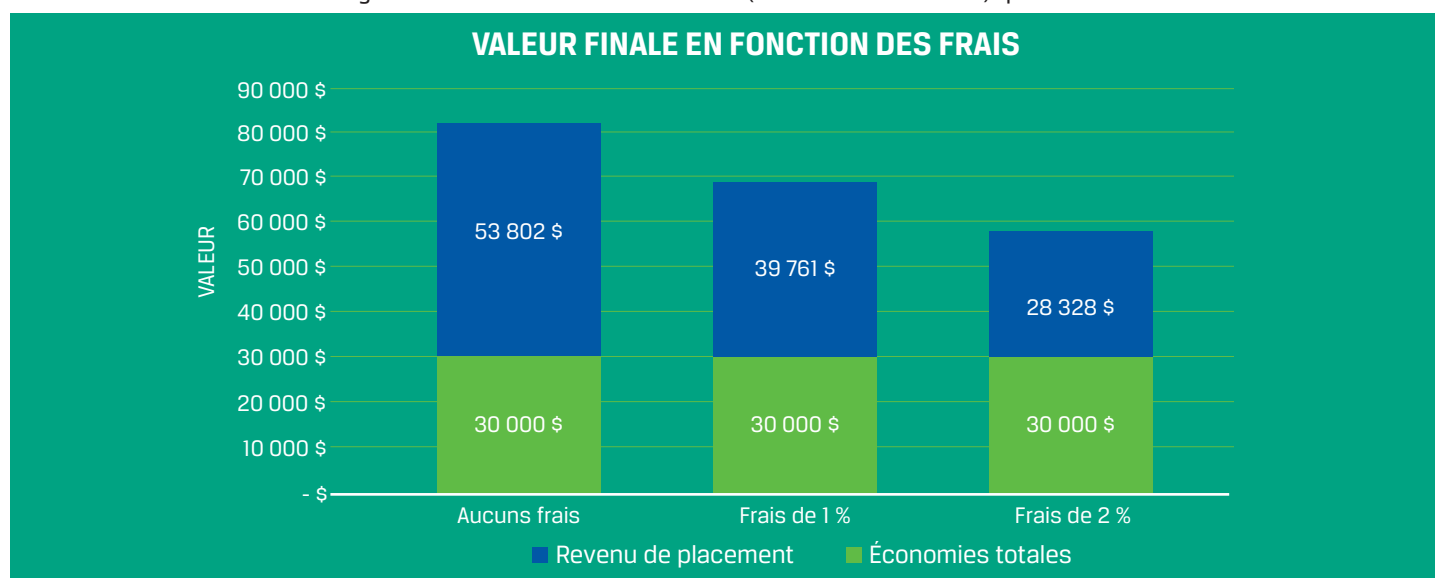
Aux États-Unis, les frais de gestion active sont en moyenne de 0,65 % pour un fonds commun de placement d'obligations et de 0,89 % pour un fonds commun de placement d'actions, alors que ceux exigés pour un fonds indiciel sont aussi bas que 0,11 % et 0,12 %. Les frais de la plupart des fonds négociés en bourse (FNB) varient entre 0,10 % et 0,50 %.² La structure des fonds communs de placement canadiens coûte plus cher que celle des fonds communs de placement américains notamment parce que les honoraires de services-conseils sont généralement compris. Un investisseur qui demeure sceptique envers les bénéfices de la gestion active, qui a peu d'expertise dans le domaine du placement et qui n'a pas recours au support d'un conseiller financier devrait se limiter à investir dans des fonds ou des FNB indiciaux.

Les honoraires de services-conseils varient grandement d'un conseiller à l'autre et, aux États-Unis, ils sont généralement facturés en sus des frais de placement. Au Canada, cependant, ils sont généralement inclus aux frais des produits financiers. Certains conseillers facturent des honoraires selon un pourcentage d'actifs sous gestion

(généralement, un taux dégressif au fur et à mesure que les actifs augmentent), alors que d'autres facturent des honoraires à forfait ou selon un taux horaire. Les honoraires peuvent cependant être aussi bas que 0,5 % des actifs pour d'importants portefeuilles et aussi élevés que 1,0 % pour de petits portefeuilles de moins de 100 000 \$. Il se peut même que certains investisseurs payent consciemment ou inconsciemment des frais globaux de plus de 2 %.

Un petit investisseur peut acheter des solutions de portefeuille mixte correctement diversifié pour beaucoup moins de 1 % (comme les FNB équilibrés, les fonds indiciaux équilibrés et les fonds à date cible³ qui comprennent à la fois des titres à revenu fixe et des actions). En revanche, un investisseur fortuné qui souhaite une solution de portefeuille spécialisée peut trouver un conseiller compétent prêt à gérer son portefeuille moyennant des frais globaux d'à peu près 1 %. Généralement, les investisseurs seraient avisés d'éviter de payer des frais globaux de 2 % pour des portefeuilles et des services-conseils standards.

La figure suivante illustre l'incidence des frais globaux de 1 % et de 2 % sur un investissement annuel de 1 000 \$ pendant trente ans si le rendement est de 6 %. Il s'agit du même scénario de référence (abstraction des frais) que celui du Document 1.



² Advisory HQ, « *Financial Advisor Fees – Wealth Managers, Planners, and Fee-Only Advisors* », le 11 octobre 2015, <http://www.advisoryhq.com/articles/financial-advisor-fees-wealth-managers-planners-and-fee-only-advisors/>

³ Les fonds à date cible (FDC) sont conçus pour équilibrer le risque d'un portefeuille en fonction de la date prévue de la retraite. Par exemple, un investisseur âgé de 40 ans, en 2015, qui planifie prendre sa retraite dans vingt-cinq ans pourrait acheter un FDC 2040. La proportion en actions de ce produit sera réduite progressivement jusqu'à la date de la retraite et dans certains cas, la proportion sera ajustée après la retraite. Ce type de produit pourrait convenir aux investisseurs qui manquent de discipline et d'expertise dans le domaine et qui n'ont pas de conseiller financier pour gérer leurs placements à titre discrétionnaire. Certains de ces fonds sont offerts à peu de frais (bien que certains soient chers). Des études ont démontré que les investisseurs qui investissent dans des FDC ou dans des comptes gérés par des professionnels obtiennent de bien meilleurs rendements que les investisseurs moyens qui sont laissés à eux-mêmes sans stratégie de placement rigoureuse.

SOMMAIRE ET CONCLUSION

Les frais de placement sont inévitables, mais il est souvent possible de les réduire sans influencer sur le rendement prévu du portefeuille, avant déduction des frais. Rien n'indique que des frais de placement élevés mènent à de meilleurs rendements nets des frais. Il est du rôle des conseillers financiers de proposer des solutions de portefeuille qui minimisent l'ensemble des frais.

De plus, la plupart des investisseurs ont besoin de recevoir des services-conseils. Comme nous le verrons dans le Document 6, les conseillers compétents ont l'expertise pour répondre aux besoins des investisseurs en matière de planification de retraite et d'élaboration de portefeuille et peuvent même contribuer à calmer les inquiétudes des investisseurs. Il est donc recommandé de demander à votre conseiller financier de vous indiquer clairement les frais payables – tout comme vous le demanderiez à d'autres professionnels – et d'éviter d'en payer davantage que nécessaire. Dans les documents qui suivent, le scénario de référence comprendra des frais globaux de 1 %.