

## Des commissions... aux honoraires

Publié par André Giroux le 25 juillet 2011

---



**La rémunération des conseillers financiers fait de plus en plus jaser dans les chaumières. Certains conseillers n'œuvrent maintenant que sur la base d'honoraires. Regard sur un mode de rémunération qui gagne en popularité.**

En 1999, Raymond Pratte a opté pour la rémunération sous forme d'honoraires (frais de maintien) dans la vente de fonds communs de placement. Depuis 2008, il privilégie les valeurs mobilières hors FCP.

### L'abandon des frais d'entrée et de sortie

« Au tournant des années 2000, rappelle le fondateur de Pratte et associés, j'ai abandonné la pratique des commissions avec frais d'entrée et de sortie. J'obtenais une forte commission avec un nouveau client, mais les frais de sortie réduisent la flexibilité du portefeuille pendant six ou sept ans. »

De plus, la rémunération sous forme de frais d'entrée provoque la nécessité d'être constamment à la chasse aux nouveaux clients. « Je souhaitais plutôt stabiliser mes revenus, affirme Raymond Pratte. La rémunération par honoraires m'a permis d'établir des budgets, d'obtenir un « cash flow » régulier et de gérer mes opérations sous forme de « business ». »

« À compter de 1999, j'ai fonctionné sur une base d'honoraires avec tous mes nouveaux clients, soit en recourant à la classe F des fonds communs de placement, soit en offrant des fonds ne comportant ni frais d'entrée, ni frais de sortie et sur lesquels je percevais des frais de maintien de 1 %. J'ai aussi recouru à quelques programmes dits intégrés, du type Harmonie ou AGF, sur lesquels nous pouvions facturer nos propres honoraires, dévoilés aux clients et basés sur la taille du portefeuille. »

À court terme, le changement dans la forme de rémunération a comporté un coût. « Sur une période de 18 mois, mes revenus ont diminué de 30 %, reconnaît Raymond Pratte. Il m'a fallu trois ou quatre ans pour rééquilibrer ma rémunération. J'ai ensuite bénéficié d'une hausse de revenus. »

Les honoraires étant plus visibles au regard du client, le conseiller financier doit lui offrir une valeur ajoutée pour justifier son compte. « Ma facturation par honoraires incluait la planification financière complète et une révision trimestrielle ou semestrielle des portefeuilles de plus grande taille. De plus, le client bénéficiait d'un accès à son compte via le web. »

Autre avantage : dans un compte hors REER, le client bénéficie d'une déduction fiscale sur les frais financiers de classe F, alors qu'il ne peut déclarer aucun montant sur les commissions de classe A.

### L'abandon des fonds communs de placement

En 2008, après avoir acquis son permis de conseiller en valeurs mobilières, Raymond Pratte abandonne carrément les fonds communs de placements. « Je voulais m'ouvrir l'accès aux fonds négociés en Bourse (FNB), aux I-Share, aux obligations individuelles et aux titres ne comportant pas de coût pour le client, explique-t-il. Lorsque je suis passé des fonds communs aux titres boursiers, je me suis défait de tous les fonds communs de placement. »

« Nous ne facturons aujourd'hui que sur la base d'honoraires, qui varient entre 0,75 et 1,5 % selon la taille du portefeuille, taux auquel s'ajoutent les frais associés aux FNB, par exemple, qui sont de l'ordre de 0,1 à 0,5 %. »

« Globalement, cela représente pour le client une réduction des frais de gestion de l'ordre de 0,5 à 1 %. »

Diminution des frais pour le client, mais augmentation de revenu pour le conseiller. « En passant des fonds communs aux valeurs mobilières, j'évalue que ma rémunération moyenne est passé de 0,85 à 1,2 % des actifs sous gestion. Je dois par contre offrir davantage de services. Aucun gestionnaire externe n'évalue ou ne rééquilibre les fonds. Nous devons nous-mêmes assumer ce travail, ce qui requiert une meilleure organisation, une gestion plus serrée des portefeuilles et des outils informatiques adéquats. »

Raymond Pratte dit être heureux des changements apportés à sa pratique depuis une douzaine d'années. « Le changement de 1999 m'a permis de m'éloigner des conflits d'intérêts potentiels que constituent les frais d'entrée et de sortie. Ne faisant face à aucune contrainte, j'ai pu travailler plus aisément à rééquilibrer le portefeuille du client. Depuis 2008, j'ai pu réduire les frais de mes clients tout en augmentant mes revenus. Ma rémunération est directement reliée à la performance du portefeuille du client. Elle m'oblige à bien le servir. Sinon, je risque de le perdre, avec la diminution de revenu que cela entraînerait. »

### **Une forte pression publique**

« Notre cabinet se dirige graduellement vers la formule à honoraires facturés directement aux clients, affirme Larry Bathurst, planificateur financier à Planex. Nous travaillons actuellement de cette façon avec 25 % de nos clients, tandis que nous œuvrons dans les fonds communs avec 75 % des clients. À long terme, nous souhaitons sortir complètement des fonds. »

Pourquoi? « Actuellement, la pression des médias et du public concernant les frais de gestion et la transparence des fonds communs de placement est énorme, affirme Larry Bathurst. Cette pression est à mon avis justifiée et ne disparaîtra pas. Ce n'est qu'une question de temps avant que les gouvernements interviennent. »

« Nous n'avons jamais facturé de frais d'entrée », précise Larry Bathurst, qui critique aussi les commissions de suivi, les « trailers fees ». « Il existe de fortes probabilités que cette forme de rémunération disparaisse, estime-t-il. Si ce devait être le cas, il en irait de même de notre rémunération. Cela serait catastrophique pour notre cabinet puisque les commissions de suivi constituent la base de notre rémunération. »

Larry Bathurst réproouve entre autres la rigidité des fonds communs. « Peu de compagnies de FCP diminuent leurs frais de gestion en fonction de la taille de l'investissement. La gestion par honoraires permet cet ajustement. Elle offre plus de latitude que l'approche classique, dans laquelle c'est la compagnie de fonds communs de placement qui détermine les taux de commission et leur répartition. »

La facturation sous forme d'honoraires permet aussi les ajustements en fonction du niveau de service requis et donné, « une formule plus équitable que la commission de suivi traditionnelle et systématique », affirme Larry Bathurst.

Quant à la transparence, « dans la formule traditionnelle, malgré une divulgation claire et totale lors de l'investissement original, le client a tendance à oublier au fil des ans. » Ce qu'on ne voit pas disparaît rapidement de la mémoire. « Une divulgation dans un relevé annuel me paraît plus limpide. »

Une législation rapide pour changer les pratiques paraît peu probable à Larry Bathurst. Si tel devait être le cas, « je suis convaincu que plusieurs firmes de courtage ne seraient pas outillées pour gérer les comptes à honoraires », opine-t-il.

Et même plus inquiétant parfois. « Il peut être dérangentant pour le client de payer des frais sur un portefeuille dont la valeur a diminué au cours de l'année, indique Larry Bathurst. Le conseiller devra composer avec la pression sur la qualité de ses services afin de justifier ses honoraires. Cela n'est pas une mauvaise chose. »

Larry Bathurst souligne lui aussi l'avantage fiscal de la facturation par honoraires.

Globalement, mentionne le planificateur financier, « je crois que l'approche sous forme d'honoraires est pleine de bonnes intentions pour le consommateur et sera positive pour les conseillers professionnels qui donnent du conseil. Elle sera difficile pour les réseaux et conseillers « vendeurs de fonds » offrant peu de véritables conseils. »

**Offrir le choix à l'investisseur?**

« Je ne privilégie aucune forme de rémunération, affirme Linda Johnston, conseillère financière à Peak. J'offre un choix à mes clients. Je leur explique que d'ici quelques années, la tendance sera aux honoraires puisque cela existe déjà dans les autres pays. Je précise les avantages et les désavantages de chacune des formes de rémunération. »

Son constat : « Plus un client est en affaires ou détient un portefeuille élevé, plus il constitue un investisseur averti, plus il privilégie une rémunération à honoraires, observe Linda Johnston. Plus transparente, elle est déductible d'impôt si le placement est hors REER. »

« Quant aux clients ordinaires, ils préfèrent ne pas voir ce qui sort de leur poche. Il s'agit d'un irritant pour eux. Bien que la grande majorité de mes clients aient opté pour un service rattaché à une rémunération à commission, une tendance commence à se dessiner en faveur des honoraires. Elle s'explique par ce que les gens lisent dans les journaux. »

**Réticences sur les honoraires à l'heure**

Advenant une législation, devrait-elle imposer une facturation sous forme d'honoraires fondés sur le nombre d'heures travaillées, comme ce sera le cas en Australie à compter de l'an prochain?

Des réticences s'élèvent : « Cette formule me paraît difficile à mettre en œuvre, soutient Raymond Pratte. Comment comptabiliser les heures? À chaque fois que je touche au portefeuille? Lors de chaque transaction? Lors de la révision annuelle? Or, les portefeuilles composés de titres boursiers et l'obligations requièrent beaucoup d'attention. »

« Il est très rare qu'un client préfère être facturé directement plutôt que par déduction de ses actifs, argue Larry Bathurst. Ils préféreraient donc une facturation en fonction de la taille de leurs actifs, à tout le moins pour la gestion de leur portefeuille. Les honoraires à l'heure peuvent être utilisés pour les conseils en planification financière. »

« Il est difficile de quantifier la durée de chacun des services que nous rendons aux clients, estime Linda Johnston. Comment calcule-t-on les formations auxquelles nous assistons, nos lectures, les rencontres avec les gestionnaires, la recherche que nous effectuons pour l'ensemble de nos clients? Qui plus est, jamais un client ne m'a demandé une facturation sur une base horaire. »

La transition vers des honoraires plutôt que des commissions est déjà commencée. À tout le moins concernant la gestion de portefeuille, les honoraires fondés sur le temps travaillé plutôt que sur la taille du portefeuille ne fait pas encore faire partie des mœurs, que ce soit chez les clients ou chez les conseillers qui souhaitent le changement.

Chez les conseillers contactés, la facturation sur la base d'honoraires s'accompagne d'une sortie des fonds communs de placement pour privilégier les FNB et les actions ou obligations individuelles. Ce choix implique l'acquisition d'une nouvelle expertise.

La classe F des fonds communs de placement offrira une plus grande flexibilité aux conseillers intéressés par la rémunération sous forme d'honoraires, mais qui souhaitent continuer à œuvrer dans le même univers.



Les formes de rémunération des fonds communs de placement

Le permis en épargne collective, à exercice restreint, oblige le recours aux fonds communs, qui offrent essentiellement trois formes de rémunération :

- une commission de 5 % lors de l'achat d'un fond commun, jumelé à des frais de sortie dégressifs sur une période de six ou sept ans. Le conseiller reçoit alors une commission annuelle de maintien de 0,5 %;
- une commission de maintien de 1 %, sans frais d'entrée ni de sortie;
- des honoraires négociés directement avec le client, auxquels sont ajoutés des frais de 1,25 % destinés à l'émetteur de fonds communs (classe F).

« Pour le conseiller, les deux premiers modes de rémunération s'équivalent s'il garde son client pendant six ou sept ans. Par contre, le premier mode privilégie le recrutement de clients, tandis que les deux derniers sont axés sur la rétention. Les fonds de classe F, plus transparents, permettent une déduction fiscale au client pour ses investissements hors-REER et l'ajustement des honoraires en fonction des services rendus et de la taille du portefeuille », souligne Raymond Pratte.

Cet article est tiré de l'édition de juin du magazine [Conseiller](#). Consultez-le en format [PDF](#).