



Que savez-vous du MRCC 2 ?

Depuis le début des discussions des ACVM qui ont mené à l'établissement des modifications du règlement 31-103 concernant les règles de divulgation des frais des organismes de placement collectif (OPC), ces derniers et surtout les conseillers ont très peu contribué au débat.

Les conseillers savent depuis toujours que le ratio des frais de gestion (RFG) d'un fonds de placement correspond aux frais et aux dépenses acquittés par celui-ci, qu'il est exprimé en pourcentage de l'actif du fonds et que ces frais sont prélevés sur l'actif du fonds avant la publication des rendements de ce fonds. On ne pourrait en dire autant de plusieurs de leurs clients...

Un grand nombre d'épargnants ne connaissent toujours pas ce que sont les coûts rattachés à l'exploitation d'un fonds commun de placement. Plus précisément, ils ne savent pas ce qu'on entend par « frais de gestion » et l'implication de ces frais dans un fonds commun de placement. L'exemple est simpliste, mais les frais de gestion exigés par une société de FCP constituent l'un des éléments importants à considérer pour le choix d'un fonds. Et c'est ce que croient les organismes de protection et d'éducation des consommateurs (comme FAIR Canada).

Les sociétés de fonds de placement sont tenues de divulguer aux épargnants tous les frais qui se rattachent à un fonds donné. Évidemment, comme pour toute entreprise commerciale, l'activité des sociétés de FCP entraîne des frais, incluant des frais de gestion et des frais d'exploitation. Ce qu'ils font effectivement dans le prospectus et dans la notice simplifiée. Mais, dans la masse d'informations communiquées par les sociétés de FCP, certains chiffres sont plus importants que d'autres, et c'est au conseiller que revient la responsabilité d'expliquer (annuellement?) les tenants et aboutissants de ces frais.

Le conseiller qui informera d'entrée de jeu son client de l'effet de ces frais rendra un meilleur service à son client que celui qui le négligera. Même s'il est possible pour l'investisseur de vérifier si le RFG d'un fonds est supérieur ou inférieur à celui d'autres fonds ayant des styles et des objectifs de placement semblables, il est loin d'être

acquis que l'investisseur épargnant a tous les éléments nécessaires pour bien comprendre ces chiffres.

Qui plus est, l'élément central de la publicité de plusieurs sociétés de fonds communs a été et est toujours le rendement, ce qui n'est rien pour aider l'investisseur à s'y retrouver. En effet, combien de ces campagnes indiquent s'il s'agit de rendements bruts ou nets? Le conseiller a donc un rôle primordial à jouer en matière d'éducation des investisseurs. D'ailleurs, nombreuses sont aujourd'hui les entreprises qui exploitent ce créneau, convaincus que leurs clients en bénéficieront à long terme. Les fonds négociés en Bourse ont chamboulé le paysage à leur arrivée, il y a plus d'une dizaine d'années.

Tout cela n'est pas étranger à l'éveil d'organismes comme FAIR Canada, qui se sont bien rendu compte qu'il était possible de proposer des fonds avec des frais de gestion lilliputiens. Pendant des années, beaucoup de conseillers en épargne collective ont peut-être négligé de communiquer des informations clés à leurs clients sur leurs frais et leur rémunération. Les lobbys de consommateurs ont interpellé les organismes de réglementation et les autorités canadiennes de réglementation qui, en retour, ont procédé à une refonte des normes nationales et des obligations fiduciaires reliées à la conformité.

Résultat : le règlement 31-103 a été modifié pour y introduire une foule de notions et de règles qui ont abouti au « Modèle de relation client-conseiller phase 2 » ou MRCC 2.

Parmi les plus importants changements, il y a la divulgation obligatoire de tous les frais et l'abolition des commissions.

Dans une étude exhaustive menée pour le compte de la société Invesco, 78 % des épargnants ont affirmé préférer que le coût des conseils soit intégré au coût du produit et seulement 22 % aiment mieux payer leur

conseiller directement. Enfin, 79 % des investisseurs n'appuient pas l'élimination des commissions de suivi. Les épargnants ont en outre souligné qu'ils ne souhaitaient pas qu'on limite leur possibilité de choisir entre les deux modes de rémunération actuels de leur(s) conseiller(s), soit : à commissions ou à honoraires.

En éliminant les commissions de suivi, on élimine le choix des épargnants de rémunérer le conseil de la façon dont ils l'entendent. Selon la grande majorité des OPC, les conséquences de cette décision peuvent être graves et inattendues. Cela rendrait le coût des conseils financiers trop dispendieux pour la plupart des petits épargnants puisque les conseils à honoraires exigent un investissement minimum de départ de l'ordre de 100 000 \$, ce que 85 % des consommateurs de produits financiers ne peuvent se permettre.

Au congrès du RICIFQ, le 16 mai dernier, le président de Invesco, Peter Intraligi, a présenté les conclusions des études de terrain menées par des firmes de recherches indépendantes aux quelque 200 participants réunis pour l'occasion. Invesco s'est associé avec deux autres OPC d'envergure pour mener d'autres recherches sur les habitudes et les besoins des épargnants. Ensemble, ces sociétés tentent de retenir le train des ACVM qui fonce vers l'abolition des commissions de suivi. Les expériences en ce sens en Australie et au Royaume-Uni ont été plutôt désastreuses.

Le RIFICQ est le seul organisme qui a parlé au nom des conseillers dans cette discussion mais il faudra bien davantage pour que les ACVM ralentissent leur élan, revoient leurs priorités.

Encore une fois, où sont les conseillers dans cette discussion cruciale sur leur avenir ?

Yves Bonneau, rédacteur en chef
yves.bonneau@objectifconseiller.rogers.com