

# FINANCE ET INVESTISSEMENT.COM

Le journal des professionnels du placement

15.02.2010 - CHRISTIAN BENOIT-LAPOINTE

## Des menaces planent

**La conformité et la multiplication des formulaires indisposent à tel point les conseillers qu'elles ont été clairement désignées l'ennemi public numéro un.**

**Les contraintes en matière de réglementation ont été mentionnées par 19 % des répondants parmi les plus grandes menaces pour le développement et la rentabilité de leur pratique professionnelle.**

" La réglementation de plus en plus serrée de l'encadrement du secteur financier québécois suscite bien des préoccupations chez les conseillers ", convient Gaétan Veillette, planificateur financier et fellow administrateur agréé.

Certains conseillers croient que les processus de conformité diminuent leur productivité. Ce n'est pas l'avis de Gaétan Veillette. " Certes, la conformité dérange la pratique. Toutefois, les processus de conformité permettent souvent de développer un langage commun conseiller-client, tout en évitant des erreurs, des plaintes et des recours juridiques. "

" Il y a beaucoup de formulaires. Est-ce que cela rassure les clients ? Non. Mais est-ce que cela peut distinguer un professionnel d'un autre ? Oui, probablement ", croit **Dominic Paquette**, planificateur financier de **Partenaire-Conseils**.

La situation économique est évidemment une menace importante pour les conseillers : 14 % ont mentionné une récession, et 13 % un krach et la volatilité des marchés.

La tolérance au risque constitue un autre élément à surveiller, ajoute François Richard, directeur de succursale et conseiller en placement de Wellington West. " Il arrive que des clients décident que les marchés sont trop volatils et préfèrent s'en retirer ou ne pas y entrer en privilégiant d'autres investissements comme l'immobilier. "

Le manque de confiance de la part des clients et les scandales financiers ont recueilli 9 % chacun. Notons que pour les conseillers québécois, les scandales financiers ont été la menace la plus souvent évoquée.

" C'est certain que c'est une menace, déplore **Dominic Paquette**. En 2009, Bernard Madoff, Earl Jones et le procès avorté des collaborateurs de Vincent Lacroix ont ramené les scandales au coeur de l'actualité. "

La vente de produits d'assurance de personnes par les banques et par les caisses populaires est arrivée au troisième rang, avec 14 %. Gaétan Veillette invite les conseillers à voir la chose différemment. " La venue de nouveaux acteurs sur le marché permet de s'améliorer et d'assurer des services plus professionnels.

L'offre plus étendue de services est un bienfait pour les consommateurs dont bon nombre sont sous-assurés ou mal assurés, dit-il. Les conseillers devraient plutôt y voir les occasions de s'affirmer davantage. "

La concurrence autre que les banques a été citée par 12 % des conseillers. Elle constitue pour François Richard la principale menace. " Surtout pour les conseillers qui ont moins parlé avec leurs clients. Ils s'exposent à ce que leurs clients prêtent une oreille plus attentive à un autre conseiller. "

Les conseillers qui ne prennent pas le temps de s'adapter aux réalités du marché doivent enfin se méfier d'eux-mêmes, renchérit **Dominic Paquette**. " Dans n'importe quelle pratique, on doit s'ajuster aux phénomènes nouveaux. Il faut prendre des mesures pour sécuriser ses clients et pour se protéger comme conseiller."

Reconfirmer le profil d'investisseur, prendre de bonnes notes, bien sensibiliser ses clients au risque et à la volatilité, bien documenter ses dossiers, etc. Cela a toujours été important. Mais, de nos jours, c'est devenu carrément indispensable pour les conseillers.