



MICHEL-OLIVIER MARCOUX, M.Sc.

# INVESTIR

REER, CELI, RAP, REEE, FERR



**Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives nationales du Québec et  
Bibliothèque et Archives Canada**

Marcoux, Michel-Olivier, 1989-

Investir

Comprend des références bibliographiques.

ISBN 978-2-923335-73-5

1. Investissements — Miscellanées. I. Titre.

HG4521.M37 2016

332.6

C2016-941302-0

Les Éditions au Carré inc.

2100, boul. de Maisonneuve Est, bureau 002

Montréal (Québec) Canada H2K 4S1

Téléphone : 514-316-5450

editeur@editionsaucarre.com

www.editionsaucarre.com

Maquette de la couverture : Kinos inc.

Photo de l'auteur : Fred Marcoux

Révision : Julien Béliveau

Correction d'épreuves : Gabrielle Tremblay

Mise en pages : Édiscript enr.

Nous reconnaissons l'appui financier du gouvernement du  
Canada.

**Canada**

Les Éditions au Carré désirent remercier tout spécialement  
la Société de développement des entreprises culturelles  
(SODEC) et le Fonds du livre du Canada (FLC) pour leur  
appui.

Société  
de développement  
des entreprises  
culturelles  
**Québec**

Toute reproduction intégrale ou partielle de cet ouvrage par quelque procédé que ce  
soit, et notamment par numérisation, photocopie ou microfilm, est strictement inter-  
dite sans une autorisation écrite de l'auteur.

© Les Éditions au Carré inc., 2016

Dépôt légal : 3<sup>e</sup> trimestre 2016

Bibliothèque et Archives Canada

Bibliothèque et Archives nationales du Québec

ISBN 978-2-923335-73-5 (version papier)

ISBN 978-2-923335-74-2 (version numérique)

**DISTRIBUTION**

Prologue inc.

1650, boul. Lionel-Bertrand

Boisbriand (Québec) Canada J7H 1N7

Téléphone : 1 800 363-2864

Télécopieur : 1 800 361-8088

prologue@prologue.ca

www.prologue.ca

## Table des matières

Remerciements .....	9
Avertissement .....	11
Avant-propos .....	13
<b>Chapitre 1</b>	
L'investissement .....	15
<b>Chapitre 2</b>	
Le REER, le CELI et le FERR.....	37
<b>Chapitre 3</b>	
Le REEE .....	51
<b>Chapitre 4</b>	
L'impact de la fiscalité sur les placements .....	55
<b>Chapitre 5</b>	
Les fonds de travailleurs.....	65
<b>Chapitre 6</b>	
Le RAP .....	71
<b>Chapitre 7</b>	
Le comportement de l'investisseur .....	75
<b>Chapitre 8</b>	
Le risque et le rendement .....	91

<b>Chapitre 9</b>	
Le choix d'un conseiller .....	101
<b>Chapitre 10</b>	
La simplification et la répartition du portefeuille ....	111
<b>Chapitre 11</b>	
Un conseil de lecture .....	119
<b>Chapitre 12</b>	
Le choix des titres .....	123
<b>Chapitre 13</b>	
Les produits d'assurance .....	133
<b>Conclusion</b>	
Quelques conseils en terminant.....	145
Glossaire .....	157
Références bibliographiques .....	173

## Remerciements

Plusieurs personnes ont contribué à ce que ce livre voit le jour. Sans elles, rien de tout cela n'aurait été possible, et c'est la moindre des choses que je les remercie comme il se doit.

Tout d'abord, je dois souligner le support remarquable de Bruno, mon partenaire d'affaires avec qui je travaille depuis maintenant plus de cinq ans. Merci également à Gérard et à Frédéric, sans qui la compagnie Gestion de patrimoine ASF ne serait pas ce qu'elle est aujourd'hui.

J'aimerais aussi remercier Annie, des Éditions au Carré, qui m'a fait confiance pour écrire un premier livre à titre d'auteur principal, de même que Gabrielle pour son aide grandement appréciée.

Je tiens à mentionner certaines femmes particulièrement importantes dans ma vie. La première nous a quitté en début d'année 2016, emportée par la maladie. Il s'agit de ma grand-mère Jeannine, qui était une femme tout simplement exceptionnelle. J'aimerais aussi témoigner de ma gratitude envers ma mère, Louise, de qui j'ai appris mon sens de l'organisation et mon éthique de travail. Je ne peux non plus passer sous silence celle qui partage ma vie au quotidien, Audrey, qui me soutient dans tout ce que j'entreprends et qui m'encourage à devenir meilleur tous les jours.

Finalement, je remercie chaleureusement mon collaborateur à l'écriture pour son aide précieuse dans ce projet.

MICHEL-OLIVIER MARCOUX



## Avertissement

Les informations contenues dans ce livre ne peuvent constituer ou être considérées comme des conseils en investissement. Chaque situation est particulière, et un profil d'investisseur doit être établi avant d'investir. Consultez votre conseiller pour obtenir l'information nécessaire à vos placements.





## Avant-propos

Pourquoi écrire un livre intitulé *Investir* ?

De nos jours, l'information fuse de partout et est facilement accessible grâce à Internet. Cependant, devant la masse d'information disponible en matière d'investissement, la plupart des gens n'arrivent pas à s'y retrouver, et ce n'est pas toujours simple de vérifier la crédibilité des renseignements obtenus. Pourtant, investir est aujourd'hui quelque chose de primordial, spécialement lorsqu'on considère que les fonds de pension ne sont plus aussi généreux que par le passé, et que la retraite est de plus en plus longue, devant l'augmentation constante de l'espérance de vie.

J'ai donc écrit ce livre dans la perspective de vous aider à vous y retrouver et à démystifier plusieurs concepts parfois obscurs sur les finances personnelles. Vous y trouverez des renseignements sur les différents produits disponibles sur le marché, les véhicules de placements, leurs avantages et leurs inconvénients. L'ouvrage se termine par un chapitre ayant pour objectif de vous mettre en garde contre 15 pièges à éviter en tant qu'investisseur, dans l'optique de prévenir certaines erreurs coûteuses.

J'espère que cet outil vous sera utile et vous permettra de mieux comprendre les enjeux et les stratégies entourant le monde du placement.



## Chapitre I

# L'investissement

### **Quels sont les plus grands pièges qui me guettent en matière d'investissement?**

Quoi qu'on en pense, investir est à la portée de tous, et la plupart du temps, c'est nécessaire! Chacun doit, à un moment ou à un autre, s'occuper de ses finances et prendre des décisions d'investissement. Que ce soit un achat immobilier ou un placement sous forme d'un certificat de dépôt, nous aurons tous des choix à faire. Dans ce processus de prise de décision, l'investisseur fera face à de nombreux pièges, mais le pire sera sans aucun doute lui-même.

Benjamin Graham, l'un des pionniers de la gestion du patrimoine du dernier siècle et l'inspiration du grand Warren Buffett, «l'oracle» dont la presse financière ne cesse de parler, a déjà déclaré que le pire ennemi de l'investisseur, ce n'est pas la Bourse, mais lui-même. Difficile à croire, non? Une telle affirmation reviendrait à dire que les décisions de vente ou d'achat de produits financiers que prennent les épargnants sont plus risquées que les montagnes russes des marchés boursiers ou même que les grandes arnaques financières. D'ailleurs, une étude menée par la firme Fundmonitors.com confirme les propos de Benjamin Graham: l'investisseur est bel et bien son propre pire ennemi.

L'étude en question a été effectuée auprès des 100 plus importants fonds canadiens et couvre une période

de 10 ans. L'originalité de cette étude vient du calcul du rendement effectivement réalisé par les détenteurs de fonds. Ce facteur a été mesuré en tenant compte, sur une base mensuelle, des entrées et sorties (achat et vente) d'actifs au cours de la période analysée.

Le bénéfice tiré par ces détenteurs de fonds qui entrent et sortent à tous moments a été par la suite comparé au rendement qu'aurait reçu un acheteur qui aurait conservé un fonds pendant 10 ans.

Résultat de cette recherche: seulement 1 investisseur sur un total de 17 a obtenu un bénéfice supérieur ou égal à celui affiché dans les journaux pour la même période. Pour certains fonds, la différence entre les deux rendements est minime, mais pour d'autres, notamment pour les fonds affichant une volatilité plus élevée, l'écart est énorme.

Voici des exemples de rendements annualisés sur 10 ans rapportés dans l'étude de Fundmonitors. Pour le fonds Templeton Croissance, le bénéfice affiché est de 9,6 % tandis que celui des investisseurs est de 4,3 %: une différence de 5,3 %. Un autre cas frappant concerne le fonds AGF Valeur internationale, qui obtient un excellent rendement de 13,5 % contre un maigre 4,9 % pour les investisseurs: un écart de 8,6 %. Vous croyez que c'est désastreux? Attendez le prochain exemple. Le fonds Fidelity Portefeuille international récolte un gain de 9,6 %. Celui des investisseurs? Vous pensez peut-être à 4 % ou 3 %? Même pas! C'est d'un rendement négatif de -0,1 % dont les détenteurs ont dû se contenter: une différence de 9,7 %.

De 1984 à 2002, le bénéfice annuel moyen des investisseurs américains a été de 2,57 %. Pourtant, pendant cette même période, le rendement annuel moyen du *S & P 500* (indice des 500 plus importantes entreprises aux États-Unis) a été de 12,2 %, comparé à un rendement moyen de 10 % pour les fonds d'actions américains. Les investisseurs arrivent à peine à couvrir la perte de valeur

de leur pouvoir d'achat face à l'inflation. Ces données remontent déjà à quelques années, mais, malheureusement, rien n'indique qu'elles ont changé. Au contraire, il semblerait même que des investisseurs conservent de moins en moins longtemps leurs produits financiers.

La raison principale avancée pour expliquer l'écart entre ces rendements est la constante tentation chez l'investisseur de synchroniser ses placements avec les mouvements du marché. Concrètement, de très nombreux investisseurs acquièrent des produits financiers qui ont le vent dans les voiles et se départissent de ceux qui subissent un ralentissement. Comme on le sait, cette méthode d'investissement s'est traduite par des achats massifs de fonds vers la fin des années 90 et par des retraits encore plus importants dès l'essoufflement du marché, pour ensuite retourner en phase d'achats massifs au moment où le marché a montré quelques signes positifs. Les investisseurs qui, dans les faits, sont loin d'être des spécialistes, se conduisent comme s'ils pouvaient prédire l'avenir et ainsi augmenter leurs probabilités de gains... Malheureusement, les « diseurs » de bonne aventure ont peu de succès !

Une méthode d'investissement permet d'éviter le genre de résultats désastreux dévoilés par l'étude de Fundmonitors. Cette approche est simple, et c'est en grande partie pour cela qu'elle me plaît bien : il s'agit de la garde à long terme (*buy and hold*). Simple, mais surtout d'une efficacité redoutable pour la majorité des investisseurs. Pour appliquer cette méthode avec succès, il suffit de transiger de façon disciplinée et que très rarement. Cette pratique exige également qu'on ne fasse pas de différence, dans le choix de ses investissements, entre actions, obligations, fonds communs de placement ou autres. Autrement dit, faire fi de tout ce qui est souvent qualifié de « bruits de fond », à savoir les nouvelles boursières, financières et économiques, qu'elles soient bonnes ou mauvaises.

Hélas, cette méthode ne fait pas l'unanimité: les chiffres publiés par l'Institut des fonds d'investissement du Canada (IFIC) démontrent clairement chez l'investisseur un ralentissement des achats de fonds d'actions quand le marché faiblit.

Cependant, il n'y a aucun doute qu'il s'agit de mauvaises décisions si l'on considère une perspective à long terme. Étant donné que seulement 1 investisseur sur un total de 17 a été en mesure de dégager, sur un horizon de 10 ans, un rendement supérieur ou égal à ceux des fonds, laissez-moi douter que les investisseurs puissent deviner le bon moment pour vendre.

L'étude met donc en lumière l'étendue des dégâts que se sont infligés les investisseurs au cours des dernières décennies. Benjamin Graham a vu juste. Investisseurs, prenez garde à cet ennemi potentiel qui sommeille en vous, c'est-à-dire à celui qui tente de vous faire vendre dans un environnement morose et acheter en période de frénésie.

Dans les faits, l'investissement n'a rien d'une science incompréhensible pour monsieur et madame Tout-le-monde: on achète bas, on vend haut, et cela devrait suffire à multiplier vos gains. Évidemment, il reste encore à définir quoi et comment acheter, et c'est ici que votre conseiller pourra vous aider à faire toute la différence.

Tout est dans le « momentum »... Tenez-vous un peu au courant de l'actualité financière. Quand les prophètes de malheur (journalistes, économistes et spécialistes des marchés boursiers) multiplient leurs apparitions et monopolisent les médias pour prédire la catastrophe, sachez qu'il n'y a pas de meilleur moment pour acheter!

Les études sont nombreuses et incontestables: les investisseurs sont leurs propres ennemis. Tous, à une occasion ou à une autre, sont tentés de laisser tomber leur portefeuille quand le marché est au plus bas (le pire moment!), et d'acquérir des produits financiers lorsque le marché a flambé, beaucoup trop cher... mais tellement euphorisant!

En fait, les investisseurs achètent et vendent trop souvent en tenant compte de leur humeur générale et de celle que reflètent les principaux médias du marché financier, au lieu de prendre des décisions basées sur des données fiables et des faits réels.

Certains vont blâmer le marché, leur conseiller ou encore leur gestionnaire pour le faible rendement de leur portefeuille. Pourtant, ces trois coupables, loin d'être incompetents, n'en sont pas la cause, et le problème réside seulement dans le fait que l'investisseur acquiert et vend ses produits financiers trop vite et au mauvais moment. Pensez à long terme et laissez le marché faire son travail. Vous connaissez l'adage qui dit que «la patience demeure une grande vertu»? Cela est vrai surtout dans le domaine du placement.

Warren Buffett ou celui qu'on appelle aussi «L'Oracle d'Omaha» est considéré, selon les classements annuels, comme l'un des hommes les plus riches de la planète. Sa fortune est estimée à 63,3 milliards de dollars américains et elle a été obtenue uniquement en investissant dans le marché boursier. Buffett est probablement la personne la plus citée au monde. Né en 1930, il travaille tous les jours et vit encore aujourd'hui dans la maison qu'il a achetée lors de son premier mariage. Malgré sa fortune, il a su conserver une modestie exemplaire, et son repas préféré demeure un bon hamburger avec un cherry coke! Sa stratégie d'investissement est d'une simplicité désarmante: il acquiert des titres boursiers et les garde pour des décennies. Il considère que les acheteurs devraient investir dans le marché boursier et partir pour au moins 10 ans sur une île déserte, pour résister à l'envie de vendre en cas de tempête boursière! Il se procure des actions et les conserve presque indéfiniment, et cette méthode lui a bien réussi... et vous?

Je vous recommande fortement de lire les nombreux articles et ouvrages consacrés à monsieur Buffett. C'est la meilleure façon de bien comprendre sa philosophie d'investissement et d'apprendre à mieux contrôler ses émotions.

**J'aimerais commencer à investir, mais je n'ai pas les connaissances pour choisir les produits que je devrais acquérir. Quels sont les différents produits financiers offerts sur le marché?**

Certains ont le privilège d'avoir accès à des outils d'investissement fournis par leur employeur et contribuent, volontairement ou non, à une caisse de retraite. Il sera plus facile pour ces personnes de se constituer une épargne importante. Mais, quels que soient le conseiller et les produits financiers choisis, c'est le taux d'épargne qui demeure le premier facteur de réussite. Les produits financiers et vos compétences ne feront qu'améliorer les résultats obtenus.

**Mais qu'en est-il du risque pour l'investisseur?**

Le risque est un concept abstrait, selon une étude des économistes Véronique Robichaud et Gérald Leblanc de l'Université Laval: « Bien entendu, le client en question n'a qu'une vague idée, si toutefois il en a une, de la relation rendement-risque et qu'en acceptant de prendre certains risques calculés, le rendement du portefeuille peut augmenter de manière appréciable. » Il est donc souvent très difficile, à partir de quelques questions plus ou moins pertinentes que doit vous poser le représentant de votre institution financière ou votre gestionnaire professionnel, de déterminer votre tolérance à la volatilité et, plus encore, de constituer un portefeuille qui correspond à votre conception de la relation entre le risque et le rendement.



L'une des erreurs fréquentes, quand vient le temps d'analyser les risques, est de ne se concentrer que sur les produits individuels, alors qu'il serait plutôt préférable de se pencher sur l'ensemble du risque du portefeuille et de déterminer l'écart-type (mesure de risque) ainsi que la corrélation des produits qui le composent. Cet examen ne peut se faire, comme les autorités mobilières semblent le proposer, par une simple cote de risque de chacun des fonds et le calcul d'une moyenne pondérée. Mathématiquement, cette approche ne tient pas la route et est scientifiquement erronée.

Mais pire encore, plusieurs acheteurs préfèrent investir sans l'aide d'un conseiller, ce qui est loin de favoriser une démarche objective. De nombreuses études, dont celle de la firme Dalbar, l'ont bien démontré : les investisseurs qui font affaire avec un conseiller obtiennent de meilleurs rendements que ceux qui gèrent eux-mêmes leurs placements. Mais ça, c'est une autre histoire. L'acheteur doit en priorité se préoccuper de la qualité de son sommeil. Une bonne répartition de ses actifs lui permettra d'atteindre cet objectif tout en profitant de la croissance de l'économie.

Le deuxième élément qui détermine le rythme de croissance du capital dans un portefeuille est le choix des produits financiers qui le composent et le rapport risque-rendement de chacun de ces véhicules d'investissement. Si un certificat de placement garanti, communément désigné sous l'acronyme CPG (ou encore une obligation), est un produit intéressant parce qu'il offre une garantie de capital à son acquéreur, il ne génère toutefois pas toujours un rendement des plus intéressants. Par exemple, en mai 2010, le rendement annualisé d'une obligation du Québec sur 5 ans était de 3,8 %. Pour cette même période, un acheteur qui aurait investi dans les actions canadiennes

aurait obtenu un rendement annualisé d'environ 9,2 %. La différence est de taille, près de 142 % supérieure. Mais pour pouvoir profiter d'un bénéfice annuel supérieur de 5,4 % à celui d'une obligation (écart entre le rendement annualisé de l'indice *S & P/TSX* de la Bourse de Toronto et celui d'une obligation du Québec sur 5 ans), l'investisseur doit être prêt à accepter un risque (ou une volatilité) beaucoup plus important. Si l'on compare le rendement de ces deux produits financiers, le choix est très facile à faire: on cherche le meilleur profit possible. Bref, il ne devrait y avoir aucun doute dans votre esprit. Il est plus rentable d'investir dans des titres de participation (ou actions) que dans un produit garanti.

### **Les deux grandes catégories de produits financiers**

#### **Les produits garantis**

Le secteur d'investissement le plus important est le marché des produits dits « garantis », qui incluent les titres de créance, les obligations, les CPG, les acceptations bancaires et, bien sûr, les énormes liquidités que gardent les Canadiens dans leurs comptes bancaires. Le marché des produits garantis, qu'on appelle aussi à revenu fixe, représente plus du double du marché des actions.

Ces produits, qui peuvent prendre des formes très variées, se distinguent à la fois par leur échéance et par la solvabilité de leur émetteur. Leur principale distinction est la « qualité » de la garantie de l'emprunteur, celui qui émet le titre en question. L'émetteur peut être simplement votre institution bancaire, qui vous propose un certain taux d'intérêt pour maintenir un capital dans votre compte bancaire, ou encore une obligation qui sera émise par une entreprise dont la cote de crédit varie de l'une à l'autre, mais dont le taux d'intérêt varie aussi en conséquence. Le principe de la garantie est simple: plus le risque est faible, moins fort est le rendement (garantie élevée), et à l'inverse, plus le risque est élevé, plus le taux d'intérêt sera élevé (garantie faible).

Une obligation est un titre (sous format papier ou électronique) émis par une entité morale (comme une banque, une entreprise ou un gouvernement) dans lequel celle-ci reconnaît devoir un capital déterminé à un prêteur (celui qui achète le titre de créance). L'émetteur reconnaît qu'il doit rembourser un montant donné, à une échéance précisée ou non, et à un taux fixé à l'avance. Le taux d'intérêt d'une obligation du gouvernement fédéral est beaucoup plus bas que celui d'une obligation émise par une entreprise privée. Lorsque l'émetteur est le gouvernement du Canada, l'évaluation du risque est simple, mais le rendement est souvent dérisoire par rapport au taux d'inflation. La plus-value (la différence entre le taux de rendement et celui de l'inflation) est donc très faible. Les taux les plus attrayants sont offerts par les entreprises privées. L'évaluation des risques que présentent ces obligations est toutefois d'une telle complexité que seuls les experts peuvent s'y retrouver et obtenir un rendement intéressant avec une volatilité acceptable. Comme avec les actions, la prudence est ici de mise. Il faut se rappeler la faillite de plusieurs grands constructeurs automobiles en 2009-2010. Ces puissantes sociétés semblaient pourtant d'une solidité financière à toute épreuve. Les porteurs d'obligations de ces grandes entreprises américaines qui se sont finalement retrouvés avec des obligations n'ayant plus aucune valeur ne sont pas près de l'oublier.

Il est donc très important de bien s'informer de la qualité de la garantie offerte par l'émetteur avant de crier victoire trop rapidement. Il n'existe pas de miracle : vous serez toujours récompensé en fonction du risque encouru, et certains en valent plus la peine que d'autres. Malheureusement, les meilleurs placements garantis ne proposent aucune protection sur votre pouvoir d'achat, c'est-à-dire qu'ils rapportent moins que l'inflation. C'est pour cette raison que les produits tels que les CPG sont souvent qualifiés à la blague de « certificats de pauvreté ».

garantie» dans l'industrie du placement! Vous aurez certes une excellente garantie de retrouver votre capital, mais vous aurez également la garantie de demeurer pauvre, car le pouvoir d'achat de votre capital se détériore au fil des ans!

Une obligation, un CPG, un compte courant ou un compte d'épargne chez votre institution financière est en fait un prêt que vous lui faites contre rémunération sous forme d'intérêts.

### Les produits non garantis

L'autre forme d'investissement la plus courante est l'acquisition d'actions ou de titres d'entreprises. Ce type de placement bien connu est à la fois simple et pratique. Il s'agit d'acquérir par l'intermédiaire d'un courtier, avec ou sans l'aide d'un conseiller, des titres de sociétés bien ou moins bien connues. Avec Internet, c'est très facile. Mais peut-être pas idéal. Vous pouvez aussi utiliser les services d'un conseiller qui saura vous guider et vous faire profiter de son expertise et de ses compétences, ce qui est moins risqué. Acquérir un titre, c'est devenir propriétaire d'une compagnie. Évidemment, l'achat d'une centaine d'actions d'une entreprise ne vous donne pas une grande importance comme «propriétaire», puisque la forte majorité des entreprises publiques ont des millions de titres en circulation. Mais un fait demeure: vous êtes quand même l'un des propriétaires de cette entreprise.

Il arrive trop souvent que les investisseurs achètent l'action d'une entreprise sur les conseils d'un ami ou d'un membre de leur famille, ou encore d'après la manchette d'un journal spécialisé, ce qui est loin d'être une bonne stratégie. La plupart des grands investisseurs, dont le célèbre Warren Buffett, estiment que la décision d'acquérir ne serait-ce qu'une seule action doit être prise avec le même sérieux que s'il s'agissait d'acheter la totalité de l'entreprise. D'où l'importance de faire une recherche

méticuleuse au préalable ou d'avoir recours à l'expertise d'autrui. Il n'est pas sans intérêt de rappeler ici que ce n'est pas toujours le « beau-frère » qui est le plus compétent dans ce domaine. L'acheteur doit donc faire une analyse préalable, puis prendre une décision éclairée, et ce, quelle que soit l'importance du placement.

Les frais associés à ce type d'investissement demeurent relativement faibles. Comme ils varient en fonction de la fréquence des opérations, l'acheteur peut les réduire en utilisant les services d'un courtier exécutant (qu'on appelle aussi courtier à escompte) et en faisant preuve de modération. L'aide d'un conseiller fait monter la note, mais également la probabilité de gains. Le plus grand obstacle pour un investisseur qui souhaite placer des fonds directement dans des titres est la nécessité d'avoir un portefeuille bien constitué. Selon de nombreuses études, si l'on veut respecter les règles de répartition de l'actif et du risque et ne pas « mettre tous ses œufs dans le même panier », il faut avoir au moins de 250 000 \$ à 500 000 \$ aux fins d'investissement pour pouvoir se doter d'un portefeuille d'actions bien diversifié, ce qui n'est pas à la portée de l'investisseur moyen. Par contre, il existe d'autres outils pour obtenir un portefeuille équilibré, quel que soit le capital disponible.

### **Existe-t-il des solutions pour l'investisseur avec un capital moindre?**

#### **Les FCP**

Les fonds communs de placement (FCP) sont les produits de placement les plus vendus au Canada. Ils sont aussi les plus accessibles. À la fin du mois de mai 2016, le total de l'actif géré par cette industrie s'élevait à plus de 1,27 trillion (mille milliards) de dollars au pays. Mais qu'est-ce qu'un fonds commun de placement? C'est l'ensemble des placements d'un regroupement d'investisseurs qui donnent à un conseiller professionnel le mandat d'administrer leurs économies. En retour, les

acheteurs rémunèrent le gestionnaire. C'est ce qu'on appelle les frais de gestion. Le regroupement d'investisseurs se fait par le biais de personnes morales, en fiducie ou en société, et ces créatures sont les fonds communs de placement, parfois désignés en langage populaire comme les « fonds mutuels ». L'actif administré peut être considérable, ou plus modeste, car les plus petits fonds peuvent avoir un actif de moins de 1 M \$.

Au 31 mai 2016, c'est le fonds de la Banque Royale RBC Canadien de dividendes qui possédait l'actif géré le plus important, soit près de 17 milliards de dollars. « Actif géré » signifie le total investi par les investisseurs individuels et géré par une institution financière. Ce même fonds dominait aussi en 2010 avec un actif sous gestion d'environ 10 milliards de dollars. Ce succès s'explique par le fait qu'il est l'un des excellents fonds offerts aux épargnants canadiens depuis 1993.

Le plus grand avantage des FCP est qu'ils permettent aux investisseurs sans expérience et sans connaissance des placements d'avoir un portefeuille administré par les meilleurs gestionnaires du monde, et ce, à un coût proportionnel à leur placement. Il existe des milliers de fonds offerts aux investisseurs canadiens, et ils peuvent convenir à tous les types d'acheteurs. En mai 2016, on comptait près de 3 250 fonds, disponibles en différentes versions, totalisant plus de 32 000 possibilités d'investissement selon le site [Fundlibrary.com](http://Fundlibrary.com).

L'importance des frais de gestion (ce que l'institution financière charge pour administrer ces placements) est depuis toujours fortement critiquée. Pourtant, l'accès aux meilleurs conseillers pour un investissement d'à peine 500 \$, ou encore pour des achats périodiques aussi faibles que 50 \$ par mois est un privilège qui en vaut amplement le prix. Tout comme les plus grands compteurs de la Ligue nationale de hockey, les bons gestionnaires doivent être bien rémunérés. L'investisseur doit se rappeler qu'en dernière analyse, ce qui compte — et seulement ce qui

compte —, c'est le rendement net sur son capital, soit le rendement diminué de tous les frais encourus.

L'incapacité de plusieurs conseillers à obtenir des rendements supérieurs à ceux des indices de référence fait aussi l'objet de vives critiques. L'important pour l'investisseur ne devrait pas être de battre un indice ou le portefeuille de son voisin, mais bien de trouver sa « zone » de confort et d'avoir ainsi un sommeil de qualité. Les risques à prendre pour y arriver ne conviennent pas à tous les acheteurs.

Il existe toutefois des fonds qui conviennent parfaitement à tout investisseur, peu importe sa tolérance au risque ou ses objectifs de placement. En matière de fonds communs de placement (ou FCP), la solution la plus simple est l'acquisition de fonds équilibrés (ou répartition d'actifs). Généralement, ce type de fonds engage environ 60 % du portefeuille en actions et 40 % en titres obligataires (aussi désignés sous le vocable « titres à revenu fixe »), tout en gardant, selon le gestionnaire, un peu de liquidité.

Il en existe plusieurs, et selon les objectifs de l'investisseur, ils offrent différentes répartitions entre les actions et les obligations. C'est une méthode facile qui saura sûrement répondre aux besoins de plus de 80 % des acheteurs.

Les principales caractéristiques des FCP (ou fonds mutuels) sont leur gestion professionnelle et leur accessibilité. Pour les portefeuilles importants, les frais de gestion des FCP ne sont pas toujours concurrentiels, mais les promoteurs de fonds offrent maintenant des solutions à ce problème, comme des programmes d'investissement, qu'on appelle aussi « mandats privés » dont les frais de gestion diminuent selon la taille du placement.

### **Les FNB**

En décembre 2014, la Banque du Canada écrivait dans sa *Revue du système financier* que les FNB (fonds négociés

en Bourse) étaient le produit financier connaissant la meilleure croissance à l'échelle du globe! Il y a à peine 10 ans, seulement quelques FNB étaient offerts aux investisseurs, mais ils se sont depuis multipliés et l'on peut dire aujourd'hui, comme pour les fonds communs, qu'il y en a presque trop. La principale caractéristique du FNB est qu'il reproduit un indice, à la hausse comme à la baisse. Sa volatilité est la même que celle de l'indice de référence, et il permet de suivre un indice à peu de frais. Il s'agit d'un produit simple et efficace, mais qui ne convient pas à tous les investisseurs, compte tenu surtout de sa volatilité considérable. Certains produits disponibles aujourd'hui sont en effet beaucoup plus complexes et imprévisibles quant à leur volatilité. À la fin du troisième trimestre de 2010, l'actif des FNB s'élevait à 33 milliards de dollars canadiens. C'est un produit qui connaît une forte croissance. Au premier trimestre 2016, l'actif géré des FNB se situait à près de 100 milliards de dollars, et il pourrait atteindre une valeur de plus de 200 milliards de dollars en 2020, selon certains observateurs de l'industrie.

Le grand attrait des FNB réside dans les frais minimes exigés. C'est du moins ce qu'on peut croire à première vue. Comme ils ne font pas l'objet d'une gestion active, leurs frais de gestion se situent de 0,17 % à 0,50 % environ. Dans le cas des fonds indiciels, on parle plutôt de frais de gestion de 0,70 % à 1,25 %.

La différence entre les frais de gestion des fonds indiciels et ceux des FNB vient du fait que ces derniers ne prélèvent pas de commission de suivi, contrairement à l'ensemble des fonds communs de placement. Mais les conseillers qui les offrent ne travaillent pas bénévolement. Ils facturent des honoraires, de 1 % à 2 %, qui s'ajoutent aux frais de gestion et qui réduisent d'autant les économies réelles dont croient profiter les investisseurs.

Des frais sont exigés pour l'acquisition et la négociation de FNB. Ils sont de l'ordre de 10 \$ à 30 \$ pour chaque transaction. Évidemment, plus les transactions



sont nombreuses, plus la facture devient salée. Pour diminuer ces frais, la stratégie idéale consiste donc à limiter la quantité de transactions.

Une autre caractéristique distingue les FNB des fonds communs de placement : la présence d'un cours vendeur et d'un cours acheteur (l'acheteur acquiert toujours le FNB à un prix supérieur à celui qu'il pourrait obtenir en le vendant sur le marché, ce qui n'est pas le cas pour un fonds commun). Cette caractéristique peut entraîner des frais supplémentaires au moment de la transaction. Là aussi, des frais s'additionnent aux frais de gestion.

Bref, si l'on compare les FNB avec les fonds indiciels (leurs homologues) et si l'on prend en considération tous les coûts, l'argument des frais avantageux en faveur des FNB ne tient pas toujours la route.

Le rendement des FNB se rapproche de celui des indices de référence. Il ne pourra toutefois jamais le dépasser en raison des frais de gestion et des frais de transaction inhérents à ce type d'investissement. Certains conseillers, en revanche, réussissent à obtenir fréquemment des résultats supérieurs à ceux des indices. Le rendement n'est cependant pas le seul facteur à considérer quand vient le temps de choisir un produit de placement. Le risque doit également être évalué avec soin. Dans le cas de certains indices, il peut même être très élevé. L'investisseur doit s'assurer que ces produits lui conviennent. Un des risques que présentent les FNB est la composition du fonds, qui reproduit exactement l'indice de référence. Il faut se rappeler que le titre de Nortel, une entreprise très prisée par les investisseurs au début des années 2000, a déjà représenté individuellement plus de 30 % de l'indice de la Bourse de Toronto. Toutefois, comme l'histoire le dit, Nortel a par la suite connu une faillite totale. Un tel investissement est donc un risque accru pour l'investisseur. Aujourd'hui, certains produits limitent ce type de risque en intervenant sur la composition du fonds, ce qui dénature toutefois le produit.

À chaque achat, l'investisseur doit faire l'acquisition d'au moins un lot, soit 100 unités. Par exemple, pour investir dans le FNB IShares Core S & P/TSX Capped composite index ETF, il fallait investir, en juin 2016, plus de 2215 \$. Pour un portefeuille dont la répartition est conforme aux normes de risque établies, l'acheteur doit donc prévoir un investissement global de 25 000 \$ à 30 000 \$. Ce n'est évidemment pas à la portée de toutes les bourses.

Comme le fonds commun de placement, le FNB présente des avantages et des inconvénients. On ne peut pas dire que l'un est meilleur que l'autre. Il revient à l'épargnant, assisté de son conseiller, de faire le choix du produit le plus avantageux selon ses besoins particuliers. De nombreux conseillers qui utilisent ces produits pour leurs clients obtiennent un succès indéniable. Mais l'investisseur doit se rappeler que, dans le monde des placements, il n'existe pas de produit miracle.

### **Existe-t-il d'autres produits financiers pour faire fructifier mes épargnes?**

En février 2008, le journal *Les Affaires* rapportait que «les objets de collection battent des records de popularité». Nous connaissons tous quelqu'un qui collectionne divers biens. Évidemment, il est rare que le marché des collections puisse procurer une fortune, à moyen ou à long terme, à tous ces «investisseurs», la majorité d'entre eux pratiquant d'abord et avant tout un tel loisir pour le plaisir. Mais certains secteurs offrent de plus grandes possibilités de gains que d'autres. Par ailleurs, Internet a permis d'augmenter ces possibilités d'appréciation de valeur en améliorant le rayonnement et la liquidité du marché des objets de collection. Je connais par exemple un collectionneur de jouets anciens qui, grâce à Internet et notamment à certains sites spécialisés — ou même simplement au site eBay —, achète et vend fréquemment des objets pour lesquels il récolte, dans bien des cas, des profits fort enviables.

Comme pour tout produit financier, certains secteurs obtiennent de meilleurs résultats que d'autres. Vos probabilités de gains me paraissent plus élevées si vous collectionnez les œuvres d'art ou les violons anciens que si vous vous passionnez pour les cartons d'allumettes, où le marché est certainement moins liquide. Toujours selon le numéro de février 2008 du journal *Les Affaires*, de 2002 à 2007, la valeur des pièces de monnaie a augmenté de 43 %, celle des timbres, de 88 %, celle des vins de grand cru, de 131 %, et celle des violons anciens, de 192 %. Sur la même période, le Dow Jones n'a quant à lui progressé que de 37 %. Il existe de nombreuses données sur le Net concernant l'accroissement de valeur des objets collectionnés, mais leur fiabilité est peut-être douteuse compte tenu de leur trop grande variation. Elles offrent toutefois une bonne idée du rendement que peut donner ce type d'investissement, même si pour la plupart des gens, ce genre d'activité est d'abord un... passe-temps!

Il n'est pas toujours aisé de suivre le cours de certains objets de collection, mais les plus connus, comme les timbres, le vin et les œuvres d'art, ont des indices qui permettent de s'informer facilement de l'évolution de leur valeur. Évidemment, il n'est pas à la portée de tous les investisseurs de faire l'acquisition d'un Stradivarius ou de mettre la main sur une caisse de Pétrus d'une grande année, mais la collection de cartes de sport ou de timbres est plus accessible.

Même avec un portefeuille bien garni, je ne conseille toutefois à personne de se lancer dans ce type d'investissement aveuglément, sans connaissances de base. Et si certains secteurs peuvent sembler fort prometteurs, sans les recommandations d'un spécialiste du domaine envisagé, le risque d'encourir d'importantes pertes est omniprésent; par exemple, un tableau acheté à prix d'or qui s'avère être un faux ou une œuvre d'art acquise illégalement. La plupart des observateurs ne considèrent pas ces objets comme des produits financiers. Finalement,

sauf pour quelques rares connaisseurs, je crois que nous devrions d'abord acheter un tableau ou une sculpture parce que l'œuvre nous plaît, et non dans un seul objectif d'investissement.

### **J'entends beaucoup d'histoires très heureuses à propos de l'investissement immobilier, que dois-je en conclure?**

L'immobilier a obtenu d'excellents résultats au Canada au cours des dernières années du point de vue du placement, générant des rendements extraordinaires qui s'expliquent principalement par une augmentation des prix sans précédent. Aux États-Unis, il est facile de se souvenir du krach historique qui a eu lieu il y a une décennie. La bulle immobilière a atteint son pic en 2005, pour exploser dès le début de 2006. Cette période a été suivie d'une remontée tout aussi spectaculaire dans certains États à partir de 2012.

Or, la croissance des prix de l'immobilier au pays ne peut que laisser présager des lendemains qui pourraient s'avérer très difficiles pour de nombreux investisseurs. La hausse des prix a été telle que maints observateurs parlent d'une « bulle » foncière. Plusieurs acheteurs ont fait une erreur qui pourrait être catastrophique : ils ont fait l'acquisition d'immeubles locatifs en pensant que la valeur de leurs biens allait continuer d'augmenter, sans prendre en considération le rendement présent de leur investissement. Ce genre de situation devient vite un gouffre sans fond dès que les revenus de l'investissement baissent ou qu'un des postes de la colonne des dépenses augmente, ne serait-ce que légèrement.

Cependant, c'est probablement l'un des postes de dépenses qui changeront le plus rapidement. Effectivement, le service de la dette pourrait croître en raison d'une faible augmentation des taux d'intérêt ou d'une majoration importante du rôle d'évaluation des bâtiments sous l'effet de l'accroissement de leur valeur marchande.

Depuis quelques années, certains immeubles ont subi des hausses avoisinant les 25 % à 40 % de leurs comptes de taxes scolaires et municipales dans la région de Montréal. Sans vouloir jouer au prophète de malheur, je signale que le marché actuel demeure très fragile, et qu'un simple déséquilibre pourrait s'avérer catastrophique pour de nombreux investisseurs immobiliers.

La famille de fonds Invesco Trimark a comparé, il y a quelques années, le rendement de deux de ses fonds les plus populaires, Trimark et Trimark canadien, avec le rendement fourni par l'achat d'une maison familiale luxueuse à deux étages dans différentes villes du Canada. Afin d'obtenir une comparaison plus représentative, l'étude s'étend sur une période de plus de 25 ans, soit du 30 septembre 1981 au 31 décembre 2008. Les données sur l'immobilier proviennent de la firme Royal LePage. L'achat d'une résidence dans le secteur de la ville de Mont-Royal en septembre 1981 coûtait à son propriétaire une somme de 220 000 \$. Si nous ajustons cette valeur en fonction de l'inflation, cela correspond à un prix de 492 474 \$ au 31 décembre 2008.

La valeur marchande de cette résidence au 31 décembre 2008 est pour sa part de 585 000 \$, ce qui équivaut à un profit total de 365 000 \$, soit un rendement de 166 % sur 25 ans. L'étude a examiné les données des villes situées dans toutes les provinces du Canada. À Saint John's, la capitale terre-neuvienne, où l'acquisition aurait été la moins chère en septembre 1981, la valeur d'une maison comparable était de 96 000 \$, pour une estimation de 377 000 \$ au 31 décembre 2008. À Vancouver, le prix d'achat aurait été de 305 000 \$ en septembre 1981, pour une valeur de revente de 1 440 000 \$ au 31 décembre 2008. Cela représente une croissance de 292 % à Saint John's et de 372 % à Vancouver. Invesco Trimark a ensuite comparé l'investissement d'un montant équivalant à celui consacré à l'acquisition d'une résidence en septembre 1981, soit 220 000 \$, dans des parts des fonds Trimark et Trimark

Canadien à la même date. Au 31 décembre 2008, la valeur des parts dans Trimark canadien s'élevait à 2 393 823 \$, pour un profit de 2 173 823 \$, ou 988 %, tandis que la valeur des parts dans Trimark atteignait 4 489 030 \$, ce qui représente une plus-value de 4 269 030 \$, soit un rendement total de 1 940 % sur 25 ans.

Bien des investisseurs font l'erreur de comparer différents produits d'investissement sur de trop courtes périodes, ce qui ne leur permet pas d'établir un véritable parallèle. Une période de comparaison devrait être d'au moins 10 ans, soit la moyenne d'un cycle économique. Mais pour obtenir une comparaison définitivement fiable, il faut idéalement utiliser une période de 20 ans.

Le gain réalisé par un placement dans l'un des deux fonds Trimark sur plus de 25 ans est de loin supérieur à celui qu'on aurait obtenu en investissant la même somme dans l'achat d'immeubles. De plus, l'acquisition de parts d'un fonds commun de placement n'exige aucun travail d'entretien, de peinture, de réparation de réservoir à eau chaude qui fuit, etc., comme c'est souvent le cas avec les biens immobiliers. Avec un fonds, il n'y a pas non plus de recours à exercer auprès de la Régie du logement pour régler un problème avec un locataire « difficile », ce que vous pourriez avoir à faire si vous étiez propriétaire d'immeubles locatifs. En fait, avec un fonds commun de placement, consulter votre état de compte sera le seul effort que vous devrez fournir.

Les données mises de l'avant dans cette étude sont incontestables : l'investissement immobilier n'est pas garanti de succès, et le risque d'une bulle qui crèverait dans certains marchés canadiens est bien réel. Par exemple, au moment d'écrire ces lignes, un des marchés les plus surchauffés du Canada, celui de Toronto, vient de connaître une hausse de valeur de 20 % en un seul mois<sup>1</sup>. Cependant,

1. Cette information provient du journal *The Globe and Mail* du 7 juillet 2016.

même si certains fonds sont meilleurs en terme de rendement, il n'en demeure pas moins que l'achat de parts de fonds communs de placement ou d'une obligation ne règle en rien à court terme les besoins de logement. Difficile de se loger avec un fonds!