

DANS LES LIVRES

Quand un conseiller donne des leçons de pédagogie

■ PAR JEAN-FRANÇOIS BARBE

Comment rassurer une clientèle échaudée par l'affaire Norbourg? Et comment élargir sa clientèle? Marc Beaudoin, qui dirige son propre cabinet en épargne collective, a choisi d'attester de sa crédibilité en écrivant un livre sur les principes d'une bonne planification financière.

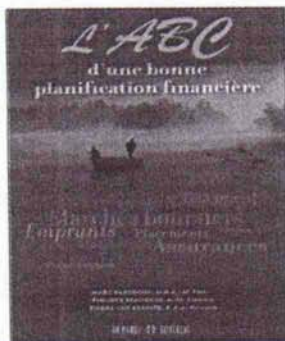
À la lecture de ce récit de l'excursion de pêche d'un père avec son fils, le lecteur apprendra à mieux gérer ses finances personnelles en s'initiant peu à peu au monde du placement, à l'assurance de personnes, aux stratégies de retraite et à la planification de la succession. Ce livre est destiné à tout le monde. Chaque chapitre est résumé en quelques lignes qui en font ressortir les points importants.

Comment vos affaires ont-elles été touchées par le scandale de Norbourg et par la crise du papier commercial?

Établi à Sherbrooke, mon cabinet en épargne collective, **Beaudoin, Rigolt et associés**, compte quatre représentants, dont moi-même. Il totalise environ 25 M\$ d'actifs provenant de 450 à 500 clients. Oui, j'ai perdu des clients à cause de **Norbourg**, et je dois en supporter les conséquences. Par contre, la crise du papier commercial ne m'a pas touché. Je ne peux toutefois pas m'empêcher de penser que c'est sous la direction d'Henri-Paul Rousseau, alors grand patron de la **Caisse de dépôt et placement du Québec**, louangé par les médias après sa démission, que ces deux crises se sont produites. L'affaire Norbourg m'a coûté cher, car mes clients ont englouti 650 000 \$ dans les Fonds Évolution de Norbourg et moi, près de 30 000 \$. Plusieurs de ces clients ont quitté mon cabinet, car j'étais coupable par association.

C'est par patriotisme économique que certains clients ont investi dans les Fonds Évolution, car ils estimaient qu'il faut bien

investir au Québec pour avoir une économie prospère. Or, la Caisse s'est débarrassée en catimini des Fonds Évolution en les vendant à Norbourg, avec un délai de divulgation exceptionnellement court de 35 jours, au lieu de 60. Nous avons tous fait confiance à la Caisse et à l'**Autorité des marchés financiers (AMF)**, qui n'ont pas



protégé les épargnants. Une des conséquences de cette catastrophe, c'est qu'à l'avenir, il sera difficile de vendre des fonds communs manufacturés au Québec. Cette page d'histoire n'est pas la plus glorieuse de celle de la Caisse.

Votre livre, intitulé L'ABC d'une bonne planification financière, a-t-il été conçu en tant qu'outil de marketing pour votre cabinet?

Il a été initialement conçu pour mes propres clients, afin de démystifier des sujets arides et d'expliquer les rudiments de la planification financière pour tous, y compris les diplômés. Au Québec, les cours d'éducation économique donnés au secondaire ont tendance à disparaître!

Ce livre sert aussi à me faire connaître auprès de futurs clients. J'ai remarqué que les gens sont très réticents à recommander un conseiller financier à leurs amis ou à leur famille. Il est plus facile de dire: «Tiens, jette un coup d'oeil à ce livre si ça te tente. Si ça

t'intéresse, les coordonnées de l'auteur sont dans le livre».

J'ai voulu démontrer que la planification financière peut enrichir ceux qui la pratiquent et qu'elle va au-delà des clichés. Par exemple, je crois qu'il peut être rentable d'emprunter pour investir dans des fonds communs. Ces fonds sont confiés à des experts, des CFA, qui investissent des millions de dollars dans des entreprises de qualité. Les épargnants modestes ont accès à leurs performances. Notre rôle à nous, les conseillers, consiste à choisir ces fonds et ces gestionnaires en fonction de plusieurs critères et avec des outils spécialisés.

Vous dites aussi que tous les conseillers ne se valent pas...

En effet! Un professeur d'histoire dont le contrat n'est pas renouvelé peut suivre une formation de 45 heures au cégep et s'improviser vendeur de fonds communs. Or, sa formation n'a pas la même valeur que celle d'un fiscaliste ou d'un comptable agréé!

Un autre dossier m'interpelle: les exigences de l'État sont beaucoup plus lourdes envers les cabinets en épargne collective que face aux cabinets d'assurance, qui vendent des fonds distincts. Les compagnies d'assurance font du très bon lobbying, ce qui ne résulte malheureusement pas en une meilleure protection de l'épargnant.

Comment s'est passée l'aventure de la rédaction de ce livre?

Cet ouvrage représente trois ans d'efforts, à raison d'une journée par semaine, ce qui exige de la discipline. Heureusement, j'ai pu utiliser le matériel de bulletins d'information que j'ai envoyés à tous mes clients tous les deux mois, pendant sept ou huit ans. Le livre a été publié à 3 000 exemplaires et j'ai conservé les droits pour le marché anglophone. Sa traduction a coûté plus de 10 000 \$, et je suis présentement à la recherche d'un éditeur anglophone.



Partez gagnant en ralentissant le rythme. Optez pour le financement par emprunt graduel.

Si vos clients songent à emprunter pour placer, mais qu'ils craignent l'agitation des marchés, parlez-leur du financement par emprunt graduel offert par votre banque, la Banque Manuvie. Avec le financement par emprunt graduel, vos clients profitent des mêmes avantages financiers importants qu'avec le financement des placements par emprunt ordinaire, mais ils entrent sur le marché à un rythme plus lent et plus constant. Cette façon de faire contribue à réduire le risque d'investir la totalité de l'emprunt lorsque le marché atteint un sommet, ou de manquer le creux d'un cycle du marché. Voilà pourquoi il serait judicieux de considérer la stratégie d'achats périodiques par sommes fixes aux fins de la gestion du portefeuille financé par emprunt de votre client.

Pour en savoir plus sur le financement par emprunt graduel, communiquez avec votre directeur principal régional, au 1 800 567-9170 ou visitez le site manuvie.ca/votrebanque.

La Banque Manuvie est la première banque axée sur les conseillers au pays et, depuis 1993, elle collabore avec ces derniers pour répondre aux besoins de leurs clients en matière de dépôts, de prêts et de produits hypothécaires. Laissez-nous intégrer nos produits bancaires dans les plans financiers globaux de vos clients.

Il n'est pas avantageux pour tous d'emprunter à des fins de placement. Vos clients devraient être informés des risques et avantages que présentent les prêts effectués à des fins de placement, car les pertes comme les gains peuvent être amplifiées. Le candidat idéal a un horizon de placement à long terme et il est prêt à tolérer un degré de risque élevé. Les prêts placement sont offerts par la Banque Manuvie du Canada.

Vos clients, vos conseils...
votre banque

Banque Manuvie