**Stéphanie Aich, Boubacar Barry, Mohammad Farugh Hajizadeh Kookia**

**Placement des particuliers**

**410-AK3-AS, Gr.08563**

**PROJET DE SESSION**

**Présenté à Madame Nataly Labelle**

**À LA CONQUÊTE DES FONCTIONS DE TRAVAIL D’UN REPRÉSENTANT EN ÉPARGNE COLLECTIVE ET ANALYSE DES PLACEMENTS RISQUES**

**Collège Lasalle**

 **20 novembre 2018**

**TABLE DES MATIERES**

**Introduction**

**Partie 1 Rencontre avec un représentant en épargne collective**

1. Démarche d’approche du représentant en épargne collective
2. Déroulement et impression de la rencontre
3. Description de l’entreprise
4. Informations recueillies auprès du représentant en épargne collective (réponse du questionnaire sous forme de texte continu)

**Partie 2 Analyse des placements risqués**

1. Les véhicules financiers :
* REER
* CELI
* FERR
* REEI
* REEE
* RVER
1. Les types d’investissement :
* les fonds spéculatifs et stratégies de protection,
* les dérivés,
* le forex et les stratégies de levier.

**Conclusion**

**Bibliographie**

**Annexes**

* Rencontre avec le représentant en épargne collective - Questionnaire
* Évaluation individuelle de la participation au travail d’équipe

**Introduction**

Dans le cadre du cours « placement des particuliers », il nous a été demandé de réaliser un projet dont les deux axes majeurs sont la rencontre avec un représentant en épargne collective (Partie 1) et l’analyse des placements risqués (Partie 2)

**Partie 1 Rencontre avec un représentant en épargne collective**

1. **Démarche d’approche du représentant en épargne collective**

Afin d’établir un contact avec un représentant en épargne collective, nous nous sommes rendus en personne à la succursale de la BMO située, au 2163 Rue Sainte Catherine Ouest à Montréal. Nous avons demandé un rendez vous avec un représentant à l’accueil et celui-ci a été programmé quelques jours plus tard. Nous avions précisé que cette rencontre était effectuée dans le cadre de notre formation au sein du Collège Lasalle.

1. **Déroulement et impression de la rencontre**

Nous avons pu rencontrer Madame Caroline Tuchscherer en date du 17 octobre pendant 30 minutes. Elle a répondu très gentiment et professionnellement à l’ensemble de nos questions. Il nous a semblé qu’elle appréciait de pouvoir parler de son métier et de son parcours professionnel. A l’issue de l’entretien, elle nous a même proposé de nous rencontrer pour un lunch en dehors de la BMO. La rencontre a été très agréable, même si elle a été trop rapide à notre goût, mais nous ne souhaitions pas déranger la représentante dans le cadre de ses fonctions.

1. **Description de l’entreprise[[1]](#footnote-1)**

 La **Banque de Montréal** (**BMO**) dont la marque est **BMO Groupe financier** en [français](https://fr.wikipedia.org/wiki/Fran%C3%A7ais), est une [institution financière](https://fr.wikipedia.org/wiki/Institution_financi%C3%A8re) fondée en [1817](https://fr.wikipedia.org/wiki/1817). Elle est la plus ancienne [banque à charte](https://fr.wikipedia.org/wiki/Banque_%C3%A0_charte) [canadienne](https://fr.wikipedia.org/wiki/Canada) et [fait partie](https://fr.wiktionary.org/wiki/faire_partie) des plus importantes banques du Canada. La banque opère 1 100 succursales au [Canada](https://fr.wikipedia.org/wiki/Canada).

BMO est un fournisseur de services financiers diversifiés. C’est la huitième banque en importance pour son actif en Amérique du Nord (765 milliards de dollars en juillet 2018). Elle offre à plus de douze millions de clients une vaste gamme de produits et de services dans les domaines des services bancaires aux particuliers et aux entreprises, de la gestion de patrimoine et des services de banque d'affaires.

1. **Informations recueillies auprès du représentant en épargne collective**

Avec Caroline Tuchscherer, Directrice services financiers et Représentante en épargne collective, nous avons tenté de balayer le plus grand nombre de questions possible. Toutefois, nous avons constaté que le temps nécessaire pour évoquer l’ensemble des questions était trop important. Vous trouverez ci-dessous les questions pour lesquelles nous avons pu échanger avec Mme Tuchscherer.

* **Sollicitation des clients de la Banque ? Comment et selon quels critères ? Prospection auprès de clients nouveaux ? Ou traitement limité aux demandes des clients qui sollicitent les services du représentant ?**

Madame Tuchscherer développe la clientèle existante de la BMO puisqu’elle part du postulat qu’en moyenne, 50% des actifs d’un client de la Banque sont ailleurs : les perspectives de développement des portefeuilles des clients déjà enregistrés sont donc très importantes. Toutefois, des clients externes, souvent référés par des clients déjà existants, sont également rencontrés.

Pour sa part, elle offre des fonds mutuels et CPG à ses clients. Pour l’achat d’actions, elle réfère ses clients aux divisions courtage de la BMO (BMO Nesbitt Burns)

* **Collecte des informations des clients ? Quelle préparation en amont ? Version électronique ou papier ? Durée du rendez vous ?**

Elle utilise tout d’abord les données déjà présentes au dossier du client puis renseigne le logiciel « explorateur de besoins » pour cerner les besoins actuels et futurs d’une manière générale. Cette démarche vise les investissements envisagés et les besoins de financement d’une manière générale.

La durée d’un rendez vous client peut aller de quelques dizaines de minutes à plus d’une heure si cela est nécessaire.

* **Comment se fait l’analyse des données recueillies et de la situation financière et personnelle des clients (tolérance au risque notamment)? L’analyse des besoins du client ?**

Elle réalise le profil de l’investisseur afin de déterminer sa tolérance au risque à long terme et à court terme. Il s’agit pour la représentante de voir si le client est à l’aise avec la volatilité des placements, quel type de rendement est recherché, si son client est conservateur ou pas.

Cette analyse lui permet de conclure à des recommandations en terme de placements.

* **Quelle est la nature (quels types d’informations) et l’étendue du devoir d’information du représentant avant, pendant et après la vente des produits ?**

L’information de départ porte sur la répartition des actifs, les frais applicables, l’évolution du fonds depuis sa création. Le client peut également suivre ses placements sur internet.

La représentante organise une rencontre client une fois par an afin de faire le point sur les placements actuels et les évolutions qui ont pu survenir dans les besoins du client.

* **Quels sont les mécanismes de surveillance et de contrôles qui pèsent sur le représentant ? En interne au sein de l’Institution ? En externe ?**

Madame Tuchscherer nous a expliqué que la direction des services financiers de la BMO vérifie la conformité des transactions effectuées par les représentants qui doivent satisfaire aux exigences de l’AMF notamment.

Elle nous a également expliqué les exigences en terme de formation continue qui sont offertes tous les ans par la BMO.

* **Comment procéder au suivi des clients ? Quelles sont les obligations du représentant/ de l’Institution Financière après la vente ? Comment le représentant reçoit et exécute les ordres d'achat et de vente de parts de fonds communs ?**

Les ordres de placement ou de vente peuvent être faits par le client en agence ou par téléphone. Ces opérations peuvent également être faites en ligne par le client lui-même.

* **Comment s’assurer que les clients sont satisfaits ? Comment solliciter à nouveau les clients qui ont déjà investi ? Proposition de nouveaux produits ? Relation de longue durée peut elle être établie avec certains clients ou la tendance est t’elle aux transactions isolées ?**

La représentante nous a expliqué qu’il était relativement difficile d’établir une relation sur le long terme avec ses clients. Celles-ci sont davantage établies par les conseillers financiers des divisions de courtage de la BMO qui établissent des relations privilégiées avec les clients qui souhaitent investir au delà de 300.000$. Ces conseillers sont rémunérés à 50% par commissions.

* **Questions Annexes : Formation ? Parcours professionnel ? Épanouissement dans les fonctions de représentant en épargne collective ? Fourchette de rémunération fixe / variable ? Formation continue? Perspectives de carrière?**

CarolineTuchscherertravaille depuis plus de 20 ans, et elle a pu exercer dans différentes structures, à des postes différents tels que Account Manager au sein de  [General Electric Company](https://www.zoominfo.com/c/general-electric-company/15712435) ou GE Capital Corporation, Conseillère associée pour [RBC Dominion valeurs mobilières](https://ca.linkedin.com/company/rbc-dominion-securities?trk=ppro_cprof), Personal Finances Consultant - Caisse Populaire Desjardin. Elle a rejoint le Groupe BMO en 2015.

Madame Tuchscherer est diplômée d’une licence en épargne collective, d’un BA de l’Université Concordia, et d’un BA en économie de l’Université McGill.

Elle nous a expliqué que les perspectives d’évolution de carrière lui semblent plus importantes à son poste actuel. Le poste de conseiller en placement permet une rémunération plus importante mais offre des perspectives d’évolution plus limitées. Elle apprécie l’indépendance dont elle bénéficie à son poste actuel, et qui était moins marquée lorsqu’elle travaillait en courtage.

**Partie 2 Analyse des placements risqués**

1. **Les véhicules financiers :**
* **REER**

**Définition :** Un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) est un instrument de placement efficace pour épargner en vue de la retraite.

**Caractéristiques**: Toute personne âgée de 71 ans ou moins qui a gagné un revenu au Canada peut contribuer à un REER et placer jusqu’à 18 % de son revenu. Les revenus admissibles peuvent provenir d’un emploi, de la location de biens ou d’immeubles, d’une entreprise, d’une pension alimentaire imposable, etc.

Presque tous les types de placements sont admissibles à un REER : CPG, actions, obligations, fonds communs de placement, etc.

Les cotisations donnent lieu à une déduction fiscale, et le revenu gagné dans le régime est capitalisé avec report d'impôt. Dans l’année du 71e anniversaire, le REER doit être fermé. L’épargne accumulée peut être transférée dans un fonds enregistré de revenu de retraite (FERR)

* **CELI**

**Définition :** un compte d’épargne libre d’impôt est un compte enregistré auprès du gouvernement qui permet de faire fructifier des économies à l’abri de l’impôt peu importe le revenu annuel, même lorsque l’argent est retiré.

**Caractéristiques :** le CELI est offert à tout résident canadien majeur ayant un NAS valide (aucun plafond d’âge). La cotisation annuelle maximale pour 2018 est de 5 500 $ et il est possible de reporter ses droits de [cotisation inutilisés](https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/particuliers/sujets/compte-epargne-libre-impot/cotisations.html) à l’année suivante. Le total des droits de cotisation possibles jusqu’à présent est de 57 500 $

* **FERR**

**Définition : le fonds enregistré de revenu de retraite est l’étape qui suit le REER dans le processus d’épargne-retraite. Le FER permet de convertir l’argent accumulé en revenu récurrent.**

**Caractéristiques :** pour ouvrir un FERR, il faut fermer le REER avant le 31 décembre de l’année du 71e anniversaire. Autrement, le gouvernement le fermera lui-même et toutes les sommes accumulées deviendront alors des revenus imposables.

* **REEI**

**Définition :** un régime enregistré d'épargne-invalidité vise à assurer la sécurité financière à long terme d’une personne handicapée.

**Caractéristiques :** le REEI peut être utilisé pour soi-même ou pour une autre personne, par exemple, un enfant ou un conjoint.

Plusieurs types d’épargne et de placements peuvent y être déposés : dépôts, actions, obligations, fonds communs de placement.

Le REEI peut notamment servir à payer des soins ou une aide à domicile au bénéficiaire. Il est possible de cotiser à un REEI jusqu’à la fin de l’année où le bénéficiaire atteint 59 ans.

Les cotisations ne sont pas déductibles d'impôt et les cotisations retirées ne sont pas incluses dans le revenu du bénéficiaire lorsqu'elles sont payées à partir d'un REEI.

Seul le titulaire du REEI peut cotiser au REEI et les cotisations versées appartiennent au bénéficiaire, même si ce n’est pas lui qui a cotisé. Le maximum de cotisation à vie est de 200 000 $.

Deux subventions gouvernementales peuvent s’ajouter aux sommes investies : la subvention canadienne pour l’épargne-invalidité (jusqu’à 3 500 $ par année, soit 70 000 $ à vie), dépendamment de la somme cotisée et du revenu familial et le bon canadien pour l’épargne-invalidité (« BCEI »)

* **REEE**

**Définition :** un régime enregistré d'épargne-études permet d'économiser de l'argent afin de financer des études postsecondaires. C’est un contrat entre un particulier (le [**souscripteur**](https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/particuliers/sujets/regime-enregistre-epargne-etudes-reee/peut-devenir-souscripteur.html)) et une personne ou un organisme (le [**promoteur**](https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/particuliers/sujets/regime-enregistre-epargne-etudes-reee/definitions-regime-enregistre-epargnes-etudes.html#Promoteur)). Le souscripteur nomme un ou plusieurs bénéficiaires (le ou les futurs étudiants) et accepte de verser des cotisations pour eux, et le promoteur accepte de verser aux bénéficiaires des [paiements d'aide aux études (PAE)](https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/particuliers/sujets/regime-enregistre-epargne-etudes-reee/paiements-reee/paiements-aide-etudes.html).

**Caractéristiques :** les sommes déposées s’accumulent à l’abri de l’impôt et le total des cotisations ne doit pas dépasser 50 000 $. Pour encourager l’épargne destinée aux études, les gouvernements du Canada et du Québec donnent des subventions qui s’ajoutent à l’épargne :

- l’incitatif québécois à l’épargne-études (IQEE) : crédit d’impôt remboursable directement dans le REEE qui correspond à 10 % des cotisations versées au cours d’une année, jusqu’à concurrence de 250 $.

- La Subvention canadienne pour l'épargne-études (SCEE) : peu importe le revenu familial, 20 % des premiers 2 500 $ de cotisation versée annuellement seront ajoutés dans le REEE (soit 500 $ maximum par enfant).

* **RVER**

**Définition :** le régime volontaire d’épargne-retraite permet aux employés de cotiser pour leur retraite grâce à une retenue sur leur salaire.

**Caractéristiques** : l’employé n’est pas obligé de participer au RVER offert par son employeur.

Le RVER est similaire au [REER](https://lautorite.qc.ca/grand-public/investissements/regimes-depargne/reer-regime-enregistre-depargne-retraite/) pour les impôts : les cotisations sont déductibles du revenu imposable, si l’employeur cotise, l’employé ne paie pas d’impôt sur cet argent. Par contre, les retraits du RVER seront ajoutés au revenu imposable.

Le plafond de cotisation est le même que dans le cas du REER, soit 18 % du revenu annuel avec un maximum de 25 370 $ en 2016 et 26 010 $ en 2017

L’employé ne peut choisir les placements sur une base individuelle. C’est un administrateur qui gère les placements d’un RVER (par exemple une compagnie d’assurance).

**2. Les types d’investissement :**

* **Les fonds spéculatifs et stratégies de protection**

Comme les FCP, les fonds spéculatifs mettent en commun l’argent des investisseurs pour faire des placements mais ils peuvent utiliser des stratégies d’investissement plus risquées : ventes à découvert, achat de titres à crédit, investissement dans des produits dérivés, [obligations à rendement élevé](http://www.getsmarteraboutmoney.ca/en/managing-your-money/investing/complex-investments/Pages/high-yield-bonds.aspx) et entreprises en difficulté.

**Les risques afférents à ces investissements** sont liés au manque de liquidité (rachats possibles uniquement à certains moments de l’année et nombre de rachats limités), manque d’information publique **(**pas d’obligation de communiquer de renseignements au public comme c’est le cas pour les actions cotées et les fonds communs de placement), et au fait de recourir à des stratégies complexes, à risque élevé.

* **Les dérivés**

**Définition et caractéristiques :** un produit dérivé est un contrat entre deux parties qui s'accordent à l’avance sur le prix d'un actif (action d’une société cotée, obligation, matière première, taux d’intérêt, taux de change etc....) C'est un instrument financier sous-jacent d'un actif qui permet de fixer le prix de ce dernier pour une période donnée. Initialement ces produits avaient pour but de couvrir les entreprises contre des risques financiers tel qu'une augmentation du prix des matières premières ou un risque de change.

Il existe deux catégories de produits dérivés : celle des produits financiers fermes, pour lesquels les parties sont engagées à effectuer la transaction définie (contrats à terme), et celle des produits dérivés optionnels, laissant la réalisation de l’opération au choix des parties.

**Rendement espéré et risques :** le rendement est sous forme de gain (ou de perte) en capital. Si l'option est levée, le rendement dépendra du profit réalisé. L'option peut parfois être vendue avant l'échéance. Sa valeur dépendra alors de plusieurs facteurs, dont le prix de l’actif sous-jacent et le temps avant l'échéance. La valeur marchande d'une option a tendance à diminuer à l'approche de sa date d'échéance. Si l'option n'est pas levée à l'échéance, sa valeur devient nulle.

Les options se négocient habituellement en Bourse. Sauf exception, elles peuvent alors être revendues sans difficulté. Si l'option ne se négocie pas en Bourse, il est possible qu'il n'existe aucun marché pour sa revente.

Le risque dépend du sous-jacent et de l'utilisation que l'on fait de l'option. Si l'option est utilisée à des fins de couverture, le risque est réduit; mais si elle est utilisée à des fins de spéculation, elle comporte un risque élevé. Ce type d’investissement convient à des investisseurs avertis.

* **Le FOREX et les stratégies de levier.**

**Définition et caractéristiques :** le FOREX (abréviation pour « **for**eign **ex**change ») est un marché d’investisseurs, dont des banques et des caisses de retraite, qui s’échangent des devises.

Un investisseur peut faire des profits sur le marché FOREX s’il prévoit correctement comment le taux de change entre deux devises variera dans le futur. Les investisseurs utilisent en général une plateforme sur Internet, souvent exploitée par un courtier.

## Risques liés à ce type de placements : plusieurs facteurs influencent la valeur des devises, notamment : la météo, des événements politiques, des événements économiques.

Pour investir sur le FOREX, il faut avoir le temps et les connaissances afin d’analyser beaucoup d’informations. Certaines stratégies utilisées sur le marché des devises sont complexes. Par exemple, l’effet de levier consiste à emprunter de l’argent pour l’investir : l’investisseur devra rembourser le montant emprunté, même si le placement n’a pas été rentable. C’est une stratégie risquée.

**Conclusion**

Cette étude nous a permis de comprendre que les placements risqués ne sont pas adaptés à tous les types d’investisseurs. Ils conviennent en effet aux investisseurs qui ont une certaine connaissance des marchés financiers et aussi une importante tolérance au risque. On perçoit mieux toute la valeur ajoutée des professionnels en placement qui vont aider leurs clients investisseurs à évaluer leurs besoins, leur capacité de faire face au risque, expliquer les caractéristiques des différents produits et procéder aux recommandations les plus adéquates.

**BIBLIOGRAPHIE**

* <http://www.rbcdvm.com/rsp-definition.html>
* <https://idees.banquenationale.ca/reer-regime-enregistre-depargne-retraite/>
* [https://www.canada.ca](https://www.canada.ca/)
* <https://www.rrq.gouv.qc.ca/fr/retraite/rver/Pages/employeur_rver.aspx>
* <https://www.gerezmieuxvotreargent.ca/investir/produits-dinvestissement/placements-complexes/fonds-speculatifs/>
* <https://lautorite.qc.ca/grand-public/>

**ANNEXES**

**Rencontre avec le représentant en épargne collective - Questionnaire**

1. Sollicitation des clients de la Banque ? Comment et selon quels critères ? Prospection auprès de clients nouveaux ? Ou traitement limité aux demandes des clients qui sollicitent les services du représentant ?
2. Collecte des informations des clients ? Quelle préparation en amont ? Version électronique ou papier ? Durée du rendez vous ?
3. Comment se fait l’analyse des données recueillies et de la situation financière et personnelle des clients (tolérance au risque notamment)? L’analyse des besoins du client ?
4. Comment se fait l’élaboration du programme de produits de placement ? Comment les produits sont-ils choisis ? Comment choisir les fonds communs susceptibles de réaliser les objectifs du client ? (placement, retraite, planification successorale etc…)
5. Comment procéder aux recommandations auprès du client ?
6. Quelle est la nature (quels types d’informations) et l’étendue du devoir d’information du représentant avant, pendant et après la vente des produits ?
7. Quels sont les mécanismes de surveillance et de contrôles qui pèsent sur le représentant ? En interne au sein de l’Institution ? En externe ?
8. Comment procéder au suivi des clients ? Quelles sont les obligations du représentant/ de l’Institution Financière après la vente ? Comment le représentant reçoit et exécute les ordres d'achat et de vente de parts de fonds communs ?
9. Comment et selon quelles échéances le représentant doit fournir aux clients des renseignements sur leurs comptes et des comptes rendus sur le rendement de leurs portefeuilles.
10. Comment s’assurer que les clients sont satisfaits ? Comment solliciter à nouveau les clients qui ont déjà investi ? Proposition de nouveaux produits ? Relation de longue durée peut elle être établie avec certains clients ou la tendance est t’elle aux transactions isolées ?

**Questions Annexes :** Formation ? Parcours professionnel ? Épanouissement dans les fonctions de représentant en épargne collective ? Fourchette de rémunération fixe / variable ? Formation continue? Perspectives de carrière?

1. Sources : Wikipedia, [https://fr.wikipedia.org/wiki/Banque\_de\_Montreal et bmo.com](https://fr.wikipedia.org/wiki/Banque_de_Montreal%20et%20bmo.com), https://www.bmo.com/accueil/a-propos-de-bmo [↑](#footnote-ref-1)