

# À quand remonte votre dernière « vraie » revue de portefeuille ?

## Karine Turcotte

Experte invitée

Il semble tout à fait nécessaire de s'asseoir au moins une fois par année pour parler des vraies affaires avec son conseiller à l'égard de la gestion de son portefeuille. Pourtant, les récentes études menées par la firme Credo Consulting révèlent que plus de 50% des clients quittent leur conseiller parce qu'il ne saisit pas bien leurs objectifs ou en raison d'une communication insuffisante. Selon nous, ce phénomène est attribuable à une reddition des comptes inadéquate de la part du conseiller à l'égard de son client. Cette reddition des comptes, qui passe notamment par la revue annuelle de gestion de portefeuille, doit fournir quelques outils clairs au client pour évaluer les résultats obtenus et la qualité des processus sous-jacents.

### Un processus continu

Vous devriez avoir en mains les outils pour effectuer une surveillance adéquate de la gestion de votre portefeuille en tout temps, et non seulement lors d'une revue annuelle. Cela comprend trois éléments essentiels: 1) un accès en ligne à votre rapport de rendement à jour et comparé à un indice de référence; 2) une vue consolidée des comptes qui vous permet de saisir la répar-

tition entre les actions et les titres à revenus fixes d'un coup d'œil; et 3) des communications régulières de la part du gestionnaire à propos des principales décisions concernant le portefeuille. Bien vous équiper est la responsabilité du gestionnaire qui doit s'assurer que cela se fasse le plus simplement possible et s'accompagne d'explications adaptées aux clients. En revanche, le client a ses propres responsabilités qui consistent à comprendre ces outils et à ne pas hésiter à poser des questions en cours de route. Cette implication demande un peu de temps au début de la relation, mais sera payante et moins exigeante à long terme pour les deux parties.

### Revoyez votre rendement et votre stratégie d'investissement

La rencontre individuelle est l'occasion de faire le point sur l'état des rendements obtenus depuis votre arrivée et de revisiter les points clés de la stratégie d'investissement. Un indice de référence comparable et composé en fonction de votre répartition d'actifs est essentiel pour juger la valeur ajoutée de votre gestionnaire. Vous avez besoin d'un seul barème pertinent déterminé par votre conseiller et non d'une panoplie de ceux-ci, ce qui risquerait de complexifier l'exercice. Une discussion franche avec votre conseiller est obligatoire sur le calcul du barème et sa


cohérence avec la composition spécifique de votre portefeuille. Par exemple, est-ce que les indices utilisés pour la portion actions de votre portefeuille comprennent les dividendes? Ceci est utile à des fins de comparaison avec votre rendement qui, de son côté, en tient compte.

Votre conseiller doit aussi vous expliquer dans des mots compréhensibles pourquoi les principales décisions d'achat ou de vente ont été prises dans le portefeuille. Un exemple de question à poser pourrait être: « Pouvez-vous me parler de la vente de tel titre et comment s'est-il révélé un mauvais coup? » Votre conseiller devrait justifier ses décisions sur des faits et être en mesure de vous présenter des documents à l'appui (par exemple, des rapports de recherche). Ce type de questions permet de valider la cohérence de votre gestionnaire à l'égard de la stratégie d'investissement et de vérifier comment elle s'articule dans les positions détenues en portefeuille.

### Discutez de vos objectifs financiers

Nous réservons cette partie pour la fin, en lui accordant le temps requis. La révision de vos objectifs financiers et de votre seuil de tolérance au risque se relie directement à la gestion de votre portefeuille. Vous devriez avoir une discussion ouverte avec votre conseiller sur divers éléments

entourant votre situation personnelle et financière. Il y a autant de questions pertinentes qu'il y a de clients, et cela va plus loin qu'un questionnaire à remplir avec des cases à cocher. En tant que gestionnaire, nous ne gérons pas seulement des portefeuilles; nous gérons des portefeuilles pour des clients afin de les amener à atteindre leurs objectifs financiers et ainsi répondre à leurs besoins de retraite à long terme.

En résumé, la revue annuelle de gestion de portefeuille et tous les à-côtés discutés dans cet article vous permettront de faire votre vérification diligente. Elle est nécessaire pour évaluer si la gestion de votre portefeuille est satisfaisante à tous points de vue et, dans le cas contraire, pour prendre les mesures correctives. 

#### EXPERT INVITÉ



**Karine Turcotte,**  
B.A.A., D. Fisc. et CFA, est  
gestionnaire de portefeuille  
chez Medici, une firme de  
Saint-Bruno.