Le coronavirus affecte les marchés

ARTICLES DU MÊME DOSSIER

La COVID-19 affecte-t-elle l'appétit du risque?

Des conseillers américains doivent modifier l'allocation d'actifs de leurs clients.

Par : La rédaction | 16 octobre 2020 | 10:27

La rédaction

Aux États-Unis, un récent sondage de *Financial Advisor IQ* (FA-IQ) indique que 40 % des conseillers ont vu la tolérance au risque de leurs clients changer en raison de la pandémie. Certains souhaitent se replier sur des positions plus défensives, alors que d'autres guettent les bonnes occasions sur le marché.

FA-IQ a interviewé 525 conseillers entre le 13 et le 16 juillet. Près d'un tiers d'entre eux ont révélé que leurs clients étaient beaucoup ou un peu plus craintifs en juillet par rapport à février. Environ un conseiller sur cinq soutenait au contraire que la clientèle se montrait plus avide de risque depuis le début de la pandémie.

En conséquence : près des trois quarts des conseillers interrogés ont modifié l'allocation d'actifs des investisseurs, mais pas toujours pour adopter des positions plus défensives. Au moins 30 % des répondants ont augmenté l'exposition de leurs clients à des actions plus risquées pour profiter d'opportunités de croissance. Une proportion

semblable (28 %) a plutôt misé sur davantage d'actifs défensifs, notamment les actions qui paient des dividendes. Un autre 21 % a réduit la part d'investissements internationaux dans les portefeuilles. Enfin, 28 % n'ont procédé à aucun changement.

ÉVITER LA PANIQUE

Loren Fox, directrice du magazine *Ignites Research*, une publication sœur de *FA-IQ*, rappelle que le plus grand danger qui guette les investisseurs demeure de poser des gestes de panique pendant la crise et de créer des dommages à long terme. « Les conseillers financiers auxquels j'ai parlé soutiennent que l'on peut rassurer les investisseurs en revoyant leur plan financier, en leur présentant des plans d'urgence et en procédant à de petits changements comme modifier la proportion d'actions et de titres à revenu », avance-t-elle.

Dans le sondage de *FA-IQ*, 78 % des répondants s'attendent à devoir discuter des objectifs financiers à long terme avec leurs clients dans les prochains mois et 64 % aborderont le sujet de l'allocation d'actifs. Plus de la moitié (57 %) croient aussi qu'ils devront calmer des investisseurs anxieux.

RESTER AXÉ SUR LE PROFIL D'INVESTISSEUR

Au Québec, Erick Carrier, conseiller en placements chez Patrimoine Hollis, une division de l'Industrielle Alliance Valeurs mobilières inc., n'a pas vu la tolérance au risque être affectée par la pandémie.

« La crise sur les marchés s'est passée tellement vite en mars dernier que les clients n'ont pas eu le temps d'en ressentir longtemps les effets négatifs sur leurs placements, a-t-il expliqué à *Conseiller*. C'est sans doute dû au fait que les pays ont rapidement procuré un soutien financier aux entreprises et employés affectés par la situation. »

Ses clients seraient actuellement partagés entre un optimisme et un pessimisme modérés. Ils comprennent que ce n'est pas un ralentissement économique classique et qu'en l'absence d'un vaccin sécuritaire et efficace, nous risquons de continuer à devoir modifier nos habitudes de vie. Le possible retour à un confinement partiel et le manque de rigueur d'une partie de la population ne leur laissent pas grand espoir que le tout puisse rapidement rentrer dans l'ordre.

Précisant qu'il s'exprime en son nom et pas comme porte-parole de Patrimoine Hollis, il ajoute que l'allocation d'actifs est plutôt basée sur la situation personnelle du client (âge, situation maritale et d'emploi, connaissances des placements, etc.) que sur les performances à court terme du marché. « Par contre, d'un point de vue tactique,

lorsque survient un débalancement assez important de l'allocation d'actifs ciblée pour leur profil, il y a un travail de rééquilibrage qui survient pour tirer profit, à long terme, de ces dislocations de marché temporaires », poursuit-il.

ON NE CHANGE PAS SA NATURE

Le planificateur financier Éric F. Gosselin partage un point de vue semblable. Selon lui, les changements de tolérance au risque devraient plutôt être liés à des modifications dans le profil de l'investisseur, notamment le vieillissement, qu'à des soubresauts du marché. « Le profil d'investisseur n'évolue pas en fonction de l'actualité, à moins que la tolérance au risque ait été mal évaluée au départ », juge-t-il.

Ainsi, les investisseurs audacieux trouveront toujours de bonnes raisons de l'être, que le marché soit en hausse ou en baisse. Cela va aussi pour les plus conservateurs, qui craignent les marchés en hausse « parce que c'est bien trop haut et ça va chuter » et les marchés en baisse « parce que ce n'est pas le moment d'investir, ça baisse partout ».

Un conseiller doit cependant s'assurer de trouver des occasions de rediscuter des plans financiers et de la tolérance au risque de ses clients. « Je profite toujours de ces fluctuations de marché pour demander à mes clients comment ils les ont vécues et si je décèle une diminution de la propension au risque, j'ajuste le profil, confie M. Gosselin. Mais je ne le fais pas simplement parce qu'une pandémie nous afflige ou que le président américain sollicite quatre années supplémentaires! »