



## Des titres accrocheurs pour attirer les lecteurs

Patrick Lachapelle CA, GPC

Directement concerné, je me précipite le lendemain acheter la revue. En attendant à la caisse, une dame me mentionne son inquiétude et son désarroi face à cette industrie après avoir entendu les mêmes propos que moi au Téléjournal. Elle me demande mon opinion après s'être informée si je travaillais dans le milieu. Son opinion était faite suite au Téléjournal. Je lui ai répondu que je tenterais de lire les propos avant de les commenter.

Je me suis rendu compte très rapidement que les termes «représentants en valeurs mobilières» étaient utilisés dans un sens très large. En fait, seulement trois conseillers dans l'échantillon de 39 soumis à l'enquête provenaient **d'institutions désignées** comme courtier en valeurs mobilières et membre de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières (ACCOVAM). Le reste de l'échantillon était principalement constitué de conseillers de banques, de compagnies de fonds communs ou de compagnies d'assurances habilités à vendre des produits **d'épargnes collectives (fonds communs)**. Les conseillers en placement, membres de l'ACCOVAM, peuvent suggérer à leurs clients d'autres valeurs mobilières, telles les obligations, les actions et les options, sans être associées à des produits maison.

Maintenant que la distinction est faite, quelles sont les reproches faits aux conseillers de l'enquête? L'absence de prise de renseignements concernant la situation personnelle et financière du couple enquêteur est la **principale** lacune reprochée aux conseillers. Les conseillers ne se sont pas penchés adéquatement sur leur situation actuelle et sur leurs objectifs futurs de placement. Tout membre de l'ACCOVAM est tenu d'avoir en dossier un document décrivant le statut matrimonial, la situation financière (actifs, passifs et revenus), le niveau de connaissance en placement du client, sa tolérance au risque ainsi que ses objectifs financiers. Certaines firmes, telle la **Financière Banque Nationale**, exigent la signature du nouveau client sur ce document complété lors de l'ouverture du compte afin de s'assurer que le client et le conseiller comprennent bien la situation présente et les orientations futures à prendre.

L'ACCOVAM et les départements de conformité des maisons de courtage en valeurs mobilières s'assurent que les dossiers des clients soient adéquats. Les mesures disciplinaires imposées par l'ACCOVAM lors de défaut, sont telles qu'il est peu probable que les membres de l'ACCOVAM aient «escamoté» cette tâche si importante qu'est **la collecte de données** (voir les bulletins disciplinaires, sur Internet à l'adresse : IDA.COM).

Lorsqu'on parle de placements, il peut être difficile pour les épargnants de faire les distinctions entre les types d'intervenants et les organismes de réglementation. Peut-être que pour certains, il est normal de ne pas se donner la peine de décortiquer le sujet adéquatement.

### TANT QU'À Y ÊTRE...

D'autres événements véhiculés par la presse financière me préoccupent. Les nouvelles négatives sont à l'honneur. La façon dont les médias ont traité les *soubresauts boursiers* du mois d'août est un bel exemple.

Une firme américaine «*Biriny Associates*» a analysé le nombre de fois où les résultats boursiers ont fait la première page du *New York Times* entre les hauts boursiers de juillet et le creux de la mi-août. Les marchés boursiers ont fait la première page cinq fois durant la période. Chaque fois, il s'agissait de journées où les marchés étaient en baisse. Suite à ce creux de la mi-août, les marchés ont connu une hausse importante. À huit occasions, le *Dow Jones* a monté de plus de 100 points. Ces bonnes nouvelles étaient noyées dans la section financière du *New York Times*.

Le phénomène n'est pas seulement américain et il n'est pas non plus spécifique au *New York Times*. Les mauvaises nouvelles vendent bien globalement. Les lecteurs qui ne s'arrêtent qu'au titre que les médias leur fournissent se soumettent à un **stress indu**.

La couverture des médias laisse l'impression que les pertes du mois d'août sont importantes. Alors que les indices TSX canadien et le S & P 500 américain ont baissé au mois d'août de - 1,5% et - 1,3% respectivement. Pas de quoi remplir les pages de journaux!

Que ce soit dans les journaux à potins ou les revues se disant sérieuses, le sensationnalisme est souvent, voire tout le temps, à l'avant-plan.

La bataille contre la concentration de la presse est tout à fait justifiée.

### **Soyez critique face à ce qu'on veut vous faire croire!**

*Les opinions exprimées ici ne reflètent pas nécessairement celles de la Financière Banque Nationale. La Financière Banque Nationale est une filiale en propriété exclusive indirecte de la Banque Nationale du Canada. La Banque Nationale du Canada est une société ouverte inscrite à la cote des bourses canadiennes.*



**FINANCIÈRE  
BANQUE  
NATIONALE**

**Patrick Lachapelle CA**  
Conseiller en placement  
Tél.: 1-800-363-8016 • Rés.: (450) 227-1597  
[www.patricklachapelle.ca](http://www.patricklachapelle.ca)

