

# Comment les conseillers évaluent-ils leur firme ?

	Excel	Groupe Cloutier	Groupe Investors	Investia	Manuvie	Méridien <sup>(1)</sup>	MICA	Multi Courtage	PEAK	Quadrus	SFL	Sun Life	Moyenne au Québec	Importance
Nombre de conseillers au Québec (au Canada)*	2 500 (9 000)	†	1 102 (5 325)	†	149 (1 200)	†	170	100	†	†	786 (1 600)	895 (4 101)	-	-
Actif total géré fonds communs et distincts au Québec (au Canada) en 6\$*	2,7 (5,5) <sup>a</sup>	†	(72,9) <sup>b</sup>	†	(224) <sup>c</sup>	†	2,5 <sup>c</sup>	0,5	†	†	6 (13,7) <sup>a</sup>	(152,6) <sup>a</sup>	-	-
Âge moyen des conseillers**	52,1	53,4	51,0	54,6	46,0	47,3	44,5	52,3	59,9	49,8	49,9	45,8	50,5	-
Nombre moyen d'années à titre de conseiller **	23,5	25,2	14,2	21,5	18,4	19,8	14,5	21,3	21,1	18,5	15,9	12,6	18,9	-
Nombre moyen d'années dans la firme***	8,5	10,7	13,6	8,9	11,6	7,9	7,2	11,0	12,4	15,0	13,5	10,1	10,9	-
Nombre moyen de ménages par conseiller	478,4	491,6	292,3	262,9	247,8	263,8	328,8	245,0	181,0	829,0	548,2	640,3	400,8	-
Ventes brutes (Production)****	3,7	3,6	3,0	3,8	5,1	2,6	3,0	3,6	3,9	4,1	2,9	3,4	3,6	-
Actif moyen sous administration par conseiller en fonds communs (M\$)	8,2	10,0	27,5	16,9	27,7	9,9	10,1	18,6	26,2	5,1	12,9	7,2	15,0	-
Actif moyen sous administration par conseiller en fonds distincts (M\$)	5,3	7,3	2,9	2,4	8,8	2,1	4,6	2,7	1,8	7,9	2,0	2,2	4,2	-
<b>Technologie</b>														
Logiciel de gestion de la clientèle ( <i>front office</i> )	7,5	8,5	8,5	8,2	7,5	9,1	9,1	7,8	8,5	6,5	8,2	8,6	8,2	8,7
Technologie pour le soutien administratif ( <i>back-office</i> )	8,4	9,0	7,7	8,3	7,9	9,2	9,3	8,5	8,9	7,2	8,1	8,7	8,4	9,1
Soutien pour la technologie mobile et le conseiller mobile	6,8	8,7	7,8	7,8	7,8	9,1	8,9	8,2	7,4	6,9	7,9	8,1	7,9	7,8
Soutien de l'entreprise concernant l'utilisation des médias sociaux	4,9	6,4	8,5	5,7	7,5	4,6	9,0	*****	6,4	5,2	7,3	7,2	6,6	6,0
<b>Rémunération</b>														
Évaluation de la rémunération globale	8,6	9,0	8,0	8,3	8,3	9,6	9,4	8,9	9,1	6,6	7,6	8,8	8,5	9,1
Primes et autres avantages de rémunération	7,8	8,9	8,0	6,4	7,1	7,9	9,1	6,5	8,2	6,5	7,8	8,1	7,7	6,3
<b>Services de soutien de la firme</b>														
Clarté et qualité des relevés de compte	8,2	8,9	8,2	8,0	7,7	8,8	9,3	7,8	8,5	7,4	7,6	8,2	8,2	9,1
Soutien apporté au développement des affaires	7,3	8,6	8,1	6,8	6,6	8,0	9,1	6,8	7,2	6,9	7,8	8,3	7,6	8,4
Programme de relève	5,5	8,3	8,4	7,2	7,2	7,2	9,3	6,1	7,7	6,3	7,2	8,1	7,4	8,0
Relation avec le gestionnaire ou le directeur de succursale	8,4	9,5	8,5	9,2	8,9	9,5	9,6	8,9	9,1	7,9	8,8	8,3	8,9	8,8
Soutien dans la planification des investissements pour les clients	7,3	8,4	8,6	7,2	7,9	8,4	9,2	7,2	7,3	7,7	7,3	8,2	7,9	8,1
Soutien de la firme pour obtenir l'appui d'experts-conseils	7,5	8,8	8,9	6,5	7,9	7,3	9,1	6,7	7,0	7,8	8,3	8,7	7,9	8,3
Soutien de la firme concernant les changements apportés à la réglementation	7,9	8,8	9,0	8,5	8,2	9,7	9,7	8,4	8,9	8,4	8,4	9,1	8,7	8,9
<b>Environnement de travail</b>														
La vision stratégique de la firme	7,9	8,8	9,0	7,9	7,5	8,4	9,3	7,1	8,9	7,3	8,1	9,1	8,3	8,2
Formation continue	9,0	9,2	8,4	8,2	8,3	8,9	9,7	8,0	7,6	7,5	8,3	8,4	8,4	8,7
Culture d'entreprise	7,8	9,4	9,1	8,7	7,1	9,6	9,5	8,6	9,2	7,7	7,9	8,6	8,6	8,7
Éthique de la firme	8,9	9,5	9,4	9,3	9,0	10,0	9,7	9,2	9,6	9,0	9,1	9,6	9,3	9,5
Efficacité des communications internes	8,1	8,7	8,7	8,9	8,2	9,5	9,6	8,1	9,0	6,9	8,4	8,9	8,6	8,8
Réceptivité de la firme aux commentaires/opinions	8,1	8,7	7,8	8,0	7,2	9,4	9,4	8,2	8,9	6,8	7,6	7,7	8,2	8,8
Relation avec le service de conformité et juridique	8,7	9,1	8,7	8,9	8,0	9,6	9,7	8,7	8,9	7,8	8,1	9,0	8,8	8,8
La firme respecte les promesses faites lors de l'embauche	9,1	9,6	8,8	8,7	8,6	9,8	9,8	9,4	9,2	8,5	8,9	8,5	9,1	9,4
Indice FI (note moyenne par cabinet) 2016	7,7	8,7	8,4	7,8	7,8	8,6	9,3	7,9	8,3	7,0	7,9	8,4	8,2	-
Indice FI (note moyenne par cabinet) 2015	8,4	-	8,7	8,0	7,7	8,8	9,5	7,9	7,9	7,4	8,0	9,0	8,3	-
Indice FI (note moyenne par cabinet) 2014	8,4	-	8,5	7,7	7,5	8,6	9,3	7,3	7,8	7,7	8,2	8,7	8,2	-
Moyenne de la note générale attribuée par les conseillers	8,4	8,9	8,7	8,4	7,4	9,3	9,3	8,5	8,6	7,7	8,1	8,6	8,5	-

1. À NOTER : MÉRICI NE DISTRIBUE PAS DE FONDS DISTINCTS \* DONNÉES PROVENANT DES CABINETS \*\* LES RÉPONDANTS DEVAIENT TRAVAILLER DEPUIS AU MOINS 3 ANS DANS L'INDUSTRIE \*\*\*LES RÉPONDANTS DEVAIENT TRAVAILLER APRÈS DE LA FIRME DEPUIS AU MOINS 1 AN \*\*\*\*1 = MOINS DE 50 000 \$ ; 2 = DE 50 000 \$ À 100 000 \$ ; 3 = DE 100 000 \$ À 150 000 \$ ; 4 = DE 150 000 \$ À 200 000 \$ ; 5 = DE 200 000 \$ À 250 000 \$ ; 6 = PLUS DE 250 000 \$ \*\*\*\*\* LA FIRME N'AVAIT PAS UN ÉCHANTILLON ASSEZ IMPORTANT POUR QUE NOUS PUISSIONS UTILISER CETTE DONNÉE. † : NOUS N'AVONS PU OBTENIR LES DONNÉES DE CES FIRMES. A : EN DATE DE DÉCEMBRE 2015 ; B : EN DATE DE FÉVRIER 2016 C : EN DATE DE MARS 2016 NOTE : LES RÉSULTATS EN VERT REPRÉSENTENT LES TROIS MEILLEURES NOTES DE CHAQUE FIRME. LES RÉSULTATS EN ROUGE INDIQUENT LES TROIS PIRES NOTES DE CHAQUE FIRME.

SOURCE : SONDAGE MENÉ PAR FINANCE ET INVESTISSEMENT

TABEAU : FINANCE ET INVESTISSEMENT

## Comment nous avons procédé

Le Top 12 des cabinets multidisciplinaires québécois 2016 a été réalisé à partir d'entrevues téléphoniques effectuées par nos sondeurs Lola Mirkhusainova et Paul Côté. Frédéric Roy a colligé et analysé les données. Réalisé au moyen d'une analyse « cabinet par cabinet », le tableau comprend les moyennes pondérées des réponses des personnes sondées en fonction de l'importance qu'elles accordent à l'élément évalué. Ce calcul a été fait par Credo Consulting, une société spécialisée en recherche. Le questionnaire comportait une quarantaine de questions, dont les 22 éléments évalués qui nous permettent d'attribuer une note aux cabinets avec lesquels les conseillers font affaire.

De 15 à 31 conseillers associés par firme ont répondu au questionnaire, soit 310 entrevues téléphoniques au total. Dans 80 % des cas, les répondants étaient des hommes ; 45 % d'entre eux venaient des régions de Montréal, de Laval ou de la Montérégie ; 16 % de la région de la Capitale-Nationale ; et 39 %, d'autres régions administratives.

Les répondants ont été sélectionnés de manière aléatoire dans les listes de conseillers des firmes et de notre base de données qui ont un permis de représenter. Pour être admissibles, les conseillers devaient posséder un permis de représenter, travailler dans l'industrie depuis au moins trois ans et entretenir une relation d'affaires avec leur firme depuis au moins un an.

Les cadres et les dirigeants de firmes ainsi que les directeurs de succursale ne sont pas admissibles au pointage. Nous effectuons des vérifications systématiques à la compilation des résultats.

Nos sondeurs ont communiqué avec les conseillers du 21 mars au 3 mai 2016. Durant les entretiens, ils ont insisté auprès des répondants sur le caractère anonyme et confidentiel de leurs réponses afin de garantir un maximum de transparence. Nous rappelons à nos lecteurs que ce pointage n'a aucune prétention scientifique. Son objectif est de déterminer le degré de satisfaction des conseillers envers leur firme et de donner aux dirigeants des pistes qui leur permettront de cibler leurs efforts d'amélioration.