

# Info-placements

Numéro 3

Le marché obligataire

## Au sujet d'Info-placements :

Info-Placements est une publication du Centre d'initiation au placement du Canada, un organisme indépendant sans but lucratif. Le Centre a pour mission d'aider les gens comme vous à prendre des décisions de placement éclairées.

Le CIP travaille en étroite collaboration avec l'Institut canadien des valeurs mobilières – l'organisme d'éducation officiel du secteur des valeurs mobilières – et d'autres organismes réputés afin de s'assurer de l'exactitude et de l'impartialité de ses publications et programmes.

Le présent numéro d'Info-Placements fait partie d'une série continue qui complète les nombreux autres programmes et services de formation en placement offerts par le CIP, lesquels comprennent des publications, des séminaires ainsi qu'un centre de documentation.

Pour plus de renseignements, téléphonez à l'un des bureaux du CIP indiqués à l'endos du présent bulletin. Notre personnel se fera un plaisir de répondre à toutes vos questions!

  
Centre  
d'initiation au  
placement  
DU CANADA  
[www.investorlearning.ca/francais](http://www.investorlearning.ca/francais)

### Pouvez-vous m'expliquer en gros ce que sont les obligations?

Lorsque les entreprises ou les gouvernements doivent emprunter des capitaux, ils peuvent émettre des obligations. Les gens qui achètent ces obligations prêtent leur argent et reçoivent de l'intérêt sur ce prêt. Les obligations constituent la reconnaissance de dette ou le contrat établi entre l'emprunteur et le prêteur. Le «coupon» ou taux d'intérêt nominal, c'est-à-dire, le montant qui vous sera versé pour l'usage de votre argent, est indiqué dans le libellé de l'obligation, de même que le terme, soit la période pendant laquelle le prêt sera en cours.

La plupart des gens ignorent qu'il existe une kyrielle de produits de placement comme les obligations. Nous pourrions désigner le marché dans son ensemble comme étant le marché obligataire, mais il est plus précis d'appeler les titres tels que les obligations des *titres d'emprunt* ou des produits à *revenu fixe*. Les obligations sont une catégorie particulière de titres d'emprunt.

### Les obligations sont-elles la même chose que les débetures?

L'obligation et la débeture sont toutes deux des titres d'emprunt. Toutefois, les débetures ne sont pas garanties, ce qui signifie qu'elles ne sont qu'une promesse de payer, alors que les obligations sont généralement garanties par des biens de l'émetteur. Les obligations s'apparentent davantage aux hypothèques résidentielles - la maison est donnée en garantie de l'hypothèque, si bien que si vous ne payez plus l'intérêt au prêteur, la maison peut être vendue. Lorsque vous achetez des obligations, vous devenez un prêteur. Ainsi, si quelque chose se produit et que les paiements d'intérêt cessent d'être effectués, vous pouvez tout de même recouvrer un certain montant si les biens de l'emprunteur sont vendus.

Question de brouiller un peu les choses, toutefois, les obligations du gouvernement du Canada ne sont pas garanties. Elles sont donc en réalité des débetures. Pourtant, tout le monde les appelle encore des obligations!

### J'ai entendu parler des bons du Trésor et des CPG. S'agit-il d'une sorte d'obligations?

Les bons du Trésor sont des titres d'emprunt à court terme émis par le gouvernement fédéral et, à l'occasion, par un gouvernement provincial. Ils sont émis avec des termes de 91, 182 ou 364 jours, et sont vendus en coupures de 1 000 \$ à 1 000 000 \$.

Lorsque vous magasinez en vue d'acheter des bons du Trésor, vous pouvez constater que le rendement s'appelle le taux d'intérêt *effectif*. C'est que les bons du Trésor ne portent pas réellement intérêt. Le rendement correspond en fait à la différence entre le prix auquel le bon est vendu (prix qui est toujours inférieur à la valeur nominale) et sa valeur à l'échéance. Les banques et les courtiers en valeurs mobilières convertissent souvent cette différence en un taux de rendement semblable à un taux d'intérêt, ce qui vous permet de comparer ce taux à celui d'autres placements.

Les titres d'emprunt à court terme s'appellent également *titres du marché monétaire*. Malgré leur nom, il n'y a pas d'échange de monnaie sur le marché monétaire. On les désigne ainsi parce que les produits tels les bons du Trésor et d'autres *effets* à court terme sont presque aussi liquides que de l'argent comptant.

Les certificats de placement garantis ou CPG sont en réalité des *produits de dépôt*, non pas des obligations. Ils sont généralement émis par une société financière telle une société de fiducie ou une banque, qui, de fait, vous emprunte de l'argent de la même manière qu'elle vous en emprunte lorsque vous déposez votre argent dans un compte d'épargne. L'établissement utilise les fonds pour répondre à ses propres besoins et vous verse de l'intérêt jusqu'à ce qu'il vous ait remboursé

Le marché  
obligataire  
canadien est  
énorme –  
jusqu'à 35 fois  
plus gros que  
le marché des  
actions.

intégralement votre prêt à une date déterminée. Vous conservez habituellement un CPG jusqu'à l'échéance, mais certains émetteurs rachètent leurs propres certificats avant l'échéance à un montant légèrement inférieur à leur valeur nominale.

## J'ai une obligation d'épargne du Canada. Comment cadre-t-elle dans ce tableau?

Les obligations d'épargne du Canada (OEC) sont un autre titre d'emprunt émis par le gouvernement du Canada. Elles ne ressemblent pas à la plupart des obligations parce qu'elles peuvent être encaissées en tout temps par le propriétaire original seulement. Vous ne pouvez donc pas transférer le titre de propriété d'une obligation d'épargne du Canada (contrairement aux autres obligations) à quelqu'un d'autre. Lorsque vous encaissez une OEC, vous recevez la valeur nominale de l'obligation. Si vous détenez le titre depuis au moins trois mois, vous recevez également l'intérêt couru jusqu'à la date de l'encaissement.

Les OEC sont vendues chaque année au début du mois de novembre. Elles ont toujours été un placement populaire auprès des Canadiens, quoique depuis quelque temps, les épargnants ont tendance à «magasiner» davantage afin d'obtenir de meilleurs rendements.

## Y a-t-il d'autres titres d'emprunt que je devrais connaître?

Il existe une panoplie de titres du marché monétaire qui sont offerts aux épargnants et dont vous n'avez peut-être jamais entendu parler. Citons notamment le *papier commercial*, les reconnaissances de dette à court terme émises par les sociétés par actions et garanties par les marges de crédit, et les *acceptations bancaires*, qui sont des titres d'emprunt émis par une société et garantis par une banque.

Il existe aussi d'autres produits semblables aux obligations. Les *obligations coupons détachés*, par exemple, sont des obligations dont on a détaché les coupons, ce qui signifie qu'aucun intérêt n'est versé. Les coupons et l'obligation sont alors vendus séparément. Étant donné qu'elle ne rapporte aucun intérêt, l'obligation est vendue à un prix inférieur à sa valeur nominale, bien qu'elle sera rachetée à sa valeur nominale lorsqu'elle arrivera à échéance. La différence entre les deux montants correspond au rendement. Comme aucun intérêt régulier n'est versé, l'obligation coupons

détachés peut présenter de véritables risques si vous ne prévoyez pas la conserver jusqu'à l'échéance, car son cours variera considérablement avant l'échéance. Un *titre adossé à des créances immobilières* (ou *titre hypothécaire*) est comme une obligation garantie par un bloc d'hypothèques immobilières. Ces titres sont émis par des banques, des sociétés de fiducie et d'autres établissements semblables, et sont vendus par des courtiers en valeurs mobilières. Les gens achètent des parts de 5 000 \$ d'un terme de cinq ans et reçoivent un paiement mensuel qui se compose de l'intérêt et d'une partie du capital. Il peut être plus difficile de prévoir les rentrées de fonds provenant de ces titres, car le capital est remboursé au fur et à mesure plutôt qu'à l'échéance. Ce sont des titres de très bonne qualité parce qu'ils sont garantis par la Société canadienne d'hypothèques et de logements, un organisme fédéral qui assure les hypothèques.

De nouveaux produits sont lancés régulièrement sur le marché des valeurs mobilières. Bien que la plupart de ces produits n'intéressent généralement que les investisseurs avertis, votre conseiller en placement pourra vous dire s'ils peuvent vous convenir.

## Que se passe-t-il une fois qu'une entreprise a décidé d'émettre des titres d'emprunt?

Lorsqu'une entreprise décide d'émettre de nouveaux titres, un courtier en valeurs mobilières peut jouer un rôle clé en déterminant la catégorie de titres à émettre ainsi que les modalités applicables, tel le prix. Le courtier aide également à préparer le *prospectus* de l'entreprise, lequel est un document décrivant l'entreprise et les nouveaux titres de manière détaillée. Le prospectus est exigé par la loi si les titres doivent être placés dans le public. Vous ou votre conseiller devriez toujours examiner attentivement ce document lorsque vous songez à acheter des titres d'une nouvelle émission.

L'émetteur s'entretient alors avec le courtier pour décider de la manière dont l'émission sera placée. Le courtier en valeurs mobilières peut choisir d'acquiescer toute l'émission pour la revendre, ou de faire fonction de mandataire en

vendant les titres directement aux investisseurs. Ce processus s'appelle *prise ferme*. Les courtiers réduisent le risque associé à l'achat d'une émission entière en évaluant soigneusement la conjoncture du marché avant de fixer le prix des titres. Les courtiers tentent ainsi d'établir un prix idéal pour les titres, c'est-à-dire un prix qui répondra aux besoins de l'utilisateur des capitaux mais qui restera malgré tout attrayant pour les investisseurs.

La plupart du temps, un seul courtier (ou un petit groupe de courtiers) achète l'émission en entier avant son lancement. Cette opération s'appelle un *achat ferme*. Les grandes sociétés admissibles sont autorisées à vendre leurs titres deux jours avant le dépôt du prospectus provisoire (*régime de prospectus simplifié*).

## Les gouvernements suivent-ils essentiellement le même processus?

Pour les gouvernements provinciaux et les municipalités ou pour les sociétés d'État fédérales, le processus est exactement le même. Toutefois, le gouvernement fédéral fait les choses un peu différemment. Il tend à établir ses propres conditions selon les conseils que lui donnent la Banque du Canada et les courtiers en valeurs mobilières, puis il offre ses obligations et ses bons du Trésor à un groupe choisi de courtiers d'expérience dans le cadre d'adjudications. Les courtiers qui ont fait la meilleure offre se voient attribuer la totalité ou une partie de l'émission.

## Que se passe-t-il ensuite?

Un courtier peut soit vendre les titres immédiatement, soit les conserver dans l'inventaire de la firme. Le service de *négociation* des titres à revenu fixe de la firme peut alors les vendre plus tard. Entre temps, le courtier peut toucher l'intérêt couru.

La plupart des maisons de courtage ont des spécialistes différents pour chaque catégorie de titres d'emprunt. Ces négociateurs ont également le pouvoir d'acheter et de vendre des obligations sur le *marché secondaire*.

## Qu'est-ce qu'un marché secondaire?

Jusqu'à présent, nous avons parlé des titres d'emprunt nouvellement émis. Il s'agit là du *marché primaire*. Le marché primaire canalise les fonds des investisseurs vers les sociétés ou les gouvernements qui en ont

Il est préférable d'acheter des obligations lorsque vous prévoyez une baisse des taux d'intérêt.

besoin pour étendre leurs activités et prendre de l'expansion, pour lancer de nouveaux produits ou services et pour créer des emplois. Ce marché est le moteur de l'économie.

Or, il existe aussi un autre marché de titres appelé *marché secondaire*. Le *marché secondaire est un marché de revente*. Sur ce marché, les acheteurs et les vendeurs s'échangent des titres, mais l'argent ne va pas à l'émetteur initial des titres. Un marché secondaire d'obligations donne aux investisseurs la possibilité d'acheter ou de vendre des titres d'emprunt en tout temps avant leur échéance. Par exemple, si vous avez acheté, il y a dix ans, une obligation du gouvernement du Canada d'une valeur nominale de 1 000 \$ et échéant dans vingt ans, et que vous voulez la vendre maintenant, vous pouvez le faire. C'est cette possibilité d'acheter et de vendre au moment voulu qui donne au marché obligataire toute sa *liquidité*.

Les marchés secondaires soutiennent les marchés primaires et sont très animés et importants. Les prix que payent les investisseurs à l'achat de titres sur le marché secondaire reflètent ce qu'ils pensent de la valeur de la société émettrice. Si une société doit retourner sur le marché pour mobiliser à nouveau des capitaux, le prix qu'elle obtiendra pour les nouveaux titres reflétera les prix payés pour les titres qu'elle a déjà émis ainsi que d'autres facteurs.

## Est-ce que je pourrai recouvrer tout mon argent si je vends mon obligation avant l'échéance?

Cela dépend de facteurs tels que le taux d'intérêt nominal de l'obligation, le taux d'intérêt courant, le temps à courir jusqu'à l'échéance de l'obligation et la cote de solvabilité de l'émetteur. Vous pourriez obtenir plus que la valeur nominale si le taux d'intérêt de l'obligation est supérieur de beaucoup aux taux courants offerts sur des titres semblables.

## Toucher de l'intérêt : est-ce là le seul moyen de faire de l'argent sur le marché des titres à revenu fixe?

Non. Vous pouvez également réaliser un gain en capital sur une obligation.

## De quelle manière?

Les obligations sont souvent vendues à un prix inférieur à leur valeur nominale. Si vous achetez une obligation *au-dessous du pair* et que vous la conservez jusqu'à l'échéance, vous réaliserez un gain en capital au moment où vous l'encaisserez. Vous réaliserez également un gain en capital si vous achetez votre obligation à la *valeur nominale* (valeur au pair) et que vous la revendez à un prix plus élevé, ce qui s'appelle vendre *au-dessus du pair*. Par contre, vous pouvez également subir une perte en capital si vous vendez l'obligation à un prix inférieur à celui que vous avez payé.

## Pourquoi les courtiers vendent-ils certaines obligations à un prix inférieur à leur valeur nominale?

Vendre une obligation à un prix inférieur à la valeur nominale se compare à solder une marchandise. Vous le faites parce que vous savez que vous ne pourrez pas la vendre si vous n'en réduisez pas le prix. Il en est ainsi, par exemple, lorsque l'intérêt sur une obligation est trop bas ou que l'échéance est trop lointaine. Voyons ici quelques exemples.

Supposons qu'une obligation du gouvernement du Canada de 1 000 \$ porte intérêt à un taux de 3 % et qu'il reste 10 ans à courir jusqu'à l'échéance. Cela signifie que le revenu annuel sera de 30 \$. Si d'autres obligations sont offertes à un taux d'intérêt de 5 %, celle-ci se vendra difficilement. Ainsi, les forces du marché dictent une réduction du prix, disons à 900 \$, ce qui semble être un escompte intéressant. Or, si vous calculez la moyenne de ce que ce gain en capital de 100 \$ permettra à un acheteur de réaliser au moment où il encaissera son obligation dans 10 ans, vous obtenez un gain de seulement 10 \$ par année. Si vous ajoutez ce montant à l'intérêt de 30 \$, vous obtenez un rendement total de 40 \$ par année. Exprimé en pourcentage du prix réduit, ce rendement n'est toujours que de 4,5 %. De toute évidence, si le courtier désire vendre cette obligation, l'escompte devra être beaucoup plus considérable!

Par contre, si cette obligation doit arriver à échéance dans cinq ans, la situation est alors fort différente, car maintenant, le gain en capital de 100 \$ (si l'on suppose que l'obligation est vendue au même prix de 900 \$) est égal à 20 \$ par année. Cela représente un rendement annuel de 50 \$, si le taux d'intérêt est de 3 %. Or, en pourcentage de 900 \$, ce montant de 50 \$ représente un rendement de quelque 5,6 %, si

bien que l'obligation devient maintenant une bonne affaire.

Dans cet exemple, nous avons calculé le *rendement* des obligations de façon très approximative. Les courtiers se servent des rendements pour établir le meilleur prix de vente d'une obligation ou pour vérifier si une obligation offerte sur le marché représente une bonne affaire. Quiconque désire investir dans des obligations devrait également connaître le rendement des obligations.

## Je crois comprendre ce que vous dites, mais je suis encore un peu embrouillé. Expliquez-moi pourquoi quelqu'un voudrait acheter une obligation à un prix supérieur à sa valeur nominale?

C'est exactement le même principe. Si vous avez une obligation ayant un taux d'intérêt élevé et un certain nombre d'années à courir jusqu'à l'échéance, il est fort probable que l'obligation vaille plus cher que sa valeur nominale. Voyons ici un exemple de rendement.

Votre courtier a une obligation de 1 000 \$ portant intérêt à un taux de 12 % et dont la durée est de 3 ans. Beaucoup de personnes voudront acheter cette obligation si les taux d'intérêt courants ne sont que la moitié de ce taux. C'est ainsi que le courtier majore le prix de l'obligation à 1 150 \$. (Souvenez-vous, il est possible que le courtier l'ait achetée à un prix supérieur à sa valeur nominale.) La perte en capital de 150 \$ que vous subirez si vous achetez cette obligation sera de 50 \$ par année pour les trois prochaines années. Lorsque vous soustrayez cette somme du revenu d'intérêt annuel de 120 \$, l'obligation vous rapporte encore 70 \$ par année. Exprimé en pourcentage du prix plus élevé que vous avez payé, l'obligation procure un rendement de 6 %. Si l'obligation possède d'autres caractéristiques attrayantes, le rendement peut être encore suffisamment élevé pour être concurrentiel par rapport à celui d'autres placements.

Avant d'acheter des titres d'une nouvelle émission, lisez bien le prospectus qui décrit l'entreprise et les titres émis.

## Quelles sont les causes de fluctuation du prix des obligations?

Comme vous pouvez le constater, le prix des obligations dépend énormément des taux d'intérêt courants. Si les taux d'intérêt sont maintenant plus élevés qu'ils ne l'étaient il y a un an, les obligations de l'année dernière ne seront pas aussi intéressantes. Elles devront alors être vendues au-dessous du pair. Sur le marché des valeurs mobilières, lorsque les taux d'intérêt sont à la hausse, les prix des obligations sur le marché secondaire fléchissent en général. L'inverse se produit si les taux d'intérêt sont à la baisse : les prix des obligations ont alors tendance à monter.

La cote de solvabilité de l'émetteur est un autre facteur important qui influe sur les prix. Si la cote est bonne, le risque est moins élevé et l'émetteur peut emprunter à un coût moindre. Cela signifie qu'il ne sera pas obligé de verser au prêteur un taux d'intérêt aussi élevé que si sa cote de solvabilité était moins bonne. Le rendement qu'obtiendra l'investisseur ne sera peut-être pas aussi intéressant, mais le risque sera moins élevé que celui que comporterait un titre émis par une société plus fragile. Ces obligations se négocieront donc à un prix supérieur par rapport à des obligations semblables émises par une société dont la cote de solvabilité est moins favorable.

Le temps à courir jusqu'à l'échéance est également important. Les obligations dont le terme est plus long devront offrir un taux d'intérêt plus intéressant puisque de nombreux événements peuvent se produire et influencer sur les taux à très long terme. C'est l'une des raisons pour lesquelles les cours des obligations à plus long terme sont plus volatils.

Le taux d'intérêt nominal et les caractéristiques des obligations ont également une incidence sur les cours. Lorsqu'une obligation comporte un taux d'intérêt élevé, la plus grande partie du rendement qu'obtient l'investisseur s'accumule régulièrement sur toute la durée de l'obligation. Ce rendement régulier est donc moins risqué que l'espérance d'un gain en capital au moment du remboursement. Certaines caractéristiques sont également très intéressantes pour un épargnant, telle la possibilité de convertir l'obligation en une autre forme de placement. Ces modalités auront donc un effet sur le prix de l'obligation.

## Comment les courtiers se tiennent-ils en contact avec le marché obligataire?

Les investisseurs et épargnants transmettent des renseignements sur le prix et la quantité des obligations offertes ou en demande au service de négociation des courtiers en valeurs mobilières, par

l'entremise du service des ventes. Le service de négociation fournit les *listes de cours*. Les courtiers se tiennent en contact étroit avec les autres courtiers afin de s'assurer qu'ils établissent des prix concurrentiels pour des obligations semblables. Cela est réalisé à l'aide de systèmes informatiques et par téléphone. L'écran indique les cours et la disponibilité d'une vaste gamme d'obligations.

Un courtier peut utiliser le système afin de trouver une obligation pour un investisseur et offrir un prix concurrentiel, et ce, même si la maison de courtage ne détient pas l'obligation à ce moment-là. Si vous désirez acheter une obligation en particulier, le courtier agit normalement en qualité de contrepartiste en vous revendant une obligation que la firme détient déjà, ou en achetant l'obligation sur le marché ouvert et en vous la revendant à un prix légèrement plus élevé. Si vous désirez vendre votre obligation, le courtier l'achètera et la revendra à un tiers ou l'ajoutera à l'inventaire de la firme.

## Qui veille à ce que le marché fonctionne équitablement?

Le marché obligataire canadien est très vaste. Les montants en jeu sont jusqu'à 35 fois plus élevés que la valeur totale des opérations effectuées sur le marché des actions. Le marché obligataire est également un marché *hors cote*, ce qui signifie que les opérations sont moins «visibles» que sur le marché des actions. Ces facteurs font de la réglementation un véritable défi.

Toutefois, le marché obligataire fait l'objet d'une série de règles et de règlements visant à assurer l'équité et l'égalité pour tous, selon le principe des *règles du jeu équitables*. Au Canada, l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières et les diverses commissions des valeurs mobilières établissent les règles régissant les marchés monétaire et obligataire. Récemment, l'ACCOVAM a introduit le système CanPX, qui est un service qui fournit, en temps réel, des données sur les cours acheteurs, le prix des titres échangés et le volume pour un certain nombre d'émissions d'obligations d'État et de bons du Trésor.

## Comment puis-je choisir l'obligation qui me convient?

Avant de choisir une obligation, vous devez vous assurer que votre conseiller en placement vous a donné des conseils judicieux. Celui-ci vous aidera d'abord à déterminer si les obligations vous conviennent comme placement. Ce n'est qu'à partir de ce moment que vous devriez commencer à évaluer des obligations particulières en comparant les rendements, les cotes de solvabilité, les durées, les taux d'intérêt nominaux et les autres caractéristiques des obligations.

## Quel genre de caractéristiques dois-je rechercher dans une obligation?

Une obligation ou une débenture comporte toujours des caractéristiques qui influenceront votre décision d'acheter ou non. Par exemple, l'obligation pourrait comporter une *clause de rachat facultatif*, ce qui signifie que l'émetteur a le choix de vous rembourser en entier avant l'échéance. Dans ce cas, l'émetteur vous verserait habituellement une prime établie en fonction de la valeur nominale de l'obligation. Lorsqu'une obligation est assortie d'une *clause de fonds d'amortissement*, elle peut être appelée au rachat avant l'échéance, et ce, sans paiement de prime.

Si l'obligation ou la débenture est à *échéance prorogable*, vous pouvez en reporter l'échéance à un taux d'intérêt identique ou légèrement plus élevé pour la période de prorogation. Les obligations *encaissables par anticipation* vous permettent de présenter votre titre au rachat à sa valeur nominale, souvent cinq ans avant l'échéance. Ces options sont intéressantes pour les épargnants, si bien que les obligations qui comportent de telles caractéristiques peuvent être vendues à un taux d'intérêt nominal légèrement inférieur.

Parmi les autres caractéristiques populaires, mentionnons le *privilège de conversion* en actions ordinaires de la société émettrice, ou le *privilège d'échange*, lequel offre la possibilité d'échanger une débenture contre des actions ordinaires d'une société liée. De nos jours, nombre d'obligations sont également émises à un *taux flottant*. Cela signifie que le taux d'intérêt est généralement redressé régulièrement de manière à refléter le taux d'intérêt courant. Il n'est pas étonnant que ces obligations paient en général un taux d'intérêt nominal moins élevé que celui des autres obligations dont le taux est fixe.

Le marché obligataire est un réseau de négociateurs reliés par téléphone et par ordinateur.

## Je crois que j'en connais suffisamment maintenant pour vouloir m'engager sur ce marché. Comment dois-je traiter avec un courtier?

En premier lieu, assurez-vous de choisir une maison de courtage qui vous inspire confiance. Il est tout à fait raisonnable de demander si la firme est membre de l'un des organismes d'autorégulation au Canada. Parlez au directeur de la succursale et demandez-lui quelle est la politique de la firme en matière de placement et de service à la clientèle. Demandez-lui si la firme aime faire affaire avec des épargnants ayant les mêmes besoins et les mêmes aspirations que les vôtres.

Puis, choisissez un conseiller en placement dans la firme que vous avez choisie. Entretenez-vous avec plusieurs conseillers avant d'arrêter votre choix. Après tout, cette personne jouera un rôle très important dans votre bonne fortune!

Le conseiller que vous aurez choisi ouvrira alors un compte pour vous. Cela peut vous sembler être une simple formalité, mais c'est en fait une étape très importante. C'est maintenant que vous devez préciser vos besoins en matière de placement et donner des détails sur votre situation financière personnelle. Lorsqu'il traite avec vous, votre conseiller en placement est tenu par la loi de faire des recommandations qui conviennent à vos objectifs et à votre situation. C'est ce qu'on appelle la *règle de convenance*.

Les conseillers en placement fournissent des conseils et des services de recherche si la firme est une maison de courtage traditionnelle offrant tous les services. S'il s'agit plutôt d'un *courtier exécutant* (ou *courtier escompteur*), la firme exécutera vos ordres mais ne pourra pas

vous donner de conseils. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle le courtage que vous payez est moins élevé. En général, les courtiers tirent leurs revenus des frais de courtage qui vous sont imputés pour l'exécution de vos opérations. Précisons, à ce propos, qu'il n'y a pas de frais de courtage applicables aux opérations sur obligations. Les courtiers réalisent un profit en vendant l'obligation à un prix légèrement supérieur à celui qu'ils ont payé. Assurez-vous de connaître d'avance le montant de cette majoration.

Normalement, lorsque vous achetez une obligation à long terme ou une action, vous devez régler l'opération dans les trois jours ouvrables qui suivent. En ce qui concerne les titres du marché monétaire, le paiement est généralement exigé le jour même. Parfois, vous pouvez conclure une entente avec votre courtier, entente qui vous permet d'acheter un titre *sur marge*. Cela signifie que la firme vous avancera une partie du prix d'achat du titre. Rappelez-vous toutefois que le montant que vous pouvez emprunter variera suivant les fluctuations du titre. Cela signifie qu'en cas de baisse du cours, vous devriez bien comprendre cette technique avant d'acheter sur marge.

Une fois que vous avez acheté des titres, il est tout à fait logique de suivre leur comportement sur le marché. Assurez-vous qu'ils continuent de répondre à vos objectifs de placement. Votre conseiller en placement peut vous aider à évaluer vos titres et vous conseiller lorsque des modifications s'imposent.

## Et qu'est-ce qui vient ensuite?

Notre bulletin suivant, Info-Placements numéro 4, vous entraîne dans le monde captivant des actions!



INSTITUT  
CANADIEN  
DES VALEURS  
MOBILIÈRES  
www.csi.ca



Centre  
d'initiation au  
placement  
DU CANADA  
www.investorlearning.ca/francais

Le Centre d'initiation au placement du Canada est le seul organisme indépendant sans but lucratif au Canada qui a pour mandat exclusif d'offrir au grand public des renseignements désintéressés sur le placement. Il est financé au moyen des revenus tirés des programmes qu'il offre à coût modique et d'une subvention de l'Institut canadien des valeurs mobilières, l'organisme national de formation dans le secteur des valeurs mobilières.

Numéro sans frais : 1 888 452-5566

### Centres de documentation du Centre d'initiation au placement du Canada

**Toronto**  
121 King St. W., Ground Floor  
Toronto, ON, M5H 3T9  
Tél. : (416) 681-2193 Téléc. : (416) 364-3262

**Calgary**  
Suite 200, W.R. Castell Central Library  
616 Macleod Trail S.E.  
Calgary, AB, T2G 2M2  
Tél. : (403) 269-9923 Téléc. : (403) 269-9924

### Bureaux de l'ICVM

**Montréal**  
1, Place Ville-Marie, bureau 2840  
Montréal, (Québec), H3B 4R4

**Halifax**  
1791 Barrington St., TD Centre, Suite 1620  
Halifax, NS, B3J 3K9

**Toronto**  
121 King St. W., 15th Floor  
Toronto, ON, M5H 3T9

**Calgary**  
355 – 4th Ave. S. W., Suite 2330  
Calgary, AB, T2P 0J1

**Vancouver**  
650 West Georgia St., Suite 1350  
P.O. Box 11574  
Vancouver, BC, V6B 4N8