

COURTAGÉ À ESCOMPTE

Les femmes et les placements sur le web

De plus en plus d'investisseurs font eux-mêmes leurs transactions boursières sur l'internet. Dans cette série de quatre chroniques, nous analysons en détail le phénomène du courtage à escompte. Dans ce troisième article, on s'intéresse à la stratégie de placement des femmes.



JEAN GAGNON
COLLABORATION SPÉCIALE

Depuis 1980, le nombre de femmes au travail dans le monde a doublé.

Elles contrôlent 27 % de la richesse mondiale, et ce pourcentage s'accroît à chaque année, indique Mark Von Eschen, de RBC Placement en direct.

Déjà, le tiers des clients du courtage à escompte au Canada sont des femmes.

Si les femmes sont de plus en plus nombreuses sur le marché du travail, on les retrouve aussi de plus en plus parmi les professions libérales ou comme dirigeantes d'entreprise. Ce sont souvent elles qui ont le salaire le plus élevé du couple, constate Nicolas Milette, président de Banque Nationale Courtage direct.

Les femmes forment donc une classe d'investisseurs importante. Mais leur comportement est-il différent de celui des hommes?

Studeuses et disciplinées
Règle générale, les femmes gèrent leurs portefeuilles de façon moins spéculative que les hommes.

Peu d'entre elles s'adonnent au « day trading », et le nombre de transactions qu'elles effectuent est généralement inférieur à celui des hommes.

Par ailleurs, elles utilisent les outils offerts de façon studieuse et disciplinée, explique les dirigeants de l'industrie interrogés par *La Presse*.

Elles ont une vision à long terme et tendent plutôt à se doter de portefeuilles équilibrés. « Par la nature des questions qu'elles posent, on voit tout de suite qu'elles sont plus studeuses », dit Nicolas Milette.

Elles établissent leur profil de risque en tenant compte de l'éventualité d'événements tels un divorce ou l'arrivée d'un enfant.

« Elles mettent beaucoup de temps pour bien comprendre leur profil de risque, et bâtissent leur portefeuille avec soin et précision », dit Mark Von Eschen.

Les femmes ont un processus de décision plus attentif et plus fouillé, ajoute Hélène Gagné, associé et gestionnaire de por-

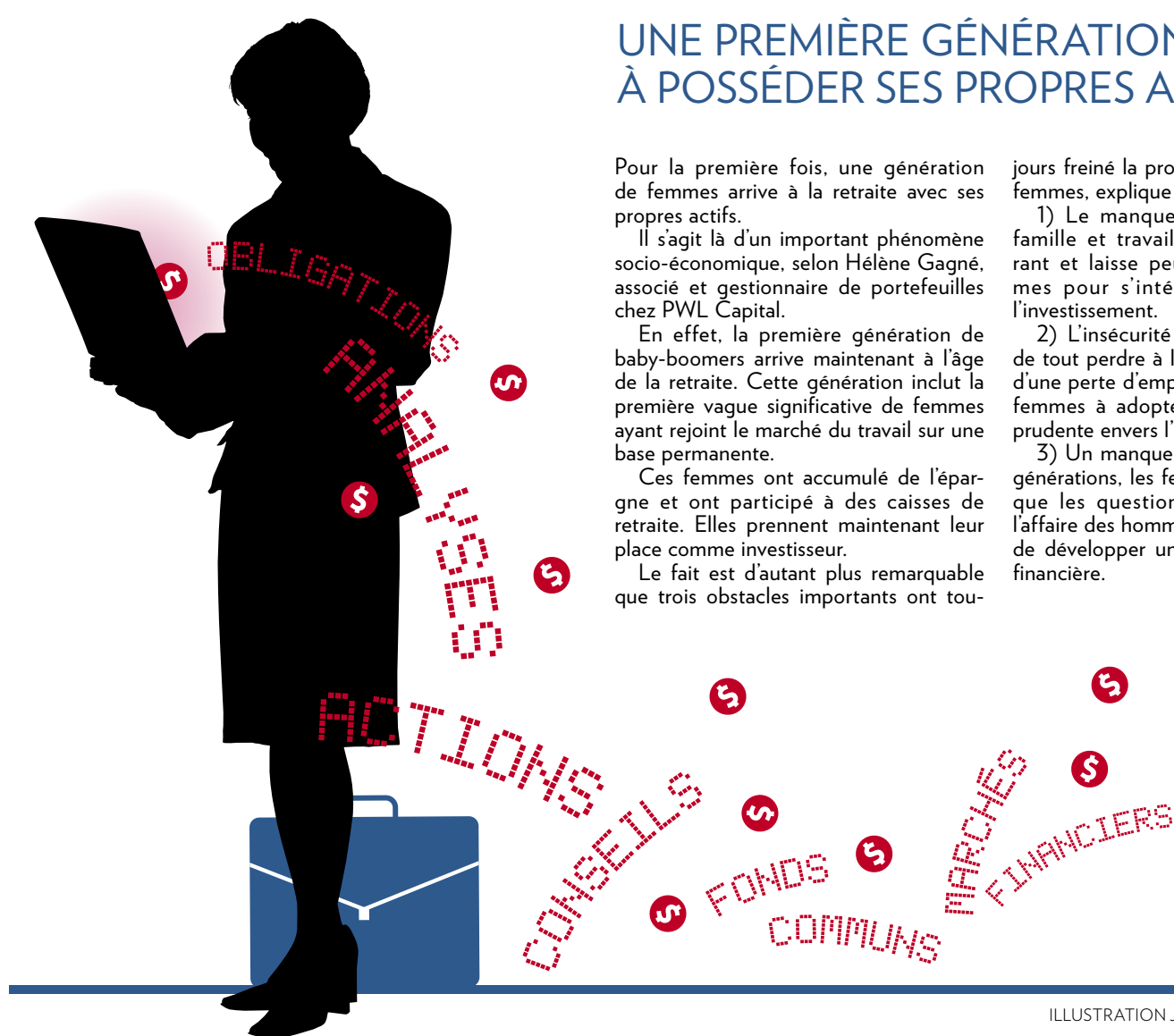


ILLUSTRATION JULIEN CHUNG, LA PRESSE

UNE PREMIÈRE GÉNÉRATION À POSSÉDER SES PROPRES ACTIFS

Pour la première fois, une génération de femmes arrive à la retraite avec ses propres actifs.

Il s'agit là d'un important phénomène socio-économique, selon Hélène Gagné, associé et gestionnaire de portefeuilles chez PWL Capital.

En effet, la première génération de baby-boomers arrive maintenant à l'âge de la retraite. Cette génération inclut la première vague significative de femmes ayant rejoint le marché du travail sur une base permanente.

Ces femmes ont accumulé de l'épargne et ont participé à des caisses de retraite. Elles prennent maintenant leur place comme investisseur.

Le fait est d'autant plus remarquable que trois obstacles importants ont tou-

jours freiné la progression financière des femmes, explique M^{me} Gagné.

1) Le manque de temps. Concilier famille et travail est souvent accaparant et laisse peu de temps aux femmes pour s'intéresser au monde de l'investissement.

2) L'insécurité causée par la crainte de tout perdre à la suite d'un divorce ou d'une perte d'emploi a toujours incité les femmes à adopter à une attitude plus prudente envers l'investissement.

3) Un manque d'intérêt. Pendant des générations, les femmes se sont fait dire que les questions financières étaient l'affaire des hommes. Cela les empêchait de développer un intérêt pour la chose financière.

tefeuilles chez PWL Capital. « Elles font leur vérification diligente », dit-elle.

Les hommes auront généralement une approche plus dynamique et leurs portefeuilles seront un peu plus lourds en actions, constate M^{me} Gagné.

« Par ailleurs, des études démontrent que les femmes seront moins promptes à vendre lors des creux de marchés, dit-elle. Ainsi, elles transigent moins souvent, mais obtiennent généralement un meilleur rendement ».

Des stratégies de gestion de portefeuilles différentes de celles des hommes se justifient aussi par l'écart de revenus, selon M^{me} Gagné.

Les femmes arrivent souvent sur le marché du travail plus tard que les hommes, et le quittent généralement plus tôt. Elles ont donc moins d'épargne à investir et moins de temps à le faire fructifier. Elles seront donc plus attentives et plus prudentes.

UNE APPROCHE SEMBLABLE

Bien qu'à plusieurs égards les femmes représentent une clientèle avec ses caractéristiques propres, on ne croit pas qu'il faille les approcher différemment des hommes, explique Nicolas Milette de Banque Nationale Courtage direct.

« Pas question d'organiser des séminaires roses uniquement à leur intention », dit-il. Elles ne le désirent pas, selon lui.

Si on ne sent pas le besoin de cibler la clientèle féminine de façon particulière, c'est que les femmes voient que le courtage à escompte leur offre des outils intéressants et bien adaptés à leurs besoins, selon Mark Von Eschen, de RBC Placement en direct.

« Le site internet leur permet de mettre à profit, étape par étape, leur approche disciplinée envers la construction du portefeuille, dit-il. Les femmes sont plutôt des investisseurs à long terme qui mettent le

temps requis pour gérer leurs objectifs et surveiller leurs portefeuilles ».

Bien que le courtage à escompte n'envisage pas de stratégie marketing ciblant principalement les femmes, on cherche quand même des éléments nouveaux qui permettraient de se rapprocher d'elles.

« Par exemple, les femmes sont très intéressées, souvent même pré-occupées, par l'éducation financière de leurs enfants », explique M. Milette.

Des séminaires dont le thème serait de leurs fournir les outils et les connaissances pour leur faciliter cette tâche seraient probablement bien perçus, selon lui.



RBC Placements en Direct^{mc}

DES RESSOURCES APPROPRIÉES POUR PLUS DE CONFIANCE EN PLACEMENT

ACCÉDEZ AUX RESSOURCES EN LIGNE QU'IL VOUS FAUT. LES COMPTES FICTIFS, ENTRE AUTRES.

RBC Placements en Direct^{mc} vous fournit plus d'éléments pour que vous puissiez établir votre plan à long terme et accroître votre confiance.

Acquérez de l'expérience – sans courir de risque – grâce à un compte fictif.

- Commencez avec un « montant fictif » de 100 000 \$.
- Faites l'expérience du placement dans un environnement actuel, et non dans un démo.
- Accédez aux outils et aux ressources de RBC Placements en Direct.

Ouvrez un compte fictif dès aujourd'hui à rbclacementsdirect.com/acces

