



Réduction des chèques dans le secteur des fonds d'investissement

Auteur :



Anthony Gomes
Gestionnaire de
compte du courtier

Une baisse marquée de l'utilisation des chèques comme méthode de paiement a été constatée au cours des récentes années. Aux Pays-Bas et en Suède, les banques ont appuyé ce changement en imposant des frais d'utilisation et de traitement de chèque et en réduisant la disponibilité des chèques gratuits pour les titulaires de compte. Ces mesures ont connu un grand succès en entraînant une forte réduction des paiements par chèque.

Le paysage des paiements au Canada

Le secteur canadien des services financiers est loin derrière ses homologues européens en ce qui concerne la réduction des paiements par chèque. Ce n'est que récemment que des institutions comme Paiements Canada ont commencé à examiner l'utilisation des chèques et à envisager d'autres méthodes de paiement électronique. Selon Paiements Canada, pour la première fois, en 2016, la valeur des virements électroniques de fonds (VEF) a dépassé la valeur des chèques. Ce résultat remarquable dénote un changement de mentalité. Rien qu'en 2016, l'utilisation de chèques a diminué de près de 9 % comparativement à 2015.

Paiements Canada a établi qu'en termes de valeur des transactions, les chèques continuent de perdre du terrain en pourcentage de la valeur globale, ce qui révèle une tendance à la baisse depuis 2011 (Tableau 1). De plus, les chèques et les VEF combinés représentaient une proportion étonnante de 89 % de la valeur totale des mouvements d'argent (Tableau 1).

Tableau 1 : Valeur des transactions¹

MODE DE PAIEMENT	Valeur (en millions de dollars)					
	2011	2011 % DU TOTAL	2014 % DU TOTAL	2015 % DU TOTAL	2016	2016 % DU TOTAL
Chèques	3 648 447,70 \$	50 %	46 %	45 %	3 991 848,60 \$	44 %
VEF	2 868 754,90 \$	39 %	43 %	44 %	4 167 111,40 \$	45 %
Totaux	7 351 362,00	100 %	100 %	100 %	9 169 458,80 \$	100 %

Paiements Canada a aussi tenu compte de l'ensemble du volume des diverses méthodes de paiement et a conclu que les chèques représentaient seulement 4 % de toutes les transactions en 2016 (Tableau 2). Par contre, les VEF représentaient un pourcentage relativement faible du volume total, soit 12 % en 2016 par rapport à seulement 10 % en 2011. Ce taux d'adoption lent implique un retard dans l'automatisation et la transformation du secteur des services financiers dans les années qui viennent.

Tableau 2 : Volume des transactions¹

Volume (en millions de transactions)						
MODE DE PAIEMENT	2011	2011 % DU TOTAL	2014 % DU TOTAL	2015 % DU TOTAL	2016	2016 % DU TOTAL
Chèques	1 186,60	6 %	5 %	4 %	798,3	4 %
VEF	2 124,00	10 %	12 %	12 %	2 631,00	12 %
Totaux	20 313,10	100 %	100 %	100 %	21 267,50	100 %

La taille moyenne des transactions a connu une croissance de 69 % entre 2011 et 2015. Ce résultat semble indiquer que les chèques sont utilisés pour les achats importants par des particuliers, pour déplacer de fortes sommes d'argent aux fins d'investissement, ou par des entreprises pour les frais professionnels.

Tableau 3 : Taille de la transaction moyenne¹

VALUE					
MODE DE PAIEMENT	2011	2014	2015	2016	% DE VARIATION
Chèques	3 074,71 \$	4 130,87 \$	4 557,33 \$	5 000,44 \$	69 %
VEF	1 350,64 \$	1 507,42 \$	1 532,51 \$	1 583,85 \$	26 %
Totaux	361,90 \$	414,29 \$	427,11 \$	431,15 \$	24 %

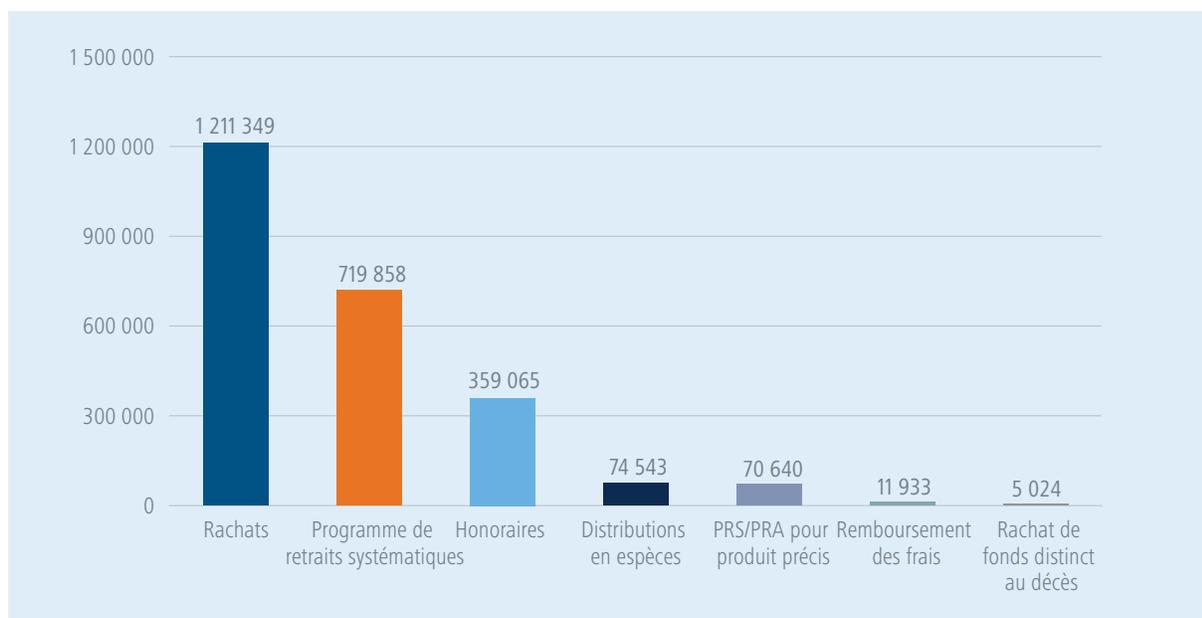
Le secteur des fonds de placement

Les études démontrent clairement une occasion de changement dans les secteurs des services financiers et des fonds de placement qui pourrait influencer fortement les volumes et les chiffres actuels (comme indiqué plus haut).

En 2017, un nombre effarant de transactions ont été réglées par chèque dans le secteur des fonds de placement. Selon Fundserv Inc. (Tableau 4 ci-dessous), plus de 1,2 million de chèques de rachat ont été envoyés, ce qui indique que de nombreux clients ont demandé des rachats par chèque. Par conséquent, les coûts liés à l'utilisation et au traitement des chèques demeurent élevés.

Les programmes de retraits systématiques viennent au second rang en termes de volume de transactions élevé. Bien que la majorité de ces versements soit faite par voie électronique, un grand nombre de chèques continuent d'être produits. Dans l'ensemble du secteur, la fréquence des versements va d'hebdomadaire à annuelle et, globalement, jusqu'à 52 chèques peuvent être produits pour un même compte.

Tableau 4 : Total des chèques émis pour le secteur d'activité en 2017



Démarches de Mackenzie

Nous avons déterminé le volume de chèques (envoyés au cours des deux dernières années) et nous avons constaté que les versements de fonds de revenu de retraite (FRR) comptaient pour la plus grande partie des chèques émis. En examinant les données consolidées (Tableau 5), nous avons pu conclure que le nombre de chèques de FRR a augmenté de façon générale tandis que les chèques de rachat et de distributions en espèces ont diminué d'année en année.

Tableau 5 :

MFC										
2016 + 2017 – Volume de chèques envoyés pour comptes au nom du client										
	2016					2017				
	CHÈQUES	% DU TOTAL (CH.)	VEF	% DU TOTAL (VEF)	TOTAL	CHÈQUES	% DU TOTAL (CH.)	VEF	% DU TOTAL (VEF)	TOTAL
Versements FRR	13 651	4 %	292 091	96 %	305 742	14 744	4 %	319 492	96 %	334 236
Rachats ¹	5 025	13 %	32 576	87 %	37 601	5 933	13 %	39 124	87 %	45 057
Distributions en espèces	1 458	4 %	31 941	96 %	33 399	1 327	4 %	36 066	96 %	37 393
PRA	1 184	2 %	58 383	98 %	59 567	905	1 %	65 690	99 %	66 595
Transferts au compte (total) ^{2, 3}	0	–	0	–	0	0	–	0	–	0
Transferts hors du compte (total) ^{2, 3}	5 163	100 %	0	0 %	5 163	7 512	100 %	0	0 %	7 512

Notes

1. À l'exclusion des rachats de REEE, REEI
2. À l'exclusion des transferts de REEE, REEI
3. Transferts – toutes transactions (Les montants indiqués peuvent représenter des transactions consolidées pour plusieurs transactions liées à un compte.)

Compte tenu des baby-boomers qui prennent de l'âge, nous prévoyons que le nombre de comptes et de versements de FRR va continuer d'augmenter. De concert avec les sociétés de fonds et d'autres partenaires commerciaux, nous pouvons renseigner les clients et les conseillers sur les avantages des versements par voie électronique. Des répercussions positives sont à prévoir tant pour les clients que pour le secteur d'activité. Mackenzie continue de collaborer avec d'autres fournisseurs pour proposer des solutions innovatrices.

Sources :

1. Paiements Canada – Examen des méthodes de paiement et des tendances des paiements au Canada
<https://www.payments.ca/industry-info/our-research/canadians-motivated-convenience-and-rewards-when-it-comes-payment-choices>
2. Analyse de la place des chèques dans un système de paiements en transition (en anglais seulement)
<http://www.apca.com.au/consultation/>
3. Total des chèques émis pour le secteur d'activité (Tableau 4), Fundserv Inc.

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Pour obtenir des renseignements généraux ou relatifs à votre compte, veuillez appeler :

BILINGUE :	1-800-268-7119
TÉLÉC. :	1-866-766-6623
COURRIEL	drelations@mackenzieinvestments.com
SITE WEB	placementsmackenzie.com

Obtenez des renseignements sur les fonds et les comptes en ligne grâce à AccèsClient, site sécurisé de Placements Mackenzie. Visitez placementsmackenzie.com pour de plus amples renseignements.

Les placements dans les fonds communs et l'utilisation d'un service de répartition de l'actif peuvent donner lieu à des commissions, des commissions de suivi, des frais de gestion et d'autres frais. Veuillez lire le prospectus des fonds communs dans lesquels le service de répartition de l'actif peut investir et ce, avant de prendre votre décision. Les fonds communs ne sont pas garantis, leur valeur varie fréquemment et leur rendement antérieur peut ne pas se reproduire.

Le rendement de l'indice ne tient pas compte de l'incidence des frais, commissions et charges payables par les investisseurs dans des produits de placement qui cherchent à reproduire un indice.

Le contenu de ce document (y compris les faits, les perspectives, les opinions, les recommandations, les descriptions de produits ou titres ou les références à des produits ou titres) ne doit pas être pris ni être interprété comme un conseil en matière de placement, ni comme une offre de vente ou une sollicitation d'offre d'achat, ou une promotion, recommandation ou commandite de toute entité ou de tout titre cité. Bien que nous nous efforcions d'assurer son exactitude et son intégralité, nous ne sommes aucunement responsables de son utilisation.

