

Comment augmenter vos ventes avec les options

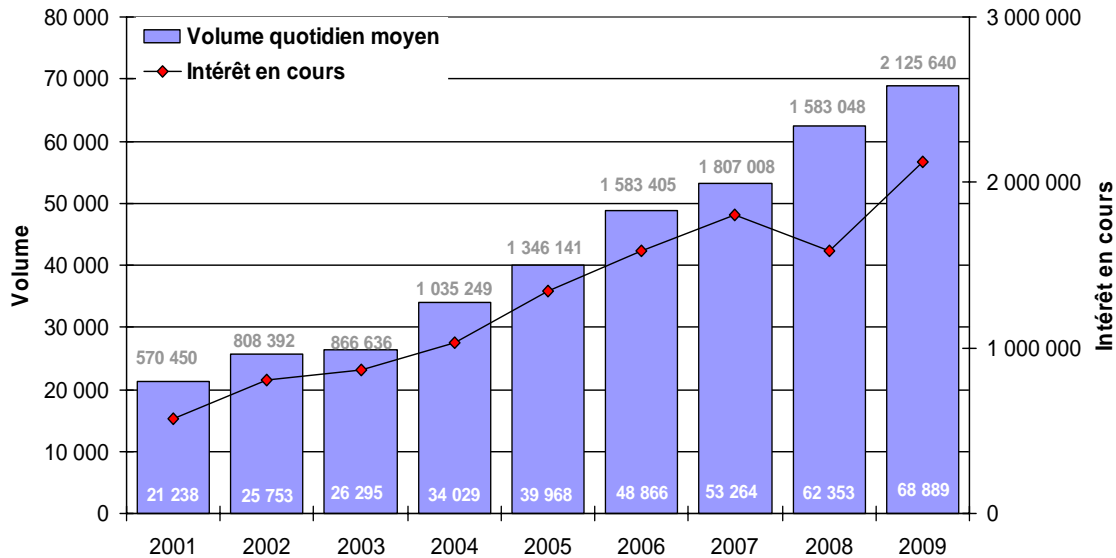
Les turbulences de marché que nous venons de traverser au cours des deux dernières années ont mis en lumière l'importance que doit prendre la gestion de risque au sein de nos stratégies de placement. En 2007, les marchés ont atteint un sommet qui a été suivi d'une sévère chute de plus de 50 %, la deuxième dans la même décennie. Qui n'aurait pas souhaité alors pouvoir préserver une partie importante des profits réalisés jusque-là? Voilà que maintenant, après avoir atteint un creux en mars 2009, les marchés ont repris près de 60 % de ce qu'ils avaient perdu. Est-ce que la tendance saura se maintenir et poursuivre sa route vers de nouveaux sommets ou aurons-nous droit à une correction, voire un test du creux? Personne ne saurait répondre avec certitude à ces questions.

Bien que l'on peut réduire et même éliminer le risque spécifique lié à un titre en particulier par la diversification, le risque de marché quant à lui ne peut être éliminé par celle-ci. Cependant, il existe des outils qui permettent de moduler ce risque à un niveau de tolérance acceptable. En effet, l'utilisation judicieuse des options peut protéger les gains accumulés tout en gardant la possibilité de profiter des hausses subséquentes. L'achat d'options de vente agit alors comme niveau plancher en cas de baisse dans le prix des actions sous-jacentes. Elles se comportent ainsi comme une police d'assurance pour le détenteur qui peut alors réclamer les pertes encourues après une baisse des actions.

Les options offrent également d'autres possibilités. Elles permettent de fixer un prix d'achat sur des actions en attendant, par exemple, l'échéance d'un placement sur des titres à revenu fixe, ou d'acheter ou de vendre nos actions à meilleur prix et de tirer avantage des fluctuations des prix de celles-ci.

Comme le démontre le graphique ci-dessous sur la croissance des options sur actions et sur fonds négociés en bourse (FNB) inscrites à la Bourse de Montréal, la popularité des options depuis les neuf dernières années est indéniable. On peut constater qu'en 2009, le volume quotidien moyen se situait à près de 69 000 contrats, une croissance annuelle de 16 % depuis 2001, et une hausse de 10 % par rapport à 2008. La statistique la plus impressionnante est le nombre de contrats constituant l'intérêt en cours qui a atteint un niveau record en 2009 de 2,1 millions, une hausse de 34 % par rapport à 2008. L'intérêt en cours représente le nombre de contrats en circulation à une date donnée.

OPTIONS SUR ACTIONS ET FNB VOLUME QUOTIDIEN MOYEN ET INTÉRÊT EN COURS



Comme on peut le constater, c'est un marché qui offre un immense potentiel de développement. D'autant plus qu'une étude¹ publiée par l'Options Industry Council (OIC) aux États-Unis² démontre que les investisseurs qui utilisent les options représentent une clientèle de choix pour les conseillers en placements, car ils utilisent davantage de produits financiers et négocient plus souvent sur une période d'une année que les non-utilisateurs d'options. On mentionne qu'ils sont près de quatre fois plus nombreux à effectuer 50 transactions et plus par année que les non-utilisateurs d'options. De plus, 41 % des utilisateurs d'options avaient un revenu annuel supérieur à 100 000 \$US contre 28 % pour les non-utilisateurs, alors que 32 % des utilisateurs d'options avaient des actifs liquides supérieurs à 500 000 \$US contre 17 % pour les non-utilisateurs. Finalement, il ressort que les utilisateurs d'options ont tendance à se fier davantage à leur courtier pour obtenir de l'information et des conseils que les non-utilisateurs. Par conséquent, les utilisateurs d'options devraient être une clientèle très recherchée par les conseillers en placements puisqu'ils ont sensiblement le même profil que celui de vos meilleurs clients actuels. C'est-à-dire qu'ils sont fortunés, actifs dans le marché, plutôt tolérants au risque et qu'ils sont des décideurs bien informés.

L'étude fait également ressortir que le manque de connaissance sur les options est un facteur qui explique pourquoi les investisseurs n'utilisent pas les options. À cet effet, ceci représente pour vous une occasion de les initier et de les familiariser avec des stratégies qui leur permettront de réaliser leurs objectifs de placement sans prendre de risque supplémentaire. Une étude³ plus récente, publiée en décembre 2009, démontre que les conseillers en placements qui utilisent les options ou qui leur sont familières sont mieux perçus par leurs clients que ceux qui ne les utilisent pas. Cela s'explique par le fait que les clients qui sont bien informés en matière de placement en attendent tout autant de leur conseiller.

¹ 2005 Study of Options Users Executive Summary, Harris Interactive Inc., disponible à http://888options.com/press/files/harris_study_2005.pdf

² Bien que cette étude ait été effectuée aux États-Unis, les conclusions peuvent s'appliquer au marché canadien dans une certaine mesure.

³ Financial Advisor Engagement Study, Options Industry Council, disponible à http://888options.com/press/files/fa_study_summary.pdf

La meilleure façon de s'initier aux options, c'est d'utiliser les stratégies les plus courantes portant sur la protection des actions, et sur l'achat et la vente des actions à meilleur prix.

Dans la catégorie « protection », comme nous l'avons mentionné en introduction, l'achat d'options de vente est une stratégie qui permet de protéger les profits accumulés après une hausse importante du prix des actions. Le choix du prix de levée permet de fixer le prix de vente minimal à un niveau plus ou moins élevé pour la durée désirée. Comme l'option de vente est un droit, et non une obligation, de vendre des actions, le détenteur a toujours l'opportunité de profiter des hausses subséquentes dans le prix des actions. Alors qu'en cas de baisse, la vente des actions est garantie au prix de levée choisi. Dans les deux cas, le paiement de la prime est justifié par une vente potentiellement supérieure au cours du marché. À la hausse, par la vente des actions directement sur le marché et à la baisse, par la vente des actions par l'intermédiaire des options de vente.

Dans la catégorie « exécution à meilleur prix », on retrouve la stratégie qui est probablement la plus populaire de toutes : la vente d'options d'achat couvertes. Cette stratégie consiste à mettre en vente des actions par le biais de la vente d'options d'achat. Ce qui, à titre de signataire, nous engage à vendre nos actions au prix de levée si le détenteur les exerce. Dans le même ordre d'idée, la vente d'options de vente engage le signataire à acheter les actions sous-jacentes si le détenteur exerce les options de vente. Ces deux stratégies peuvent être considérées comme un remplacement aux ordres à cours limite et, en plus, elles ont l'avantage de générer un revenu supplémentaire pour l'investisseur. C'est l'équivalent de se faire payer pour acheter ou vendre ses actions.

L'intégration des options dans votre plan de développement des affaires est bien plus qu'une nouvelle source de revenu. Elles vous donnent accès à une nouvelle clientèle à l'esprit ouvert face aux stratégies leur permettant de réaliser leurs objectifs de placement. Ce qui est à la fin l'ultime objectif.