

07.07.2016 - 08:11 - RICHARD CLOUTIER

Développement des affaires

[Imprimer](#)

## « Triper » sur les plans financiers



Dmitriy Shironosov / 123RF Banque d'images

FI RELÈVE – Voir ses clients évoluer en suivant ses recommandations, voilà ce qui allume Sylvain B. Tremblay, vice-président, Gestion privée, chez Optimum Gestion de Placements, et nouveau président du conseil d'administration de l'Institut québécois de planification financière (IQPF).

« C'est à travers cet aspect relationnel que je perçois mon travail et ma profession. Un ingénieur, un architecte, ça "tripe" sur des plans, moi je "tripe" sur des plans financiers », dit-il.

Sylvain B. Tremblay a mis l'écoute au coeur de sa pratique dès le début, il y a maintenant près de 30 ans. À l'époque, les séminaires de vente étaient très populaires et il se rappelle un formateur qui avait illustré son propos en essayant d'entrer une grosse pierre dans un verre, mais sans y parvenir. « Son message était clair : si tu approches ton client en essayant de lui proposer un plan qui n'a pas de sens pour lui, ça ne peut pas fonctionner. »

Pour Sylvain B. Tremblay, qui avoue avoir toujours été attiré par la consultation, il est très valorisant de voir les gens évoluer en fonction de ce qu'il leur a recommandé.

Selon lui, être en mesure d'écouter attentivement ses clients est un gros plus. « Lorsque tu es jeune, tu es un peu agressif et tu veux développer ta pratique, mais je suis sincèrement convaincu que de toute façon, les gens qui vont réussir sont ceux qui sont capables de bien écouter les besoins qui leur sont présentés. »

Pour Sylvain B. Tremblay, c'était vrai il y a 30 ans et ça l'est tout autant aujourd'hui. Il en veut pour preuve la manière dont les institutions financières répondent aux menaces que fait planer l'évolution technologique sur le système bancaire.

« Le pain et le beurre des banques, c'est l'intermédiation financière et la fintech pose des défis énormes à ce niveau. Alors l'une des mesures mises de l'avant par les banques pour contrer ce qu'ils risquent de perdre en terme d'intermédiation financière, c'est de mettre l'emphase sur la proximité avec leurs clients en embauchant plus de planificateurs financiers », dit-il.

**Formation et indépendance comme mot d'ordre**

Les jeunes conseillers ne devraient pas hésiter à aborder la carrière à titre d'indépendant, soutient Sylvain B. Tremblay. « Ils vont ainsi choisir de partir leur pratique plus lentement, mais cela va leur permettre de développer un avis plus objectif ».

Selon lui, l'évolution réglementaire et technologique, de même que le vieillissement de la population, sont autant de facteurs qui contribuent à nourrir une conjoncture qui paraît plus favorable pour les indépendants qu'elle pouvait l'être il y a 25 ans. « Si c'était à refaire, avec ce que je connais aujourd'hui, je n'aurais pas de problème à me partir en "business" en planification financière ».

Au début, il ne faut pas avoir trop de dépenses et les choses risquent d'être plus difficiles, « mais à long terme ils vont être vraiment gagnants », avance Sylvain B. Tremblay. Il estime toutefois que les jeunes devraient rapidement s'assurer d'être à l'aise avec la technologie, mais aussi d'intégrer la finance comportementale dans leur pratique.

« Il arrive trop souvent que des conseillers n'étant pas familier avec la finance comportementale présentent une solution ou un plan à un client, pour se rendre compte au bout de six ou huit mois que le plan ne tient plus la route parce que les particularités psychologiques de ce client n'ont pas été prises en compte », explique-t-il.

C'est pourquoi les conseillers devraient bien maîtriser cette approche avec leurs clients, et « c'est d'autant plus vrai pour les planificateurs financiers », ajoute Sylvain B. Tremblay, qui est membre du conseil d'administration de l'IQPF depuis 2013 et qui a notamment été membre du groupe de travail sur la finance comportementale, en plus d'avoir dirigé le comité Développement professionnel.

« L'IQPF a accueilli plus de 230 diplômés cette année et lorsque je regarde ces jeunes-là, je suis content de constater à quel point il y a de la qualité. J'ai eu l'occasion d'en embaucher quelques-uns et ceux que je rencontre, ils m'épatent », dit-il.

Selon lui, une fois gradués, ces planificateurs financiers ont suffisamment d'outils pour bien commencer leur carrière. « Maintenant, il n'en tient qu'à eux de parfaire leur formation. Il y a toujours certains aspects dans notre pratique qui peuvent être améliorés, et cela s'effectue généralement au jour le jour. Moi, ça fait 30 ans que j'exerce en finance personnelle, et bien que j'aie appris beaucoup à l'Institut, j'ai également appris beaucoup par moi-même. »