

CONSEILLER

Gestion privée : trois tendances à surveiller

Publié par Nathalie Côté le 21 juin 2017



Comme le reste du secteur financier, le domaine de la gestion privée évolue. Les conseillers doivent s'adapter aux nouvelles technologies, à des clientèles qui se diversifient et dont les besoins deviennent plus complexes. Ces trois tendances seront à surveiller dans les prochaines années.

1- Innovations technologiques

L'arrivée de la *blockchain* pourrait changer considérablement la donne pour les entreprises du secteur financier et les conseillers. Il s'agit d'une immense base de données, qui permet d'échanger de l'information et où tous les utilisateurs possèdent une copie des transactions. Résultat : un grand livre de comptes public et infalsifiable.

« Cela permettra des échanges sans intermédiaire, souligne Sylvain B. Tremblay, vice-président gestion privée chez Optimum gestion de placement. Ça coûtera moins cher. Actuellement, nous payons beaucoup en commissions. Si nous étions capables d'acheter nos titres par la *blockchain*, nos clients en bénéficieraient. »

Toutes les nouvelles technologies n'auront pas un impact aussi majeur. Cependant, plusieurs s'ajoutent aux outils des conseillers et de leurs clients.

« Les gens recherchent les conseils, mais aussi la facilité à transiger, note Éric Bujold, président de Gestion privée 1859. Il y aura de plus en plus d'applications mobiles efficaces. Nous y investissons beaucoup. Les épargnants peuvent ainsi avoir accès à leur compte, faire certaines transactions, etc. Ces outils ne remplacent toutefois pas les conseillers. »

Tranquillement, les professionnels en services financiers sont également appelés à travailler sans papier, puisque les documents prennent tous peu à peu la tangente électronique.

2- Clientèle changeante

La clientèle en gestion privée a longtemps été relativement uniforme : des hommes fortunés. Les femmes prennent cependant de plus en plus de place sur le marché du travail et à la tête d'entreprises. On en voit donc davantage parmi les clients qui recherchent ces services.

« La femme n'est plus là comme conjointe, mais comme personne en affaires ou comme professionnelle, indique Sylvain Thériault, vice-président et directeur général de Gestion privée Desjardins. C'est une approche un peu différente, certaines préoccupations [peuvent différer](#). »

Les familles recomposées sont aussi beaucoup plus fréquentes qu'avant. « Cela rend le transfert générationnel beaucoup plus complexe, précise M. Thériault. Souvent, on a besoin d'une fiducie pour être sûr que la volonté des gens soit respectée et qu'ils aient une paix d'esprit. »

Les besoins de la clientèle prennent aussi de l'ampleur. « À la base, la gestion privée c'est de la gestion de portefeuilles privée, par opposition à la gestion de portefeuille institutionnelle », souligne M. Tremblay.

Au fil du temps, plusieurs ont ajouté différents services liés à la planification financière et l'offre continue de s'élargir. « Des firmes deviennent maintenant des *family offices*, un concept plus répandu aux États-Unis », constate M. Tremblay. Il s'agit de prendre en charge d'autres aspects des finances comme la gestion des résidences et de la flotte automobile, par exemple.

À l'instar du reste de la population, la clientèle en gestion privée vieillit. Les questions de relève et de succession gagnent en importance. « Les baby-boomers du Québec inc. ont eu du succès et maintenant, il faut trouver la manière de passer l'entreprise à la prochaine génération, la vendre à d'autres entrepreneurs ou transférer la richesse, ajoute M. Bujold. Les transferts intergénérationnels vont être extrêmement importants dans les prochaines décennies. »

3- Investir différemment

Les conseillers offrent également des produits d'investissement beaucoup plus diversifiés qu'auparavant. « Avec l'émergence des fonds négociés en Bourse et des produits dérivés, on peut utiliser d'autres outils pour la gestion des portefeuilles, indique M. Tremblay. L'utilisation des FNB est une grande tendance en gestion privée. Cela amène une meilleure gestion des risques. Cela permet d'avoir une bonne exposition aux marchés à un coût très abordable. »

« Les grandes familles aisées veulent de plus en plus investir [directement] dans les compagnies plutôt que dans les marchés boursiers traditionnels, constate de son côté M. Bujold. C'est une catégorie d'actif payante et diversifiée. »

Parfois, il s'agit d'une manière de transmettre des investissements ou même une compagnie à la prochaine génération, explique-t-il. Car certains entrepreneurs souhaitent ainsi encourager la relève.

« Les membres de la communauté des affaires au Québec et au Canada veulent se regrouper pour investir et créer un dynamisme, indique-t-il. Ça aussi, c'est une grande tendance. »

La rédaction vous recommande :

- [Une nouvelle carte dans le jeu d'Assante](#)
 - [La Banque Nationale veut séduire les millionnaires de l'Ouest](#)
 - [Des distinctions prestigieuses pour RBC](#)
-