

FINANCE ET INVESTISSEMENT

MI-FÉVRIER
2012 | 32 PAGES

LE JOURNAL DES PROFESSIONNELS DU PLACEMENT

DANS CE NUMÉRO

NOUVELLES

STRATÉGIE BMO se place en tête des ventes brutes de FNB en 2011. **Page 8**

SÉRIE DÉCAISSEMENT Il faut se méfier des retraits excessifs, surtout lors des premières années. **Page 12**

L'INDUSTRIE FINANCIÈRE croît deux fois plus vite que le PIB du Québec. **Pages 14 et 15**

PRODUITS ET ASSURANCE

RETRAITE Sun Life lance une assurance longévité. **Page 17**

SECTEUR Les fonds équilibrés privilégient les actions. **Pages 17 et 19**

PRIMES L'assurance maladies graves pourrait être à son tour touchée par une hausse des primes. **Page 19**

ÉCONOMIE ET RECHERCHE

TAUX D'INTÉRÊT Les caisses de retraite et les assureurs devront s'en accommoder. **Page 22**

DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

RELÈVE Passer le flambeau à ses enfants. **Pages 25 et 26**

TECHNO Profiter du *cloud computing*. **Page 25**

FISCALITÉ Les principales données fiscales de 2012. **Page 26**

ÉDITORIAL ET ANALYSES

ASSURANCE Les faibles taux d'intérêt font une première victime. **Page 30**

TOP 25

de l'industrie financière du Québec

EN IMAGES

Pages 28 et 29



PHOTO : STÉPHANIE LACHANCE

À L'AFFICHE « Au cours des 20 dernières années, j'ai fait progresser une succursale, et une clientèle et j'ai toujours concilié deux fonctions avec plaisir. Quitter mon poste de directeur de succursale, ce n'est pas "naturel", mais je m'offre le luxe d'être à la hauteur de mes attentes en me concentrant sur mes clients », affirme notre conseiller émérite, Luc Blanchard. À lire en page 4.

ASSURANCE

Les courtiers gagnent du terrain

Depuis 10 ans, les courtiers membres de l'OCRCVM émergent à titre de distributeurs de produits d'assurance vie.

PAR GUILLAUME POULIN-GOYER

EN 2010, LA VALEUR DES PRIMES souscrites par ces courtiers

ont crû de 34 % par rapport à 2009 au Canada, selon une compilation de **Samson Bélair/Deloitte & Touche**. Ce canal de distribution reste toutefois marginal, enregistrant 14 % du total des primes souscrites cette année-là, après les agents généraux, avec 48 % des primes, et les agences de carrière, avec 29 %.

À la suite du recul de 2 % en 2009 causé par la récession, les primes souscrites des firmes de courtage de plein exercice au pays ont progressé à un rythme annuel de 6 % en 2010 et de 18 % en 2011,

observe quant à lui **LIMRA** (Life Insurance Marketing and Research Association). Ces données couvrent toutefois les firmes de courtage membres de l'**Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières** (OCRCVM) ou de l'**Association canadienne des courtiers de fonds mutuels** (ACCFM) qui mènent des activités dans le secteur bancaire, comme **RBC Dominion valeurs mobilières**, et non bancaire, comme **Gestion du**

> ASSURANCE SUITE PAGE 2

ENCADREMENT FINANCIER

Québec traîne la patte

PAR JEAN-FRANÇOIS PARENT

DEPUIS UNE DÉCENNIE, QUÉBEC ne s'acquitte pas de son obligation de rendre compte de l'application des lois qui encadrent le secteur financier.

Six des lois qui régissent l'industrie financière québécoise comportent l'obligation pour le ministre des Finances de faire rapport, aux cinq ans, de leur application. Or, en décembre dernier, aucun rapport n'avait encore été déposé depuis 2001, a appris *Finance et Investissement*.

Selon des documents obtenus en vertu de la *Loi sur l'accès aux documents des organismes publics*, ni la *Loi sur la distribution de produits et services financiers* (LDPSF), ni la *Loi sur les valeurs mobilières* n'ont fait l'objet d'un rapport d'application de la part du ministère des Finances.

> ENCADREMENT SUITE PAGE 6

GESTIONNAIRES

Une première chance aux entrepreneurs

Aux États-Unis, des programmes permettent à de nouvelles firmes de décrocher leurs premiers clients.

PAR YAN BARCELO

POUR INTÉGRER LE MARCHÉ américain, **Hexavest**, une firme montréalaise de gestion de portefeuille spécialisée qui dessert

> GESTIONNAIRES SUITE PAGE 8

WWW.FINANCE-INVESTISSEMENT.COM

Êtes-vous toujours aux prises avec la piste des débutants?

Voir page 18

HORIZONS
FONDS NÉGOCIÉS EN BOURSE

CONSEILLER ÉMÉRITE

Maître de son destin

Luc Blanchard a décidé de quitter son poste de directeur pour se concentrer exclusivement au service de sa clientèle.

PAR STÉPHANIE FERRÈRE

À L'AFFICHE

LES CHOIX À FAIRE AU COURS d'une vie ne sont pas toujours faciles. Cependant, le fait même qu'on ait à en faire prouve qu'on reste seul maître à bord, comme en témoigne le parcours de Luc Blanchard, vice-président et conseiller en gestion de patrimoine de **BMO Nesbitt Burns**.

Après avoir passé 18 ans à titre de directeur de la succursale de BMO Nesbitt Burns de Sherbrooke et une vingtaine d'années comme conseiller, Luc Blanchard a décidé en novembre dernier de se recentrer sur un seul de ses deux métiers. Il a choisi de revenir à sa première passion : le conseil en gestion de patrimoine. « Le fait d'avoir été directeur de succursale a fait de moi un meilleur conseiller », assure-t-il.

« C'est sûr qu'une telle décision n'a pas été facile. Au cours des 20 dernières années, j'ai fait progresser une succursale et une clientèle, et j'ai toujours concilié deux fonctions avec plaisir. Quitter mon poste de directeur de succursale, ce n'est pas "naturel", mais je m'offre le luxe d'être à la hauteur de mes attentes en me concentrant sur mes clients. Ce qui est à la base et ce qui me motive, c'est de gérer et de travailler avec des familles pour les aider à atteindre leurs objectifs », explique Luc Blanchard.

Au cours de toutes ces années, ce perfectionniste a beaucoup accompli pour la succursale de Sherbrooke. Lorsqu'il a été approché par **Burns Fry** (aujourd'hui BMO Nesbitt Burns) au début des années 1990, la succursale ne comptait que deux conseillers. « Il s'agissait d'un défi stimulant. C'est toujours motivant de pouvoir contribuer et d'agir. Dans ce cas, je sentais que je pouvais le faire. C'est la possibilité de construire et la conviction que j'avais les éléments pour aider et faire en sorte de réussir sur ce plan. »

Il relève le défi et développe la succursale qui compte aujourd'hui 21 employés, dont quatre à Granby, dans un bureau qui dépend de la succursale de Sherbrooke. « Je voulais créer un environnement qui ressemble à mes valeurs. Personnellement, les valeurs familiales sont bien sûr très importantes, mais je parle aussi d'honnêteté, de transparence, d'intégrité et d'équité. Il faut vouloir créer un environnement juste et équitable, car c'est apprécié de tous », dit Luc Blanchard.

HASARDS DE LA VIE

Luc Blanchard, un homme qui a le sens des valeurs et le regard

franc, a développé ses capacités de leadership notamment dans la réserve des Forces armées canadiennes. Une expérience dont ce professionnel a su tirer pleinement profit. Pour payer ses études, il répond à une annonce de recrutement publiée par les Forces armées canadiennes au centre d'emploi et se joint à l'unité des télécommunications tactiques, un milieu stimulant où il progresse rapidement.

« Mon rôle était de créer un réseau de communications sur le terrain pour permettre de coordonner les opérations. C'est une

principalement d'entrepreneurs et de professionnels. Ce diplôme n'était pourtant pas celui qu'il avait choisi au départ.

« Je suis entré dans les finances un peu par accident. » Originaire de Saint-Jérôme, il a 12 ans lorsque sa famille déménage à Sherbrooke. Il passe toute son adolescence et son début de carrière dans cette ville. Son père est médecin, et sa famille est orientée vers les domaines de la santé et du droit. Il décide pour sa part de suivre une formation en génie civil, à l'École Polytechnique de Montréal. Après un an, il se réoriente en

il sera conseiller en placement, d'abord chez **ScotiaMcLeod**, puis rapidement, conseiller en gestion de patrimoine chez **BMO Nesbitt Burns**.

La gestion de patrimoine a été un atout pour bâtir la succursale et sa clientèle. Il démarre sa pratique dans le secteur pour développer une relation client qui dépasse la simple gestion de portefeuille. « Nous sommes sollicités pour toutes sortes de demandes et c'est important d'agir sur le moment », explique-t-il.

Cependant, au départ, les firmes n'avaient pas toujours les

En 2011, il décroche les titres de Fellow CSI et de gestionnaire de placement agréé.

Fort d'une expérience solide, le conseiller est bien décidé à se consacrer entièrement à son travail au Groupe Luc Blanchard. Il gère un actif de 210 M\$, alors que celui de la succursale de Sherbrooke totalise 750 M\$.

Il veut être là pour accompagner ses clients et les aider à prendre les bonnes décisions. « Au fil des ans, les clients ont grandi avec nous et ils ont vieilli avec nous, dit-il. Dans certains cas, je sers la troisième génération d'une même famille. La satisfaction que je ressens à l'idée d'avoir accompagné un client tout au long de sa vie de sorte qu'une réelle amitié s'est presque créée, c'est ce qui est la grande récompense, et de cela, on n'a jamais assez... »

UN TRAVAIL STIMULANT

Le conseiller en gestion de patrimoine ne veut pas tomber dans la routine. Pour lui, il est impératif d'être « allumé, stimulé et enthousiasmé par son domaine. Cela nous maintient dans la progression, d'où l'intérêt d'avoir un emploi passionnant. » C'est en tout cas ce qu'il essaie de transmettre à son équipe, ainsi qu'à ses deux enfants de 23 et 21 ans.

L'un d'eux suit d'ailleurs les traces de son père. Mais pour Luc Blanchard, il n'est pas question que l'un ou l'autre intègre son équipe dès la sortie de l'université. « C'est important qu'ils aient d'autres expériences et qu'ils confirment leurs intérêts. Je veux vraiment qu'ils fassent leur choix et qu'ils trouvent un travail qui les stimulera et qui générera le type de passion que j'ai dans le mien, parce que cela remplit une vie. »

Ses enfants lui ont également permis de s'engager dans les activités de diverses associations de Sherbrooke, notamment en sport et en musique. « Mes enfants font de l'athlétisme et c'est comme cela que j'ai commencé à courir. Je fais de la course à pied, des semi-marathons et j'ai même participé à un marathon. Les marathoniens m'ont toujours impressionné, j'ai toujours pensé que de participer à un marathon, c'est la preuve ultime de la bonne forme physique », explique-t-il.

Endurant et persévérant, Luc Blanchard tente chaque jour de donner le meilleur de lui-même. « Je suis fier de mon parcours. Les retombées d'un titre comme celui de conseiller émérite sur mon équipe et sur mes clients sont importantes. Les gens aiment s'associer à des gagnants. C'est une reconnaissance qui rejaillit sur de nombreuses personnes et qui contribuera à l'essor de ma pratique à l'avenir. » **FI**



PHOTO : STÉPHANIE LACHANCE

« Au fil des ans, nos clients ont grandi avec nous et ils ont vieilli avec nous. Dans certains cas, je sers la troisième génération d'une même famille. La satisfaction que je ressens à l'idée d'avoir accompagné un client tout au long de sa vie [...] est la grande récompense », dit Luc Blanchard.

des périodes les plus intéressantes de ma vie, dont je garde des souvenirs mémorables. Cela m'a aidé, non seulement dans mon cheminement de conseiller, mais aussi dans mon rôle de directeur », confie-t-il.

éducation physique, et deux ans plus tard, il entreprend un baccalauréat en administration des affaires, option comptabilité.

« Tout ce cheminement m'a permis de me convaincre que j'avais des talents pour la gestion, en particulier pour la gestion du personnel, le leadership... et que c'était dans le milieu des affaires que je pourrais le mieux m'accomplir. Le travail que j'ai fait dans les Forces armées et celui de dirigeant dans le monde des affaires y sont pour beaucoup. »

Après plusieurs expériences, (il a notamment passé deux ans aux États-Unis), il s'établit définitivement à Sherbrooke, dont il apprécie la qualité de vie. C'est décidé,

ressources nécessaires pour répondre à toutes les questions des clients. « J'ai dû développer mes compétences. En même temps, la capacité de conseiller une personne en gestion de patrimoine est fortement liée à l'équipe que l'on construit autour du client à l'interne, mais aussi, avec les professionnels qui l'entourent déjà. Il faut établir de bonnes communications pour répondre à ses objectifs », dit Luc Blanchard.

Il en convient, on ne peut pas être expert en tout. Il privilégie donc la valeur de l'équipe, qui est prépondérante au Groupe Luc Blanchard. Il continue également à étoffer sa formation. En 2007, il est membre de la première cohorte qui obtient le titre de conseiller en gestion de patrimoine BMO Nesbitt Burns. « C'est un peu un couronnement. Au près des clients, le titre reflète bien le travail que nous faisons », dit-il.

Ce qui est à la base et qui me motive, c'est de gérer et de travailler avec des familles pour les aider à atteindre leurs objectifs.

— Luc Blanchard

Autre atout de celui qui a obtenu le titre de Lieutenant-colonel honoraire en 2006 : sa formation en comptabilité. Le fait d'être comptable agréé lui a permis dès le départ de comprendre les enjeux de ses clients, d'autant plus que sa clientèle est composée

Luc Blanchard a reçu son prix lors du Gala de la Personnalité financière de l'année 2011, qui s'est tenu le 7 février 2012 au Club St-James, devant un parterre de hauts dirigeants de l'industrie financière québécoise.