

01.05.2011 - PAR STÉPHANIE FERRÈRE

[Imprimer](#)

**Nouvelles**

## **Les premières années d'un conseiller**

C'est avec un diplôme en poche, un complet neuf et de nouvelles cartes professionnelles que les recrues des services financiers se présentent sur le marché du travail. Si la motivation est au rendez-vous, elle ne suffit pas à assurer un avenir radieux.

En effet, le parcours du débutant est semé d'embûches qui peuvent décourager le plus enthousiaste. "Les trois premières années sont capitales, explique **Dominic Paquette**, planificateur financier, président et fondateur de **Partenaire-conseils Groupe financier**. La première année, le jeune est motivé. L'année suivante, il s'est constitué un petit bloc d'affaires et il continue d'apprendre. La troisième année, la croissance doit être au rendez-vous, sinon il risque de quitter le secteur."

Ces trois années décisives, faites parfois de stress, d'heures supplémentaires et de problèmes financiers - car on ne gagne pas encore autant qu'on espérait -, sont un passage obligé, mais les efforts engagés seront payants pour la suite.

"Se lancer en affaires, c'est comme pédaler à grande vitesse, dès le départ il faut mettre les bouchées doubles", affirme Benoît Lizée, représentant en épargne collective chez **BCL Groupe financier**.

**Réseauter**

Le talent de réseautage est essentiel pour se bâtir une clientèle. Pour cela, tous les moyens sont bons: s'investir dans des activités sociales et des loisirs, s'intégrer dans des groupes, des fondations, des centres d'influence, des chambres de commerce et des communautés en faisant notamment du bénévolat.

"Le réseautage moderne se fait aussi par l'intermédiaire des réseaux sociaux comme Facebook ou Twitter, mais LinkedIn surtout est très bien perçu", assure Gaétan Veillette, Fellow administrateur agréé et planificateur financier.

Certes, "il faut connaître du monde, mais il est plus important d'être connu", ajoute Larry Bathurst, président de **Planex Solutions financières**. Lorsqu'on est travailleur autonome indépendant, il ne faut pas hésiter à aller chercher des clients déçus par les institutions financières. Il faut surtout être persévérant.

### ***Cultiver la confiance***

La première impression est un élément clé et il faut savoir affirmer sa crédibilité face à de futurs clients qui deviendront ni plus ni moins des employeurs. "Le conseiller doit donc faire preuve d'empathie et d'intérêt pour son client. L'art de mener votre client à choisir vos services se fait en bâtissant une relation de confiance", souligne Gaétan Veillette. Il faut savoir ménager les susceptibilités tout en disant la vérité à ses clients. Pour cela, le conseiller doit établir une stratégie particulière pour chaque client.

"Il doit donc avoir une vision globale du marché", précise Lorraine Rivard, représentante auprès de **Multi Courtage Capital**. "Tout en évitant de trop étendre ses affaires, nuance **Dominic Paquette**. Il vaut mieux comprendre les produits qu'on propose aux clients, s'en tenir à quatre ou cinq fournisseurs et se faire accompagner par le service à la clientèle de la société."

Il ne faut pas hésiter à s'entourer, surtout lorsqu'on commence seul. Il est possible de créer des partenariats avec des notaires, des comptables et des avocats. C'est important de trouver les personnes ressources capables d'apporter un soutien, une expertise supplémentaire ou encore d'autres services aux clients.

En début de carrière, le conseiller doit établir un plan à court et à moyen termes, il doit s'appuyer sur des modèles qui ont réussi. Il doit développer à la fois des talents de conseiller et des habiletés de vendeur, en trouvant toujours le juste milieu. Un équilibre qui n'est pas toujours facile, mais qui s'acquiert au fil des ans.

### ***Avoir un mentor***

Le mentorat est également un moyen de percer dans l'industrie et peut améliorer les chances de réussite. C'est la solution pour laquelle Lorraine Rivard a opté, à la suite d'une réorientation professionnelle. "Mon

conseiller, Daniel Lussier, qui travaille également chez Multi Courtage, est devenu mon mentor. Je cherchais quelqu'un qui avait la même philosophie que moi, une bonne réputation et de l'intégrité. Tout cela est important pour être crédible auprès des clients." L'apprentissage se fait alors sur le terrain, en véritable duo. Un choix que peuvent faire aussi bien les personnes qui changent de carrière que les nouveaux diplômés.

### ***Intégrer un cabinet***

Pourquoi ne pas envisager tout simplement de se joindre à un cabinet dont un des conseillers prendra bientôt sa retraite, afin de reprendre sa clientèle? Le problème de la relève se pose de plus en plus dans l'industrie, et les conseillers en sont bien conscients. "Nous avons fort à faire pour intégrer les jeunes. D'une part, nous devons lâcher prise pour leur faire de la place, d'autre part, ils doivent tempérer leur impatience à devenir patrons", admet Larry Bathurst.

### ***Miser sur la formation continue***

Les conseillers veulent engager des jeunes qui sont qualifiés, curieux concernant l'industrie et prêts à poursuivre continuellement leur formation. "Il faut que la formation soit permanente, il ne faut pas que le conseiller hésite à obtenir des permis de pratique qui lui permettront de devenir multidisciplinaire. C'est une façon d'aller toujours plus loin et de gagner une expertise toujours plus approfondie", avance Gaétan Veillette.

Le secteur financier est un incubateur de leaders. Pour l'industrie, la curiosité du néophyte, son expertise, mais également son humanité le démarqueront auprès des clients, mais également auprès de ses pairs.

