

L'UNION FAIT LA FORCE

Créer des alliances stratégiques avec d'autres professionnels est crucial dans la réussite des professionnels du conseil financier. Mais comment le faire efficacement ?



« Réseauter, je ne fais que ça ! », rigole Sylvain B. Tremblay, vice-président gestion privée d'Optimum Gestion de placements, à Montréal.

« Comme gestionnaire privé, je ne peux pas me lever un matin et faire un appel à froid à Charles Sirois, il ne me le retournera même pas, poursuit-il. Mais je pourrais peut-être entrer en contact avec lui par l'entremise de son fiscaliste ou son comptable, si j'ai un bon lien de confiance avec eux. »

Pour lui comme pour bien d'autres, ce type de réseautage est donc surtout orienté vers le développement des affaires. Selon lui, « toutes les approches fonctionnent en partie, aucune ne fonctionne à 100 % ». Il convient donc de les multiplier et de se montrer stratégique. Sylvain B. Tremblay vise surtout les événements où il décèle un réel potentiel. Il n'hésite pas à essayer de mettre la main sur la liste des présences pour se préparer à l'avance, ni à demander aux organisateurs de lui présenter telle ou telle personne. Et il organise sa soirée pour avoir l'occasion de parler à tous ceux qu'il a dans sa mire, ce qui implique de bien gérer son temps.

Sylvain B. Tremblay apprécie particulièrement avoir l'occasion de donner de la formation ou de prononcer une conférence. « Tu deviens alors une référence, les gens te voient, tu es cité, etc., dit-il. C'est bon pour l'image de marque. » Il prend part à plusieurs soupers-bénéfiques, comme il l'a fait récemment à l'Association des enfants handicapés de Boucherville et de Varennes, dont l'un de ses amis, comptable agréé, est responsable. Il s'engage aussi au sein d'associations. Il est notamment vice-président de l'IQPF, et siège aux conseils d'administration de la Financial Planning Foundation et de la Fondation Sport-Études.

QUI SE RESSEMBLE...

Le sport, d'ailleurs, est une belle avenue pour forger des alliances. Une approche différente, axée sur un contact prolongé dans des conditions pas toujours faciles, bien loin de la poignée de main

rapidement échangée lors d'un souper de Chambre de commerce. Seul gestionnaire de portefeuille inscrit au Regroupement d'affaires à vélo (RAV), Sylvain B. Tremblay apprécie cette forme de réseautage axée sur le partage d'une passion commune. « Si quelqu'un dans le peloton a plus de difficulté à suivre le rythme, on va l'aider, raconte-t-il. S'il manque de glucides et a besoin d'un gel énergétique, on va partager. Ça forge des liens très solides. »

PASSIVE.

JAMAIS

ACTIVE,

TOUJOURS

FÉVRIER 2016 19

GESTION

À Fonds Dynamique, nous sommes de fervents adeptes de la gestion légitimement active. Nous croyons en effet qu'elle est la pierre angulaire de tout portefeuille exceptionnel. Sortez du lot et constatez à quel point la gestion réellement active peut faire la différence.

VOYEZ COMMENT LA GESTION LÉGITIMEMENT ACTIVE PEUT FAIRE LA DIFFÉRENCE!
dynamique.ca/Active

Fonds Dynamique^{MD}
Investissez dans les bons conseils.

Les placements dans les fonds communs peuvent entraîner des commissions, des commissions de suivi ainsi que des frais de gestion et des charges. Prenez connaissance du prospectus avant d'investir. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis; la valeur des parts [actions] change fréquemment et le rendement antérieur est susceptible de ne pas se répéter. Fonds Dynamique^{MD} est une marque de commerce déposée de son propriétaire, utilisée sous licence, et une division de Gestion d'actifs 1832 S.E.C.

Parce qu'au-delà de la simple occasion d'affaires, le partage d'affinités contribue à créer des alliances solides. Laurie Therrien est à la tête de Services Financiers Therrien & Alain, à Sainte-Foy. Elle siège également au conseil d'administration du Regroupement des jeunes courtiers du Québec.

Comme femme entrepreneure et mère de deux enfants, dont le plus jeune a tout juste quatre mois, elle vit une réalité bien particulière. Mais elle n'est pas la seule. « Il y avait plusieurs femmes d'affaires dont les enfants allaient à la même garderie que mon plus vieux, raconte-t-elle. Nous discutons souvent de ce que nous vivions comme femmes entrepreneures. Nous avons finalement décidé, en 2014, de former un regroupement. »

Constitué d'un maximum de 15 personnes actives notamment dans les services financiers, le droit, l'immobilier ou même le graphisme, le groupe organise régulièrement des repas où sont abordées des thématiques comme la gestion de l'informatique dans l'entreprise, les ressources humaines, la fiscalité, etc. Les femmes se rendent aussi ensemble à des conférences, afin de pouvoir en discuter par la suite.

« Loin d'être axé uniquement sur le référencement de clients, ce groupe permet des échanges en profondeur sur plusieurs sujets, et peut même parfois déborder sur

« **Le risque réputationnel est immense** lorsque l'on réfère des gens à un autre professionnel. »

– Claire Giroudeau



la vie personnelle, notamment lorsque le crucial mais épineux sujet de la conciliation famille-travail est mis sur la table», souligne Laurie Therrien. Le lien de confiance créé ainsi la rend très confortable lorsque vient le temps de référer ses clients à ces professionnelles, devenues entretemps des amies.

BÂTIR SUR DU SOLIDE

Confiance. C'est vraiment le mot-clé de la création d'une alliance efficace. Car « le risque réputationnel est immense lorsque l'on réfère des gens à un autre professionnel », rappelle Claire Giroudeau, conseillère en sécurité financière à Planification financière Raymond James inc. et représentante en épargne collective chez Raymond James Ltée. En effet, un client vivant une mauvaise expérience chez un professionnel que vous lui avez recommandé vous en tiendra responsable.

Lorsqu'elle a quitté Paris pour s'établir au Québec, Claire Giroudeau a dû repartir de zéro et refaire tout son réseau d'un coup. Tout naturellement, elle s'est d'abord dirigée vers des groupes avec lesquels elle se sentait des affinités, comme la Chambre de commerce française au Canada et la Chambre de commerce LGBT du Québec, avant d'évoluer vers des lieux de réseautage plus ciblés. Travaillant beaucoup auprès des entrepreneurs et des professionnels des technologies de l'information et des communications, elle s'est branchée sur des groupes comme l'Association québécoise des informaticiennes et informaticiens indépendants (AQIII).

Selon elle, la relation avec un autre professionnel n'a rien du coup de foudre. C'est plutôt une relation se construisant sur le long terme, un peu comme une solide amitié. Le plus important, et le plus ardu, est de s'assurer que ce partenaire éventuel partage ses valeurs. Elle n'hésite pas à faire des recherches en ligne pour vérifier s'il est en règle, s'il a eu des démêlés avec la conformité, etc.

Après une première rencontre souvent brève, elle prendra soin d'avoir un ou des entretiens en tête-à-tête, pour présenter sa manière de travailler et poser des questions précises sur les méthodes de son vis-à-vis. « Parfois, cela froisse des egos, mais c'est crucial pour moi, dit-elle. Si un professionnel râle à l'idée d'être transparent avec moi, comment puis-je



« **Toutes les approches fonctionnent en partie, aucune ne fonctionne à 100 %.** »

– Sylvain B. Tremblay

« Vous voulez réseauter ?

Vos clients et partenaires aussi !
Pourquoi ne pas leur donner
l'occasion de se rencontrer, de
réseauter grâce à vous ? »

– M^e Maxime Alepin

penser qu'il fera preuve de transparence avec mes clients ? ».

PENSER AUX AUTRES

Par ailleurs, si participer à des activités de réseautage peut donner des résultats intéressants, organiser ses propres activités peut aussi s'avérer très profitable. Grand apôtre du maillage et des alliances, l'avocat Maxime Alepin peut en témoigner. Chaque année, le cabinet lavallois Alepin Gauthier organise deux événements de réseautage. Depuis 30 ans, chaque été est marqué par la tenue du tournoi de golf Alepin et amis. Si le golf est une occasion de réseautage très traditionnelle, ces tournois comportent toujours une activité hors de l'ordinaire. En 2015, le terrain du club Islesmere, à Laval, a été illuminé par des feux d'artifice organisés par des pyrotechniciens réputés. Le tout a été filmé par un drone.

Alepin Gauthier invite aussi chaque année entre 300 et 400 personnes pour un



cocktail de Noël gratuit. Tous les partenaires d'affaires du cabinet y sont conviés. L'occasion de mettre en lumière un aspect important du réseautage, que l'on aurait tort de négliger. « Il ne faut pas seulement penser à son nombril, lance M^e Alepin. C'est la pire chose à faire. Vous voulez réseauter ? Vos clients et partenaires aussi ! Pourquoi ne pas leur donner l'occasion de se rencontrer, de réseauter grâce à vous ? Lors de nos activités sociales, il nous fait toujours plaisir de présenter des clients à

des gens qui pourraient avoir des affinités avec eux. »

Ce souci de l'autre doit se transposer dans l'approche faite lors de n'importe quelle opportunité de réseautage. « Il ne faut pas juste parler de soi, il faut surtout savoir écouter, souligne l'avocat. L'idée n'est pas tant de découvrir ce que cette personne pourrait vous apporter, mais ce que vous pouvez faire pour elle. L'écoute et l'ouverture à l'autre, c'est le cœur même d'un réseautage réussi. »



DE NOS ARCHIVES

5 conseils pour réussir son réseautage
bit.ly/1CSclgh

Maximiser votre réseautage
bit.ly/1ywMBDq

Réseauter avec sa canne à pêche
bit.ly/1LXQGBD



Laurie Therrien