

TÊTE-À-TÊTE AVEC PETER TSAKIRIS

BRUNO GEOFFROY



Indépendant d

EXPANSION, QUAND TU NOUS TIENS.

PETER TSAKIRIS, PRÉSIDENT ET FONDATEUR DU CABINET DE SERVICES FINANCIERS INDÉPENDANT WHITEMONT, ENVISAGE DE DOUBLER LE NOMBRE DE CONSEILLERS PARTENAIRES D'ICI DEUX ANS.

Une lumière feutrée perce dans son grand bureau du centre-ville de Montréal. Au mur, des écrans branchés sur les analyses boursières en temps réel. Dans un coin, un canapé en cuir et un espresso fumant. Peter Tsakiris reçoit d'une poignée de main franche et d'un sourire avenant. Connexion humaine immédiate, invitation à la discussion.

D'emblée, en dehors de l'objectif de l'entrevue, il demande : « Que pensez-vous de notre site Web ? J'aimerais votre avis. » Bien. Allons-y gaiement. En guise de réponse honnête : « Professionnel, mais perfectible. » Une suggestion d'amélioration qu'il note mentalement. Comprendre et agir. L'homme en a l'habitude.

Bachelier en actuariat et planificateur financier, Peter Tsakiris a créé Whitemont en 1999. Ici, un mot d'ordre règne : l'indépendance. Un parti pris cultivé avec patience et érigé en modèle d'affaires.



esprit

Sa clientèle ou plutôt ses partenaires, comme il les appelle ? Des conseillers indépendants. Des hommes et des femmes qui « ont tout intérêt à profiter de nos services intégrés », explique-t-il. En clair, Whitemont leur propose un soutien administratif et professionnel sur mesure à travers la province. De la fine dentelle cousue à la main par une équipe de planificateurs financiers, fiscalistes, bacheliers en actuariat, spécialistes en administration, en développement des affaires, en assurance, en gestion du passif, etc., soit 14 employés en tout. « Nous avons même développé une expertise en achat de clientèles », précise M. Tsakiris.

Loin de fonctionner en silo, son cabinet promeut une approche de planification financière. « Nous outillons les conseillers et leur donnons accès à des spécialistes confirmés pour qu'ils se concentrent sur le cœur de leur métier : l'écoute

de leurs clients et de leurs besoins, le conseil et le développement de leurs affaires », détaille-t-il.

À la différence des grandes institutions, Whitemont n'a pas de produits ou de services financiers à vendre. Ici, seul l'intérêt du client prime. Concrètement, l'équipe de Peter Tsakiris analyse en profondeur la situation de chaque client des conseillers partenaires avant de proposer des stratégies adaptées à leur réalité financière.

EXPANSION DANS LA LIGNE DE MIRE

Fort d'une vingtaine de conseillers partenaires aujourd'hui, le cabinet voit grand. « D'ici deux ans, je souhaite multiplier ce nombre par deux. » Et de préciser : « On recherche des conseillers de trois à dix ans d'expérience qui partagent nos valeurs, qui travaillent seuls ou en petits cabinets de deux à trois personnes. »

Selon M. Tsakiris, « chacun ressort gagnant d'un tel partenariat. Les conseillers indépendants bénéficient d'une économie d'échelle par l'entremise de nos services de soutien administratif ou d'expertise à la pièce, essentiels dans le cas d'un dossier de succession par exemple. Ils peuvent aussi fidéliser leurs clients en leur proposant du courtage hypothécaire, un service qu'ils ont rarement à portée de main ». De son côté, Whitemont se rétribue à même le partage des revenus générés par les conseillers partenaires.

C'est d'ailleurs avec le service de courtage hypothécaire qu'il a commencé, en 2010, à honorer son entente de cinq ans avec le Réseau des ingénieurs du Québec. Sur les 60 000 membres du réseau, 4 000 ont été servis jusqu'à maintenant, dans le cadre d'un partenariat avec Planiprêt. Rien de moins.

L'entente vient d'ailleurs d'être renouvelée pour cinq autres années. « On grandit et on est la seule firme à mettre en relation ces clients avec des conseillers indépendants », rappelle M. Tsakiris.

Depuis un an, Whitemont se concentre désormais sur la planification financière des ingénieurs, réputés très analytiques et sérieux. Et, dans son portefeuille de clients, on retrouve aussi les professionnels des technologies de l'information du réseau Action TI (2 300 membres).

Quant à la concurrence, « elle n'existe pratiquement pas », d'après M. Tsakiris. Aucune institution financière ne propose d'approche personnalisée qui répond aux besoins des conseillers. Cela n'empêche pas le président de Whitemont de sans cesse rechercher la croissance. Pourquoi ne pas développer des services de gestion de grande fortune (« family office ») pour les clients les plus importants ?

En attendant, il s'implique dans un projet social d'envergure, appuyé par des organismes de renom, qui verra le jour d'ici la fin de l'année. En filigrane, la sécurité alimentaire des enfants québécois. Une démarche révolutionnaire, semble-t-il, qu'il n'entend pas dévoiler pour l'instant. Patience... ■