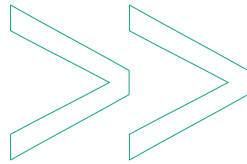


# Naviguer... en équipe!\*

Laurent Wermenlinger aide les familles fortunées à assurer leur prospérité financière



Laurent  
Wermenlinger



Il y a trois ans, Laurent Wermenlinger, gestionnaire de portefeuille chez Valeurs

mobilières Desjardins (VMD) prononçait une conférence sur la gestion de patrimoine devant ses pairs à Montréal. Au terme de cette conférence,

les conseillers avaient une meilleure compréhension de ce processus de gestion. Un des participants, conseiller principal avec 23 ans d'expérience, a été particulièrement interpellé et a mentionné à M. Wermenlinger que la démarche de gestion de patrimoine qu'il avait décrite pourrait très facilement être greffée aux services qu'il offrait actuellement à ses clients. « Il a compris que notre démarche de gestion de patrimoine et nos processus reposaient sur des valeurs et des principes auxquels il adhérerait et dont ses clients pourraient bénéficier et qu'ils apprécieraient sûrement », note Laurent Wermenlinger.

Après des discussions poussées, Laurent Wermenlinger a commencé à envisager la possibilité de faire équipe avec ce conseiller, Luc Lortie. Il y voyait une occasion de travailler avec un associé expérimenté qui offrirait une continuité à la pratique de Laurent chez VMD. Groupe Conseil Wermenlinger Lortie (GCWL) a vu le jour en 2010 et compte actuellement environ 175 familles fortunées dont l'actif totalise près de 165 millions de dollars canadiens.

« Le client qui vous confie plusieurs millions de dollars s'inquiète toujours de ce qui se passerait s'il vous arrivait un malheur », note Laurent Wermenlinger. En plus d'assurer la pérennité de ses activités, M. Wermenlinger

confie que l'ajout d'un associé principal crée une synergie à tous les niveaux du processus de gestion de patrimoine.

Évidemment, et plusieurs conseillers en savent quelque chose, l'ajout d'un nouvel associé peut s'avérer un exercice périlleux. Non seulement les personnalités doivent-elles avoir suffisamment d'affinités pour être en mesure de résister aux activités quotidiennes en milieu de travail, mais les conseillers doivent avoir une bonne compréhension de leurs philosophies de gestion de patrimoine respectives et, idéalement, les partager.

Fort heureusement, Laurent Wermenlinger a trouvé un partenaire de choix en Luc Lortie. Les deux gestionnaires possèdent une grande expertise, acquise au fil des ans, en matière de conseils en placement et de relations avec la clientèle et ils ont tous deux le souci de respecter des normes de service élevées. L'expérience en gestion des affaires de Luc Lortie a impressionné Laurent Wermenlinger. Il croit qu'elle s'avérera un atout important dans le cadre des activités de GCWL auprès des propriétaires d'entreprise et des entrepreneurs.

Préalablement à son intégration chez GCWL, la majorité des clients de Luc Lortie ont accepté d'adopter une structure de rémunération par honoraires et, à titre

de gestionnaire de portefeuille inscrit, il est en processus de faire passer cette clientèle à la formule de gestion discrétionnaire, selon la pratique adoptée par Laurent pour ses clients. Qui mieux est, Laurent Wermenlinger et Luc Lortie partagent la même philosophie lorsqu'il s'agit de la gestion des portefeuilles des clients. « Il s'avère que nous sommes vraiment sur la même longueur d'onde en matière de placements », conclut Laurent Wermenlinger.

Les valeurs fondamentales de M. Wermenlinger en matière de placement sont axées sur l'allocation structurée des actifs par rapport à la sélection de titres ou à une approche de gestion passive. L'objectif de GCWL consiste à gérer le risque et à minimiser la facture fiscale par une allocation stratégique de l'actif et la construction structurée des portefeuilles. Il s'agit d'une stratégie que Laurent Wermenlinger a mise en pratique dès le commencement de sa carrière dans le secteur financier au début des années '80. Elle se démarque des stratégies axées sur les produits adoptées par plusieurs de ses pairs depuis des décennies. « Le client a besoin d'un conseiller qui prodigue des conseils et non d'un vendeur de produits à la mode », déclare Laurent Wermenlinger.

Une telle planification ne se fait pas en vase clos. M. Wermenlinger peut compter sur l'expertise d'une équipe chevronnée, dont Mario Sylvestre, planificateur financier et fiscaliste depuis une quinzaine d'années. Pour établir une stratégie de placement appropriée, il faut avoir une connaissance approfondie du client, depuis le bilan strictement mathématique de sa situation financière jusqu'au volet plus intime de ses valeurs et de ses objectifs. C'est là où le processus de gestion du patrimoine ajoute indéniablement de la valeur. Laurent Wermenlinger entreprend avec ses clients un processus exploratoire détaillé, créé par la firme de « coaching » CEG Worldwide. Ce processus permet

aux clients et aux conseillers d'avoir une meilleure compréhension du rôle que joue la fortune et de celui qu'elle continuera de jouer tout au long de la vie des clients. « En gestion de patrimoine, connaître parfaitement bien son client est l'élément clé », assure Laurent Wermenlinger. « Vous devez connaître tous les aspects de leurs finances. Mais, il ne s'agit pas uniquement de dresser un bilan de leurs avoirs, il faut savoir cerner les valeurs et les objectifs qui sont chers aux clients.

Laurent observe que le programme de coaching de CEG Worldwide l'a aidé à perfectionner ce processus exploratoire. Aujourd'hui, il dit recourir à ce type de rencontre régulièrement et de façon plus approfondie qu'auparavant. Le processus aide non seulement M. Wermenlinger à comprendre ses clients, il note qu'en retour les clients comprennent mieux l'approche de GCWL à la gestion de patrimoine.

En sus de sa participation à ce processus d'exploration initial, le client doit continuer à participer activement à la gestion de son patrimoine. Un client ayant une connaissance pratique de la façon dont Laurent et ses collègues gèrent son portefeuille est susceptible d'être un participant plus proactif. Laurent, un mordu de la voile, établit un parallèle entre le processus de gestion de patrimoine et la navigation en pleine mer. Une étroite communication entre les membres de l'équipage et une navigation précise sont essentielles pour mener le navire à bon port. « Nous gérons de l'argent et des patrimoines. Nous devons avoir une équipe capable de travailler ensemble », dit-il. « En résumé, si le client sent qu'il fait partie de l'équipe, il sera plus facile de fournir une direction, car le client sait qu'il n'est pas isolé ».

«En gestion de patrimoine, connaître parfaitement bien son client est l'élément clé»

\* Traduit et adapté de l'article Navigating Wealth, de Taylor Smith, publié par le Journal of Wealth Management Consulting, Mars 2010 [http://www.cegworldwide.com/pdfs/jwmc/2010\\_03\\_CEG\\_JWMC.pdf](http://www.cegworldwide.com/pdfs/jwmc/2010_03_CEG_JWMC.pdf)

Messieurs Laurent Wermenlinger et Luc Lortie sont inscrits à titre de gestionnaires de portefeuille auprès des organismes d'autorégulation. Ils sont autorisés, conformément aux dispositions de la règle 1300 de l'OCRCVM, à prendre des décisions de placement et à donner des conseils relativement à des titres pour des comptes gérés. À l'exception de M. Laurent Wermenlinger et de M. Luc Lortie, aucun membre du Groupe conseil Wermenlinger Lortie ne peut exercer des pouvoirs discrétionnaires sur le compte d'un client, approuver des ordres discrétionnaires pour un compte géré ou participer à la formulation de décisions de placement prises au nom d'un compte géré ou de conseils donnés relativement à ce dernier.