

13.08.2015 - 08:16 - LÉONIE LAFLAMME-SAVOIE

Épargne et placements

[Imprimer](#)

Mes premières années comme conseiller: la passion de la finance



gracieuseté

FI RELÈVE - « Je lisais énormément sur la finance dans mes temps libres et je me suis donc dit "Pourquoi ne pas en faire une carrière si ça me passionne autant" », raconte Anthony Ducharme, conseiller en placements chez Valeurs mobilières Banque Laurentienne à Granby.

Détenteur d'un baccalauréat en études internationales, Anthony Ducharme a complété les trois examens nécessaires à l'obtention du titre d'analyste financier certifié (CFA). Arrivé en poste chez VMBL en 2012, le jeune conseiller était déjà actif sur les marchés en 2007 et 2008. Le métier de conseiller lui permet donc de combiner sa passion pour la finance à celle qu'il a pour ses clients.

« C'est très gratifiant comme métier, je peux utiliser mes connaissances pour aider des clients à atteindre leurs objectifs financiers. Je préférerais devenir conseiller qu'analyste parce que je peux ainsi rencontrer beaucoup de gens tout en me concentrant sur la finance », indique Anthony Ducharme.

Le conseiller de 26 ans commence toutes ses journées de travail à 8h00 le matin par quelques lectures sur les marchés et sur les annonces de résultats prévues durant la journée. Il fait ensuite le suivi des portefeuilles de ses clients, contacte ceux qui doivent mettre à jour leur profil et réserve également du temps à la rencontre de nouveaux clients.

« Le plus grand défi est le contact avec les clients puisque c'est une chose qu'on ne peut pas apprendre dans les livres, explique Anthony Ducharme. Plus spécifiquement, développer une relation de confiance avec ses clients peut prendre du temps. Ça ne se fait pas en 20 minutes lors de la première rencontre et ça s'entretient par la suite. Une réputation prend 25 ans à bâtir, mais peut être détruite en 15 minutes. »

Anthony Ducharme a choisi le titre de conseiller en placement puisque ce dernier lui laissait plus de liberté au niveau des produits: « Nous avons accès à tous les

produits de placement qui se font au Canada. De plus, j'ai choisi VMBL parce que cette firme me donnait le meilleur des deux mondes entre les banques et les cabinets indépendants. Nous n'avons pas de produits maison et nous sommes donc libres de travailler avec tout ce qui est disponible sur le marché. »

Anthony Ducharme ne se dit pas intéressé par d'autres permis, comme celui de conseiller en sécurité financière, ou d'autres titres, comme celui de planificateur financier: « Nous avons la chance de pouvoir compter sur une bonne équipe de planification financière et nous pouvons donc nous concentrer sur les placements des clients. J'aimerais toutefois compléter le cours nécessaire pour pouvoir transiger des options. »

Selon lui, sa jeunesse est à la fois un atout et un défi dans le métier de conseiller. Si certains clients sont contents de faire affaire avec un jeune conseiller qui ne prendra pas sa retraite de sitôt, d'autres doivent être convaincus de sa compétence avant de lui faire confiance.

« Les premières rencontres sont cruciales, j'ai l'air jeune par rapport à d'autres conseillers, mais lorsque je me mets à discuter avec le client, il voit que j'ai les compétences pour m'occuper de ses affaires financières », soutient Anthony Ducharme.

Anthony Ducharme a eu la chance de pouvoir fonder, avec son mentor Mario Therrien, le Groupe Therrien Ducharme qui sert une clientèle variée dans la région de Granby, d'où il est natif : « Travailler en équipe avec quelqu'un qui a plus de 20 ans d'expérience ça aide beaucoup en nous donnant une bonne base pour démarrer dans la profession. »