

Indépendante d'esprit

La spécialiste de la retraite n'a jamais eu peur d'être précurseure.

PAR RICHARD CLOUTIER

A L'AFFICHE

RICHE DE PRÈS DE 30 ANS d'expérience, Hélène Gagné, gestionnaire de portefeuille et conseillère en placement chez **Peak Gestion privée**, s'est retrouvée dans l'industrie par hasard.

Originaire de Montmagny, dans la région de Chaudière-Appalaches, Hélène Gagné a étudié à l'**Université Laval**. « Je m'orientais d'abord vers une carrière en communication », lance celle qui a aussi étudié en science politique et en administration.

Puis, Hélène Gagné a été attirée culturelle de la **Délégation du Québec** en Nouvelle-Angleterre. Cependant, après avoir passé trois ans à Boston, elle souhaitait décrocher un poste similaire en Europe. L'absence d'ouvertures l'a menée à s'intéresser au parcours d'une amie qui venait de terminer un cours sur les fonds communs. Après avoir soupesé cette option, elle a préparé son examen pour ce cours et l'a réussi.

« Dès que j'ai eu les résultats, j'ai démissionné et je suis rentrée à Québec pour commencer dans le domaine », ajoute-t-elle.

Après 10 ans dans l'industrie, soit vers 1993-1994, Hélène Gagné a été invitée à se joindre à une autre firme de Québec, qui n'existe plus aujourd'hui. La conseillère propose plutôt aux dirigeants d'ouvrir un bureau à Montréal sous la forme d'une franchise.

C'est à cette époque qu'elle fait la connaissance d'André Morin, avec qui elle est encore associée de manière informelle.

Ce changement a été le plus beau sondage d'opinion que j'ai réalisé auprès d'eux, parce qu'ils ont presque tous transféré leur compte chez Peak Gestion privée.

— Hélène Gagné

« Tandis que j'ouvrais ma franchise à Montréal, André en avait ouvert une à Rivière-du-Loup pour la même firme, alors nous avons partagé nos expériences. Au fil du temps, nous nous sommes dit que le bureau de Québec ne progressait pas dans un sens qui nous permettrait de réussir avec nos franchises respectives. »

Hélène Gagné et André Morin ont alors quitté cette firme pour poursuivre leur chemin avec leurs

équipes respectives, l'une à Montréal, l'autre à Rivière-du-Loup.

Hélène Gagné avait adopté la métropole pour des raisons d'affaires et de cœur. « Mais un an plus tard, les raisons qui avaient motivé mon déménagement n'étaient plus là », dit-elle en riant.

Bien qu'Hélène Gagné et André Morin ne se soient jamais vraiment associés sur le plan du partage des revenus et des dépenses, cela fait maintenant plus de 20 ans qu'ils échangent des ressources, notamment en matière d'analyse et de développement des affaires. Et puisqu'ils possèdent tous les deux leur permis en distribution d'assurance de personnes, leurs cabinets d'assurance respectifs s'appellent **Gagné, Morin & associés MTL** et **Gagné, Morin & associés R-D-L**.

« Nous avons toujours été de bons alliés et de bons conseils l'un pour l'autre », constate Hélène Gagné.

Ils ont d'ailleurs tous les deux évolué au sein de **PWL Capital** avant de se joindre à **Valeurs mobilières Peak**, en juillet 2013.

Entrée chez **PWL Capital** en 2001, Hélène Gagné y passera « pratiquement 12 ans, jour pour jour ». Cette période aura été déterminante pour la suite de sa carrière.

TROUVER SA VOIE

La pratique d'Hélène Gagné est aujourd'hui en grande partie liée aux enjeux financiers de la retraite. C'est chez **PWL Capital** qu'elle a choisi cette orientation.

« Ils avaient une spécialisation de planification axée sur la retraite. Au fil des ans, j'ai développé mes compétences et mes connaissances dans ce secteur. En même temps, l'évolution démographique a fait en sorte que plus je m'intéressais à ce créneau, plus la demande était importante. »

Elle considère le décaissement comme l'un des principaux enjeux de sa pratique. En raison de la conjoncture, soit les faibles

taux d'intérêt et l'augmentation de la longévité, les gestionnaires sont contraints de bâtir des portefeuilles équilibrés, capables de générer un certain niveau de revenus afin d'assurer que le client ne survive pas à son capital, analyse Hélène Gagné.

De même, les clients ont généralement leurs enfants plus tard que les générations précédentes, et ceux-ci quitteront la maison plus tard qu'auparavant. Ils prennent également de plus en plus souvent soin de leurs proches, ce qui augmente leurs responsabilités financières tant envers leurs parents qu'envers leurs enfants. Ils doivent donc accepter l'idée qu'il leur faudra

travailler plus longtemps, signale Hélène Gagné.

Hélène Gagné note par ailleurs qu'aucun de ses clients ne l'a interrogée au sujet du Régime volontaire d'épargne-retraite (RVER). Selon elle, le fait que l'employeur n'est pas obligé d'y contribuer et que l'employé a le loisir de se retirer du régime est la principale faiblesse de cette solution.

C'est également après avoir rejoint **PWL Capital** qu'Hélène Gagné a obtenu en 2001 un permis de plein exercice, adoptant l'utilisation des fonds négociés en Bourse (FNB) dans sa pratique, de même que la tarification sur honoraires. Une décision qui l'a menée à segmenter sa clientèle et à vendre ses plus petits comptes à un autre conseiller.

« Je suis certainement parmi les premiers gestionnaires à avoir adopté les FNB, bien qu'en 2001, il n'y avait pas un choix énorme de produits », rappelle-t-elle.

Hélène Gagné utilise les FNB dans toutes les catégories d'actif de ses portefeuilles, en raison de leur transparence et du faible niveau de leurs frais de gestion.

« Si je veux, par exemple, investir 15 % du portefeuille de mon client en actions canadiennes ou de grandes sociétés, je choisis mes FNB en conséquence et je sais que je détiens pleinement ce pourcentage. Je ne me retrouve pas avec 20 ou 30 % d'encaisse », illustre-t-elle.

Hélène Gagné travaille avec des FNB indicieux plutôt que des FNB gérés activement, car cela lui permet de pondérer le portefeuille selon les besoins spécifiques du client.

LE DÉFI DU CHANGEMENT DE FIRME

Hélène Gagné a récemment relevé un autre défi quand elle a changé de firme. Elle devait en informer ses clients et s'assurer qu'ils la suivent, dit-elle : « Ce changement a été le plus beau sondage d'opinion que j'ai pu faire auprès d'eux, parce qu'ils ont presque tous transféré leur compte chez **Peak Gestion privée**. »

Bien qu'actif depuis 10 ans dans le secteur de la gestion privée en collaboration avec des gestionnaires de portefeuille externes, **Groupe financier Peak** a créé **Peak Gestion privée**, une division en bonne et due forme, à l'arrivée d'Hélène Gagné et d'André Morin.

Présent dans tout le Canada, **Groupe financier Peak** dispose d'un réseau de plus de 1 500 conseillers indépendants, professionnels et employés. Son actif total sous administration est de plus de 7,5 GS.

Hélène Gagné confirme qu'elle a réfléchi à la possibilité de se joindre à une grande institution financière, « mais mon ADN se marie mieux avec les firmes indépendantes. »

Bien qu'elle n'ait jamais perçu que le fait d'être une femme dans cette industrie puisse être un désavantage dans le cadre de sa progression professionnelle, elle déplore de voir si peu de femmes choisir ce métier.

« Nous étions peu de femmes gestionnaires de portefeuille il y a 30 ans, et toutes proportions gardées, je ne pense pas que nous soyons beaucoup plus nombreuses aujourd'hui. Il y a pourtant



PHOTO : MARTIN LAPRISE

« Il y a pourtant une carrière formidable à envisager dans le secteur pour les femmes qui désirent se réaliser, se dépasser et rendre service », estime Hélène Gagné.

une carrière formidable à envisager dans le secteur pour les femmes qui désirent se réaliser, se dépasser et rendre service », estime-t-elle.

Pour sa part, Hélène Gagné collabore de façon régulière avec les médias. Elle est également l'auteur de deux livres sur la retraite et l'investissement, ce qui lui permet de mettre l'une de ses passions – les communications – au service de sa pratique professionnelle.

« C'est aussi une façon de redonner. Ça permet d'améliorer la littératie financière du public et plusieurs témoignages confirment également que mes ouvrages sont utiles aux gens de l'industrie. »

UN ORDRE, S'IL VOUS PLAÎT

Hélène Gagné déplore le fait que beaucoup de personnes ressentent un inconfort à parler d'argent et évitent le sujet à la maison. « Si on veut sensibiliser les gens et les ouvrir aux questions financières, il faut que ça se passe à l'école. Il faut initier et motiver les enfants lorsqu'ils sont encore en bas âge », dit-elle.

Elle verse les redevances qui découlent de la vente de ses ouvrages à **Centraide du Grand Montréal**.

Elle est par ailleurs particulièrement

sensible aux problématiques de la condition féminine, de la santé mentale et de l'itinérance. « Notre société devrait être capable de réduire le taux de pauvreté et briser ce cercle vicieux dans lequel trop de gens sont entraînés », lance-t-elle.

Fellow de l'**Ordre des administrateurs agréés du Québec (OAAQ)** et planificatrice financière, Hélène Gagné a siégé aux conseils d'administration de l'OAAQ et de l'**Institut québécois de planification financière (IQPF)** au cours des années 1990.

« Déjà à cette époque, chacun aurait bien voulu être l'ordre professionnel chargé d'encadrer l'ensemble des planificateurs, et 20 ans plus tard, les mêmes questions, et jusqu'à un certain point, les mêmes tensions sont toujours présentes », dit-elle.

Hélène Gagné juge qu'un ordre professionnel serait bénéfique tant pour le public que pour les planificateurs financiers.

« L'OAAQ est déjà un ordre professionnel, et ce que l'on observe, c'est que le gouvernement n'est pas très chaud à l'idée de créer de nouveaux ordres professionnels. Il y a une structure déjà en place, donc oui, je souhaiterais que le titre de planificateur financier soit encadré par un ordre professionnel qui est l'OAAQ », soutient-elle.

FI