



19.02.2010 - 08:38 - LÉONIE LAFLAMME SAVOIE

Développement des affaires

[Imprimer](#)

## Lectures : que recommander à ses clients?

Vers où orienter vos clients qui veulent en apprendre plus sur le monde du placement? Avant de les pousser vers les bancs d'école des grandes universités, vous pouvez leur suggérer quelques lectures.

Si les sites des grandes institutions financières peuvent être utiles puisqu'ils comportent presque tous des glossaires et des lexiques financiers, les sites des grands médias d'information économique sont aussi des incontournables.

« Le site Internet du Canal Argent et son pendant anglophone le site du *Globe and Mail*, principalement *Globeinvestor*, sont très intéressants pour les gens qui veulent en apprendre plus », explique Louis-Philippe Toupin, directeur régional au Groupe Investors Montréal-Champlain.

Internet, qui est maintenant souvent la première et principale source d'information des gens, doit toutefois être utilisé avec parcimonie pour éviter que le client ne se laisse influencer par ce qu'il trouvera dans le très large « World Wide Web ».

« Les clients peuvent s'y perdre lorsqu'ils entendent un commentateur suggérer un produit de placement, souligne Louis-Philippe Toupin. Il est important qu'ils valident les informations collectées sur le Web avec leur conseiller. »

Parmi les journaux papier, Sylvain De Champlain, président de De Champlain Services Financiers, suggère *La Presse Affaires*, mais également le *Journal Les Affaires* ainsi que sa version web, les *Affaires.com*.

« Le *Journal Les Affaires* couvre très largement le secteur, mais lorsqu'on consulte sa version web on peut avoir uniquement l'information qui concerne la finance, souligne-t-il. C'est très intéressant pour les clients. »

« Le *Journal Les Affaires* et le magazine *Affaires PLUS* sont ceux que nous recommandons le plus souvent et dont on nous parle le plus, ajoute pour sa part Louis-Philippe Toupin. Les clients vont souvent nous arriver avec un article publié dans *Les Affaires* et nous demander ce que nous en pensons. »

À cette liste, Louis-Philippe Toupin ajoute le magazine *Le Bel Âge* dont la section finance répond bien aux besoins des gens retraités ou près de la retraite. Le magazine *Protégez-vous* serait aussi une bonne référence en matière de finance lorsque des articles sur le sujet sont publiés dans ses pages.

### Quoi mettre dans la bibliothèque de ses clients?

Quant aux lectures plus substantielles, Sylvain De Champlain recommande le livre « *Who Moved My Cheese* », un bestseller américain qui s'avère très utile pour les clients qui se retrouvent en période de changement.

« J'en garde des copies que je donne aux gens lorsqu'ils sont en période d'interrogation, indique-t-il. C'est un livre qui parle

notamment d'adaptation au changement dans des périodes d'instabilité. »

Louis-Philippe Toupin a quant à lui trois suggestions. Sa première est « Un barbier riche », publié aux éditions Trécarré, qui est un livre écrit par David Chilton spécialement pour faire l'éducation financière des jeunes adultes. Vient ensuite « L'ABC d'une bonne planification financière », publié aux éditions Un monde différent et écrit par trois Québécois dont un fiscaliste.

Finalement, il suggère d'utiliser Les 100 meilleurs fonds, publié chaque année par Transcontinental, à des fins informatives : « Ça ne doit pas être considéré comme un palmarès puisque le fait qu'un fonds performe bien une année ne garantit pas qu'il enregistrera également de bons résultats durant l'année qui suivra. »

*Transcontinental est l'éditeur de Finance et Investissement*

*Photo Stock Exchange*



Droits de reproduction et diffusion réservés © 2007 Médias Transcontinental