

## Les propriétaires d'entreprises & Gestion de Patrimoine Alpha inc.

Les propriétaires d'entreprises et nous, comprenons bien que ces derniers ont bâti leur patrimoine au fil des ans et ce, principalement par une création de valeur dans l'exercice de leur entreprise pour laquelle ils excellent. Entreprise, qui a pour mission de répondre à des besoins spécifiques de la population.

Nous nous entendons donc tous pour dire que ce n'est ni grâce à l'épargne ni grâce à de diverses stratégies de placement que ces propriétaires d'entreprise ont pu se démarquer de la population, côté patrimonial.

Ceci est la raison principale, qui explique pourquoi les riches sont riches et que ces derniers comptent que pour moins de 3% de la population. Pourquoi? Ces 3% de la population pensent différemment et leurs résultats face à la création de richesse semblent effectivement leur donner raison. D'ailleurs,

### Connaissez-vous des gens qui sont devenus financièrement indépendants en épargnant?

Ces propriétaires d'entreprises excellent dans la gestion de leur société opérante et ils sont très à l'aise avec les risques inhérents à leur propre environnement. Ceci est la clé de leur succès.

Cependant, alors qu'ils peuvent s'investir jusqu'à 100 heures par semaine à la gestion de leur société opérante, nous constatons qu'ils s'attardent souvent que moins d'une heure par année à leur société de gestion.

Ainsi, les propriétaires d'entreprise peuvent être extrêmement habiles à générer du revenu actif lié à l'exploitation de leur entreprise opérante, tout en étant très inconfortables, lorsqu'il s'agit de « revenu passif », issu des actifs accumulés dans leur société de gestion et/ou dans leur portefeuille personnel.

De ce fait, le manque de maîtrise pour ce type de revenu peut amener certains propriétaires d'entreprise à se désintéresser inconsciemment de leurs placements dans leur société de gestion ou autres, de manière à négliger cette partie qui, pourtant, constitue souvent une portion importante de leur patrimoine.

La plupart du temps, cette partie importante de leur patrimoine est reléguée à un conseiller pour lequel, les rendements réalisés, par le passé, découragent les propriétaires à ce qu'ils s'y intéressent davantage.

### **Ceci constitue une menace très grave et généralement très sous-estimée, dont les conséquences peuvent jusqu'à mettre en péril la pérennité même de leur entreprise.**

En effet, lorsque vient le temps pour un propriétaire d'entreprise de transférer le fruit de son labeur à une relève éventuelle, soit par transmission à ses enfants, soit par la vente à des employés clés ou à quelqu'un de l'externe, l'idée de devenir dépendant d'une source de revenu issue d'un domaine qu'il ne maîtrise pas, en occurrence, la gestion de patrimoine générant du revenu passif, en insécurise plus d'un, au point où nous avons pu constater à multiples reprises, un désir de reporter indéfiniment ce moment éprouvant pour ce dernier.

Or, une étude de 2009, menée par un étudiant postulant au Ph. D., pour la rédaction de sa thèse aux HEC, traitant sur la transmission d'entreprise au Québec et sur l'entrepreneuriat, démontre que :

- Le Québec accuse un grave retard quant à la relève disponible dans l'entrepreneuriat par rapport aux autres provinces. **(retard sur la culture entrepreneuriale chez nos jeunes p/r aux autres provinces du Canada)**
- L'âge moyen des propriétaires de PME au Québec en 2009 était de 67 ans.
- Au départ, ces propriétaires prévoyaient prendre leur retraite vers l'âge de 60 ans, mais pour plusieurs raisons, dont celle mentionnée précédemment, ils ont reporté aux calendes grecques, cette décision.

Toujours selon cette étude, il est prévu vers 2011 que plusieurs, parmi ces propriétaires de PME au Québec, frapperont un mur, étant donné que ce sera leur santé qui les forcera à vendre leur entreprise dans un contexte où on retrouverait jusqu'à quatre entreprises à vendre pour qu'un acheteur potentiel.

**Aucun plan de relève + (Offre > Demande) + Urgence d'agir = Catastrophe potentielle en suspend.**

Ayant été témoin de ces faits à plusieurs reprises, ceci constitue une réelle menace à la pérennité même des entreprises et de ce fait, sur le patrimoine de leurs propriétaires.

**Notre mission : « Aider nos clients à prendre de meilleures décisions dans la gestion de leur patrimoine de manière à faire une différence appréciable dans leur vie. »**

Chaque mot dans cette mission d'entreprise a été pesé et c'est le temps passé avec nous, qui permet à nos clients actuels d'en apprécier la profondeur de leur signification et ce, corroborée par un vécu.

En effet, tout au long de notre relation d'affaires, nous demandons à nos clients, composés majoritairement de propriétaires de PME ou de cadres supérieurs de sociétés publiques, de participer à la compréhension de ce que nous faisons concernant notre méthodologie et notre approche quant à la gestion de leur portefeuille.

Cette façon de faire a, maintes fois, permis à nos clients actuels, de valider par eux-mêmes que notre méthodologie fonctionne très bien, que rien n'y est improvisé ni laissé au hasard et que les résultats qui en découlent, leur procurent, aujourd'hui, la sérénité sachant qu'ils pourront vivre une retraite confortable à un moment de leur choix, sans avoir à s'inquiéter de leur qualité de vie par la suite.

Autrement dit, s'il devait y avoir report de leur retraite, ce ne serait pas causé par une quelconque insécurité face à leurs placements, mais plutôt par un choix délibéré de leur part.

Ainsi, mes clients comprennent bien au fil des ans, que la gestion de leur patrimoine, une fois qu'ils se seront retirés, continuera d'être bien encadrée, parce qu'ils auront eu l'occasion d'ici là, d'en apprivoiser les fondements et ce, basé sur un vécu réalisé avec nous.

**Faire réaliser à nos clients que leur qualité de vie peut être maintenue sans tracas après la retraite, voilà comment nous pouvons, entre autres, faire une différence dans leur vie pour eux et leurs proches.**

Pour de plus amples informations, n'hésitez pas à communiquer avec moi,

*Jacques Bello* BAA, ADM.A., AVC.

DESS en Gestion de Patrimoine Privé.

Administrateur agréé

Conseiller en sécurité financière auprès de

**Gestion de Patrimoine Alpha inc.**

Représentant en épargne collective auprès de

**Investia Services Financiers inc.**

Tél. : 514-895-9479

[j.bello@gpalpha.com](mailto:j.bello@gpalpha.com)

[www.gpalpha.com](http://www.gpalpha.com)



*Le présent article a été rédigé par Jacques Bello qui est un représentant en épargne collective inscrit auprès d'Investia Services Financiers inc., une société de l'Industrielle-Alliance. Ce document ne constitue pas une publication officielle d'Investia Services Financiers inc. et l'auteur n'est pas un analyste d'Industrielle-Alliance Valeurs mobilières inc.. Les opinions (y compris les recommandations) exposées dans cet article n'appartiennent qu'à l'auteur; elles n'ont pas été approuvées et ne sont pas nécessairement endossées par Investia Services Financiers inc.*