

À propos de l'IQPF Devenir planificateur financier Services au public Services aux entreprises Formation continue Salle de presse Congrès 2020 de l'IQPF 

## Cours en salle

 Septembre 2020 

Dim	Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven	Sam
30	31	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	1	2	3

[Trouver un cours >](#)

## Ressources

 Trouvez un planificateur financier Outils et formulaires Achats en ligne Sites d'intérêt

Accueil &gt; Tête d'affiche



## Tête d'affiche

## Bernard Fortin s'attelle à mieux comprendre l'être humain



Issu de l'univers des placements, Bernard Fortin est un passionné de l'être humain. C'est ce qui l'a d'ailleurs amené à devenir planificateur financier, puis gestionnaire d'équipes de planificateurs financiers. Afin de mieux comprendre l'être humain, il s'intéresse à l'éthique appliquée dans le cadre du doctorat qu'il poursuit en administration des affaires, avec une majeure en management, à l'Université Laval. Aujourd'hui vice-président marketing et gestion de patrimoine à la Financière des professionnels, il est vice-président du conseil d'administration de l'IQPF, où il s'implique pour redonner à sa profession et avoir une influence plus directe sur son évolution.

## En proximité

Le planificateur financier, affirme Bernard Fortin, peut avoir « un impact global sur un être humain. Il a un rôle fondamental de proximité avec sa clientèle et il doit en être fier, car ce ne sont pas toutes les professions qui offrent cette chance ».

Devenu planificateur financier en 1997, il crée maintenant de la valeur dans la vie de planificateurs financiers qui, à leur tour, créent de la valeur dans la vie de leurs clients. Toujours dans une perspective de proximité, il prend aussi le pouls du marché en écoutant « de vraies personnes » plutôt que de se fier uniquement aux statistiques.

## Un défi d'adaptation au marché et aux clients

Ayant rencontré des planificateurs financiers de toutes les régions du Québec, Bernard Fortin constate que, si le métier reste partout le même, « le praticien doit s'adapter à son marché, car les mots ne veulent pas dire la même chose d'une région à l'autre ».

Le défi, précise-t-il, « c'est de bien comprendre le client, non à partir de qui je suis ni d'où j'arrive, mais en fonction de qui il est et d'où il arrive. Il faut s'adapter à la couleur d'une région et comprendre les intentions du client, c'est la clé. »

## Une éthique appliquée en gestion

Heureux d'appartenir à une profession qui « n'est pas statique », Bernard Fortin développe ses connaissances en matière d'éthique pour être utile aux praticiens dans leur quotidien. Intéressé par les conflits éthiques pouvant arriver dans l'exercice d'une profession, comme en planification financière, il porte une attention particulière aux perceptions d'injustice dans les organisations.

L'éthique, explique-t-il, correspond à une façon de voir. « Quand on a le privilège d'accompagner quelqu'un, c'est bien de savoir ce dans quoi il croit, ce qu'il trouve juste ou injuste. »

Vous connaissez un Pl. Fin. qui se démarque? Contactez [Liette Pitre](#) afin de présenter cette personne en tête d'affiche à vos collègues dans l'un de nos prochains numéros.