

CONSEIL EN GESTION

Blue Bridge lance Blue Intuitae

Renforcement d'un partenariat entre l'Europe et le Québec ■ PAR CHRISTINE DESLANDES

Deux Européens amoureux du Québec, qui ont implanté leur firme indépendante de consultation en gestion de patrimoine à Montréal, s'associent maintenant à un consultant... européen.

Alain E. Roch, président des consultants en gestion de patrimoine **Blue Bridge**, cache mal sa joie d'avoir lancé en janvier dernier **Blue Intuitae**, une entité qui cimenter le partenariat établi entre le consultant québécois et la firme européenne **Intuitae Consultants privés**.

C'est un avocat de Paris qui a eu la bonne idée de présenter Alain E. Roch à Christophe Achard, le grand patron d'Intuitae, en 2005.

ré en 2002 une firme de consultation ayant une vocation très similaire - dépistage et jumelage des meilleurs talents en gestion de portefeuille - et de servir une clientèle privée aisée, les deux hommes d'affaires partagent la passion des cigares de la Havane et des fins de semaine en famille. Un bon tremplin pour tisser l'amitié!

« Au début, nous étions méfiants, car nous sommes pratiquement des concurrents, raconte Alain E. Roch. Mais, très vite, nous

L'union des deux équipes permettra à Blue Bridge de donner des conseils en matière de gouvernance familiale, ce qui englobe l'éducation et l'assurance.

Rapidement, des atomes crochus se révèlent. En plus d'avoir démar-

avons réalisé que notre approche et notre méthodologie étaient

presque identiques, et nos outils complémentaires. »

En fait, c'est pour regrouper l'univers de gestionnaires européens d'Intuitae et la banque de gestionnaires nord-américains de Blue Bridge qu'une collaboration entre les deux entreprises a débuté en 2006, les amenant à servir des clients communs. Leur union est maintenant renforcée par la création de Blue Intuitae, détenue à 51 % par Blue Bridge.

« En 2006, nous avons consolidé nos grilles d'analyse et mis sur pied un site intranet afin d'accéder rapidement à cet univers de gestionnaires transatlantique, précise le responsable québécois. Cette alliance nous a déjà permis d'accroître nos clientèles respectives. »

Les avantages d'une expertise européenne

La création de la nouvelle entité s'explique aussi par le fait que les cofondateurs de Blue Bridge, Alain E. Roch et Rolf Spielmann, sont originaires d'Europe, ce qui les a instinctivement poussés à développer cette clientèle.

La clientèle compte pour 40 %

autres, l'éducation et l'assurance. « Nous profitons de l'expertise d'Intuitae dans ce domaine », précise Alain E. Roch.

Le développement de l'Asie

Blue Intuitae a également un autre projet en marche : financer le développement d'une banque de gestionnaires en Asie. Actuellement, seulement 5 % des clients des deux partenaires sont asiatiques, et 4 % sont investis dans cette région du monde.

« En développant une bonne expertise en Asie, nous pensons être en mesure d'attirer des clients intéressés par l'international. Nous pourrions également positionner plus facilement notre clientèle dans la meilleure zone géographique. »

Il est à noter que Blue Bridge et Intuitae sont deux firmes indépendantes qui ont réussi à s'imposer, en cinq ans seulement, dans la consultation en gestion de patrimoine. Bien que les entreprises possédant leur profil soient assez rares, la concurrence directe menace, de nombreuses institutions financières cherchant à développer la clientèle des gens fortunés.

« Nous avons l'avantage d'être totalement indépendants. Nous ne sommes liés d'aucune façon aux gestionnaires que nous recommandons, et notre univers se rénovelle continuellement. »

FI