

## BULLETIN CONSTRUIRE

12<sup>e</sup> édition, PRINTEMPS 2015



### LE BULLETIN DES EMPLOYÉS ET COLLABORATEURS DE LAFOND + ASSOCIÉS

Mot du Président

Lafond Gestion – Lafond Formation

Les comptes corporatifs et la convergence « 4C »

Lafond Avantages Sociaux et Actuariat

Lafond Planification

Du côté de la conformité

Du côté d'Investia Services Financiers

Du côté des ressources humaines

Lafond + Associés Distribution

Formation, support et encadrement

Bureaux Régionaux

Comité Milieu de Vie et Mieux être des employés

Un peu d'humour

## MOT DU PRÉSIDENT

Le 11 et le 12 mai dernier, les directeurs généraux des filiales de Lafond + Associés se sont réunis à l'extérieur du bureau à des fins de réflexion stratégique.

Préalablement à cette réunion, la participation de plusieurs membres de l'organisation avait été sollicitée afin de générer des idées, des problèmes et des solutions sur les différentes facettes de l'organisation.

169 idées, problèmes et solutions ont été répertoriés de la part des différents intervenants. Ces gens seront se reconnaître et je les remercie.

Ces 169 idées ont été segmentées et constituent maintenant les 5 nouveaux axes de développement de notre organisation pour les 3 prochaines années.

Je vous énumère les 5 axes de développement ainsi que leur orientation.

### AXE DE DÉVELOPPEMENT NO. 1 DISTRIBUTION (61 IDÉES, PROBLÈMES ET SOLUTIONS)

**Orientation :** Être en mesure de recruter les talents et futurs talents de notre industrie et leur offrir les meilleures conditions de formation, d'accompagnement, de reconnaissance et d'intégration pour que les chargés d'affaires et consultants puissent avoir les moyens et les outils pour s'insérer dans notre modèle d'affaires.

### AXE DE DÉVELOPPEMENT NO. 2 DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES (41 IDÉES, PROBLÈMES ET SOLUTIONS)

**Orientation :** Consolider et développer nos revenus d'honoraires et de commissions.

### AXE DE DÉVELOPPEMENT NO. 3 ORGANISATION D'ENTREPRISE (35 IDÉES, PROBLÈMES ET SOLUTIONS)

**Orientation :** Maintenir des conditions de travail professionnelles et équitables où chacun se sent reconnu, développer le sentiment d'appartenance, exercer ses fonctions de façon responsable et solidaire dans une équipe compétente et stable.

### AXE DE DÉVELOPPEMENT NO. 4 FINANCES (26 IDÉES, PROBLÈMES ET SOLUTIONS)

**Orientation :** Maintenir une gestion financière saine et équilibrée : conserver la relation de confiance avec nos partenaires (chargés d'affaires) et utiliser les autres sources de financements disponibles.

### AXE DE DÉVELOPPEMENT NO. 5 RELATIONS AVEC LA COMMUNAUTÉ D'AFFAIRES DU QUÉBEC (6 IDÉES, PROBLÈMES ET SOLUTIONS)

**Orientation :** Maintenir notre implication dans la communauté d'affaires du Québec pour être à la fois connue et reconnue en étant présent dans les réseaux locaux, régionaux et nationaux qui nous concernent.

Chacun des axes de développement a été développé en termes d'actions avec des échéances variant de 2016 à 2018 (3 ans).

Notre plan triennal est maintenant en place suite à cette réflexion. Nos directeurs généraux ont fixé des échéances pour ce qui a trait aux priorités de l'année 2016 et se sont engagés à prioriser les autres variables importantes en les implantant sur une période de 3 ans.

Nous verrons au fur et à mesure que les années s'écouleront les transformations et les changements nécessaires à nous positionner sur la demande des nouveaux marchés.

Je compte sur votre collaboration dans l'implantation des changements qui seront requis afin d'actualiser nos 5 axes de développement.

Robert Lafond

## LAFOND GESTION – LAFOND FORMATION

La filiale de Lafond Gestion a respecté, pour une 2<sup>e</sup> année consécutive, les budgets déposés en début de période. Les revenus de l'année 2013 – 2014 (au 31 août) ont été 1,5% plus élevés que prévu, et ce, dans le respect des marges bénéficiaires exigées par le Conseil d'Administration. Cette performance a été réalisée grâce à l'équipe, qui a fait un travail extraordinaire, et qui a mis l'épaule à la roue : nos directeurs de stratégie (Robert Lafond, Pierre Grand'Maison, François Morin, et Annie Veilleux sur certains mandats), nos consultants (Samia Zoheir, Natalie-Ann Shorteno, et Annie Veilleux sur d'autres mandats), nos partenaires-amis (Pierre Bédard, Yves Archambault, et Nicole Simard), notre coordonnatrice de projets (Liza) et notre adjointe à la direction et coordonnatrice aux dossiers, Diane Marcil.

Les nouveaux mandats ouverts depuis le 1<sup>er</sup> avril, et ce jusqu'en décembre 2014 :

- **Fenêtres Concept**, chargé d'affaires Pierre Grand'Maison (26 à 49 EE)
- **Touché!**, chargé d'affaires Robert Lafond (115 EE)
- **Polygraphe**, chargé d'affaires Robert Lafond (-15 EE)
- **Gestion B1N1** (Morgan Schaffer), chargé d'affaires Pierre Grand'Maison (125 EE+)
- **Fabelta**, chargé d'affaires Paul-André Ménard (+50-125 EE)
- **Bell Gaz**, chargé d'affaires Paul-André Ménard (26 à 49 EE)
- **Patio Drummond**, chargé d'affaires Robert Lafond (11 à 25 EE)
- **Sleeptek**, chargé d'affaires Paul-André Ménard (5 EE)
- **Paysages Rodier**, chargé d'affaires Robert Lafond (26 à 49 EE)
- **Super Marché Donat Thériault**, chargé d'affaires Reneaud Cantin (120 EE)

L'année 2014-2015 marquera la 2<sup>e</sup> année du plan triennal de Lafond Gestion. Le chiffre d'affaires budgété comporte une augmentation de 6,5% sur l'année dernière. C'est une « grosse commande », et tous les membres de Lafond Gestion y sont engagés. La maturité des directeurs de stratégie et l'autonomie des consultants y contribueront grandement. De plus, plusieurs entreprises clientes sont à l'étape du transfert sur l'axe de la propriété, exigeant donc l'étude d'options stratégiques financières, une opportunité de mandats connexes additionnels. Par ailleurs, l'intégration systématique du diagnostic de la santé financière de l'entreprise à l'offre de service nous permet

aussi d'élargir notre mandat d'accompagnement. Aussi, nous sommes à développer des offres de service spécifiques, tel l'accompagnement dans la mise en place de la gouvernance (Conseil d'Administration), l'accompagnement aux dirigeants par un coach certifié (François Morin est certifié du Programme d'entraînement au coaching professionnel), de même qu'un projet pilote « maillage » entre repreneurs et entreprises à vendre. Finalement, un accent particulier est mis sur le réseautage des membres de Lafond Gestion en fonction de leurs affinités respectives (se rendre « visible »).

Le recrutement de 8 participants a été complété pour la cohorte de leadership annuelle, débutant à la mi-janvier 2015. Les personnes suivantes se sont inscrites.

- **Produits Métalliques Bussières** (+15-50 EE), chargé d'affaires Robert Lafond
- **Groupe MI Intégration** (125 EE+), chargé d'affaires Paul-André Ménard
- **L. A. Hebert** (125 EE+), chargé d'affaires Pierre Grand'Maison
- **Les Paysages Rodier** (+15-50 EE), chargé d'affaires Robert Lafond
- **Toitures Raymond** (125 EE +), chargé d'affaires Paul-André Ménard
- **Orange Tango** (+15-50 EE), chargé d'affaires Robert Lafond
- **Tapis Énard** (+15-50 EE), chargé d'affaires Luc Rodrigue
- **IGA Thériault** (Sobeys) (125 EE+), chargé d'affaires Reneaud Cantin

Jérôme Daoust ainsi que Sylvie Gilbert sont les membres de Lafond + Associés qui ont complété la formation en leadership de la cohorte 2015.

Nous sollicitons présentement certains de nos clients avec ferveur pour compléter la cohorte 2016 (si jamais vous pensez que cela peut intéresser l'un de vos clients, demandez plus d'informations à Liza).

Dans les prochains mois, Lafond Gestion présentera aux membres du Groupe Performance notre « pyramide » du transfert optimal, intégrant l'outil du diagnostic patrimonial, un élément pivot essentiel à la convergence des mandats de continuité vers les services financiers. Je vous invite donc à vous informer auprès des membres de l'équipe de Lafond Gestion à propos des services et des outils offerts vous permettant d'optimiser votre relation avec vos clients entrepreneurs.

Annie Veilleux  
Directrice générale

## LES COMPTES CORPORATIFS ET LA CONVERGENCE (« 4C »)

En tant qu'organisation, nous sommes pleinement conscients de l'importance pour les chargés d'affaires de bâtir un tissu relationnel solide avec leurs clients afin de maintenir leur portefeuille d'affaires et d'en soutenir la croissance grâce, entre autres, à la multidisciplinarité de notre cabinet.

C'est donc dans cette optique que la première édition de l'activité relationnelle Lafond s'est tenue le 29 avril dernier! Et nous avons visé juste : plus d'une quinzaine de chargés d'affaires ont saisi l'opportunité de participer à cet événement clé en main, en invitant leurs clients d'exception, et ce, afin de leur témoigner toute leur appréciation à l'égard de leur relation d'affaires.

Au-delà de 120 clients ont ainsi eu l'opportunité d'entendre le conférencier Pierre Lavoie, sur l'importance et la puissance de l'engagement et ont su améliorer leurs connaissances sur le vin grâce aux conseils de la pétillante Jessica Harnois. La satisfaction témoignée par les participants à la soirée nous confirme que nous avons définitivement répondu à un besoin et que cette activité mérite d'être répétée de façon récurrente.

Je profite de cette tribune pour remercier les personnes qui ont collaboré au succès de la soirée : Michèle David, Chanelle Cartier et Diane Marcil. Merci de votre aide!!

## LE GROUPE PERFORMANCE

Ce groupe, composé de 12 chargés d'affaires, poursuit assidument ses activités, toujours dans l'objectif d'améliorer le positionnement et le niveau d'exécution des participants, afin de provoquer l'obtention de résultats concrets, et ce, au niveau du Groupe Conseil et du Groupe Courtage.

Aussi, les réflexions et les échanges entre les participants ont permis la création de nouveaux outils, actualisés et adaptés aux besoins des chargés d'affaires. À cet égard, mentionnons le nouveau VPV sur la gestion des risques de l'entrepreneur et le communiqué corporatif sur les nouvelles règles d'exonération qui devrait être disponible sous peu.

## LES COMPTES CORPORATIFS

Au mois de mars dernier, un nouveau compte corporatif a été signé, soit l'Association pour le Développement et l'Innovation en Chimie (ADICQ). Lafond a été mandaté en tant que consultant officiel et exclusif relativement à la création et au développement d'un regroupement en assurance collective pour la centaine d'entreprises membres de l'association.

Dans le cadre de ce partenariat, Lafond a fait une première activité de représentation, ce qui a permis à Gilles Cartier de démontrer aux participants les nombreux avantages découlant d'un regroupement exclusif en assurance collective. Aussi, une offensive en télémarketing est actuellement en cours favorisant un premier contact avec chacune des entreprises membres. Nous sommes bien confiant des résultats rapides et concrets que connaîtra ce compte corporatif.

Parmi les activités récentes, mentionnons également:

- **Académie Dentaire Multidisciplinaire (Éric Chayer)** : La 2e cohorte de dentistes a terminé son programme de formation sur le leadership le 13 mars dernier. De plus, dans une optique de formation continue, deux cercles d'étude en revitalisation de leadership ont été donnés par Annie Veilleux et Natalie-Ann Shorteno, les 21 novembre 2014 et 8 mai 2015.

Aussi, pour compléter notre offre de service aux dentistes, nous avons préparé un atelier de formation, d'une journée complète, portant sur les finances (enseigné par Éric Chayer) et le développement organisationnel (enseigné par Annie Veilleux et François Morin). Cette formation a été prodiguée en mars dernier.

Enfin, nous ne pouvons passer sous silence la performance de Robert Lafond au congrès biennal d'Henry Schein, un des principaux fournisseurs dans l'industrie de la dentisterie, qui s'est déroulé à Ixtapa du 11 au 18 avril. En effet, Robert a agi en tant que conférencier afin de faire la promotion de notre programme de formation sur le leadership. Le succès qu'il a connu s'est rapidement répercuté sur les inscriptions de la prochaine cohorte, qui débutera à l'automne 2015.

- **L'Association des Agences de Publicité du Québec** (*Robert Lafond*) : L'AAPQ a élaboré un calendrier de formations axées sur les ressources humaines afin de soutenir et d'outiller les dirigeants des agences membres au niveau de la bonne gestion de leur personnel et ainsi favoriser la croissance de leur organisation. Lafond a collaboré à ce projet et une formation sur la consolidation d'équipe a été donnée le 27 mai dernier à 14 gestionnaires d'agence. C'est Annie Veilleux et François Morin qui ont agi en tant que formateur pour cette demi-journée de formation.
- **Uni-Sélect** (*Éric Chayer*) : Renouvellement de la commandite de Lafond avec la bannière Pro Color et la participation de Philippe Perrault et d'Éric Chayer au tournoi de golf annuel Pro Color le 19 mai dernier.
- **ACRGTO** (*Lafond et Pierre Grand'Maison*) : Participation de Pierre Grand'Maison et de Gilles Cartier au congrès annuel en janvier dernier. Une offensive en assurance collective est actuellement en cours et tous les membres de l'association seront contactés.
- **Pôle d'Excellence en transport terrestre** (*Lafond et Pierre Grand'Maison*) : Notre partenariat de deux ans se termine le 12 juin prochain. Une offensive ciblée est donc en cours afin d'informer tous les propriétaires d'entreprises qui font face au défi de la continuité de leur organisation des services que propose Lafond Gestion.
- **Groupe des chefs d'entreprise** (*Paul-André Ménard*) : Présence de Paul-André Ménard lors du G-500 les 7 et 8 mai dernier et participation de Lafond en tant que partenaire lors de la rencontre annuelle des experts le 14 avril. Cette rencontre permet de tisser des liens entre notre organisation et les accompagnateurs qui travaillent en étroite collaboration avec les entreprises membres de clubs à travers la province.
- **Corporation des concessionnaires automobiles de Montréal** (*Lafond*) : Un webinaire ayant pour titre « Six questions pour relever un défi en tant que leader » est en cours de préparation et sera présenté par Annie Veilleux le 17 juin dernier.
- **Coopérative d'achats stratégiques industriels** (*chargé d'affaires : Richard Yandle*) : Une offensive de télémarketing en assurance collective est actuellement en cours auprès des membres de la CASI. Des activités de sollicitation sont également lancées afin de supporter la coopérative dans le recrutement de nouveaux membres via l'adhésion

au regroupement exclusif en assurance collective. Aussi, Richard Yandle et Gilles Cartier ont participé à l'assemblée générale annuelle de la coopérative le 7 mai dernier et un kiosque Lafond était sur place pour promouvoir les nombreux avantages dont les membres peuvent bénéficier en adhérant au regroupement d'assurance collective.

Je terminerai en mentionnant que nous sommes en négociation avec trois comptes corporatifs potentiels, pour obtenir un mandat en tant que consultant officiel en avantages sociaux par la mise en place d'un regroupement en assurance collective.

## L'INFOLETTRE LAFOND

L'infolettre Lafond a connu un taux d'ouverture record en février 2015 en se fixant à 43,50% en comparaison à 41% en octobre et juin 2014. Grâce à la qualité des textes et la pertinence des sujets traités par les rédacteurs, 15% des lecteurs ont prolongé leur lecture en visitant le site Internet de Lafond. À pareille date en 2014, c'est 10% des lecteurs qui ont poursuivi leur lecture vers le site Internet. Je profite donc de cette tribune pour remercier les rédacteurs pour leur collaboration et la qualité des textes qu'ils préparent.

Liza Poulin  
Coordonnatrice de projets

## LAFOND AVANTAGES SOCIAUX ET ACTUARIAT

Pour ceux et celles ayant travaillé avec notre département par le passé, vous savez que nous avons la chance de compter sur une équipe solide et fiable. D'ailleurs, à l'automne 2015, nous fêterons les arrivées de Nathalie Sauther et d'Anne-Marie Lussier au sein de notre équipe, il y a respectivement 3 et 2 ans. Nathalie a su relever le défi d'être maintenant l'analyste senior au sein de notre équipe, et ce, tout en continuant d'étudier pour le fellow en actuariat! Quant à Anne-Marie, compte tenu du fait que son poste était nouveau, il est certain que son arrivée nous a incités à faire certains ajustements dans notre gestion quotidienne des dossiers. Par contre, après près de 2 ans avec Anne-Marie dans l'équipe, nous ne pourrions imaginer le département sans elle! Elle mène d'une main de maître tout ce qui touche le service à la clientèle, la gestion des nouveaux dossiers et sans compter, les mille et un "bobos" de nos clients, qui surviennent au jour le jour. Merci de tenir aussi bien le phare Anne-Marie!

Sachez que nous sommes toutefois toujours à la recherche d'un analyste junior afin de combler le poste vacant laissé par le départ de Mathieu. Nous travaillons d'ailleurs avec une firme spécialisée afin d'ajouter une autre perle rare à notre équipe.

Côté chiffre, nous sommes très heureux des résultats obtenus jusqu'à maintenant. Nos 30 nouveaux dossiers ont amené un volume de près de 2 000 000 \$ de nouvelles affaires, depuis le début de l'année financière. Côté prospection, nous avons présentement l'équivalent de 400 600 \$ de volume en soumission. D'ailleurs, nous ne pouvons passer sous silence l'implication et le travail constant de Luc Rodrigue et Éric Chayer. Nous travaillons plusieurs nouveaux comptes corporatifs, dont l'ADICQ pour lequel une entente officielle de partenariat a été signée. Il est important également de souligner que le regroupement Uniselect (Éric Chayer titulaire et Philippe Perreault) ne cesse de se développer. Un merci tout spécial à notre partenaire au niveau des comptes corporatifs, Liza Poulin, qui nous permet d'atteindre de nouveaux niveaux dans ces dossiers. Nous aimerions également souligner la première vente officielle de Mélissa Lanthier au cours de la dernière année. En espérant que ce soit le début d'un beau portefeuille fleurissant en collectif!

Finalement, nous avons signé plusieurs dossiers au niveau des régimes de retraite, notamment en raison de la nouvelle législation à ce sujet. D'ailleurs, nous tenons à vous rappeler qu'il est primordial d'en discuter avec vos clients. Le RVER constitue une excellente porte d'entrée pour des dossiers collectifs! Les entreprises sont tenues d'y voir de toute façon et si ce n'est pas vous, un autre courtier se fera un plaisir de lui offrir ses services. Nous sommes toujours là pour répondre à vos questions et offrir des soumissions concurrentielles à vos clients.

Sachez finalement que nous sommes très fiers de partager le fait que notre ratio de conservation est actuellement de 98%. Il nous est donc possible d'affirmer que lorsque vous nous amenez des clients, notre équipe s'assure de les conserver!

N'hésitez pas à venir nous voir si vous avez des questions! Nous nous ferons un plaisir de vous guider dans le merveilleux monde de l'assurance collective!!

Un très bel été à tous!

Julia Blais  
Directrice générale

## LAFOND PLANIFICATION

### PORTEFEUILLE SÉLECTION LAFOND (PSL)

Le PSL (Portefeuille Sélection Lafond) a déjà 5 ans d'existence et nous sommes très fiers de la stabilité, la performance et surtout l'intérêt que nos clients portent à la profondeur du suivi des gestionnaires et secteurs.

Nous avons eu le privilège d'intégrer Monsieur Stéphane Lapointe, chargé d'affaires chez Lafond, au comité d'investissement et du PSL. Stéphane est un atout pour notre comité par sa passion pour le monde d'investissement et ses connaissances sur le plan fiscal et financier. Merci Stéphane d'avoir accepté notre invitation. Depuis son arrivée, nous avons débuté une étude sur un nouveau produit d'investissement tout en mettant en place des ajouts pour le portefeuille PSL actuel. Je vous reviendrai bientôt avec nos résultats.

Pour les résultats de la fin mars 2015, le portefeuille PSL 100% actions a fait un rendement de 11,3% depuis sa création. Le rendement du portefeuille PSL 60 actions-40% revenus fixes a fait 10,1% sur la même période. Vous comprendrez la satisfaction de nos clients avec cette performance. Je vous rappelle que le PSL est un outil de référence qui vous est possible soit de consulter, soit d'appliquer selon votre guise.

### CONGRÈS IQPF

J'ai eu la chance d'assister au congrès de formation de IQPF (Institut québécois de la Planification Financière) les 11 et 12 juin au Centre de congrès à Rimouski sous le thème de "Gérer le passé, planifier l'avenir".

Un des sujets traités était, la nouvelle loi sur les fiducies testamentaires. Comme vous avez pu constater, avec cette nouvelle loi, l'avantage fiscal des testaments fiduciaires a perdu de son attrait, car les revenus générés par la fiducie, créée lors du décès pour un bénéficiaire, seront entièrement imposables entre les mains du bénéficiaire chaque année, et ce, au taux d'imposition marginal du bénéficiaire. À notre grande surprise, peu de gens se sont précipités chez leur notaire pour en discuter et apporter les modifications. Mon point est de vous encourager à avoir une conversation avec votre notaire et vos clients afin de connaître les alternatives à cette nouvelle loi.

Il est important de comprendre que la fiducie testamentaire demeure encore un outil extraordinaire pour protéger votre succession mais vous devez connaître les limites de cet outil.

Arnold Mahoney  
Directeur général

---

### DIAGNOSTIC PATRIMONIAL

Le diagnostic patrimonial fête son premier anniversaire cet été!

Petit rappel... Cet outil d'évaluation de l'autonomie financière du cédant/repreneur est recommandé par le directeur de stratégie lorsqu'il traite de l'axe de la propriété, dans le cadre de mandats de continuité d'entreprise. Il sert à analyser la cohérence entre les objectifs personnels, les intentions successorales du cédant et sa structure patrimoniale, dans ses aspects financiers, légaux et fiscaux. Les recommandations renvoient le cédant à ses professionnels pour corriger les désalignements relevés et ajuster ses stratégies dans le but d'optimiser son organisation globale. Son format concis, simple et personnalisé a été particulièrement bien accueilli par nos neuf clients livrés puisqu'il permet de mettre l'accent sur la conversation qui répond à leurs préoccupations particulières.

Le bilan de cette première année est de 9 diagnostics patrimoniaux livrés (voir ici-bas), 5 offres de service en cours de production et un bassin potentiel issu de nos mandats en cours dépassant la dizaine.

Les 9 mandats produits et livrés par Lafond Planification.

**1. Michel Dubeau et Michelle Parent**  
(titulaire Robert Lafond) Sentinel Gestion Immobilière

**2. Réjean Bussièrès** (titulaire Robert Lafond)  
Recouvrements Métalliques Bussièrès

**3. Nadia Bussièrès – repreneur**  
(titulaire Robert Lafond) Recouvrements Métalliques Bussièrès

**4. Camil Boudreau et Agathe Vigneault**

(titulaire Robert Lafond) Alimentation Jako

**5. Philippe Charron et Hélène Dagesse**

(titulaire Robert Lafond) Flextherm

**6. Jean-Pierre Rodier et Mireille Dion-Rodier**

(titulaire Robert Lafond) Paysages Rodier

**7. Hélène Casavant**

(titulaire Robert Lafond) Grand Travaux Soter (GTS)

**8. Réjean Meloche**

(titulaire Robert Lafond) Groupe Meloche

**9. Hugue Meloche**

(titulaire Sébastien Lafond) Groupe Meloche

Merci à tous nos collaborateurs de votre confiance, et bon succès dans vos affaires!

Samia Zoheir

Consultante en gestion patrimoniale  
Lafond Planification

## DU CÔTÉ DE LA CONFORMITÉ

### LES UFC

La date limite pour la qualification des UFC est le 30 novembre 2015. Veuillez vous assurer que vous êtes sur la bonne voie de compléter tous les UFC requis.

### PETIT RAPPEL

Comme vous le savez, les conseillers rattachés à Lafond Services Financiers ont l'obligation de remettre, avec toute nouvelle affaire, les ABF et les avis de divulgation au département de soutien administratif. Nous comptons sur votre collaboration.

## DU CÔTÉ D'INVESTIA SERVICES FINANCIERS

Le prochain colloque annuel se déroulera au Manoir Richelieu du 21 au 23 octobre prochain.

Les détails sur l'horaire des présentations et les modalités d'inscription vous seront transmis via les communications hebdomadaires d'Investia.

## DU CÔTÉ DES RESSOURCES HUMAINES

### HORAIRE D'ÉTÉ

Veuillez prendre note que l'horaire d'été sera en vigueur à partir du 22 juin 2015 au 28 août 2015. Les heures d'ouverture seront :

- Lundi au jeudi de 8 h 30 à 16 h 30.
- Vendredi de 8 h 30 à 13 h.

**Important : L'heure de tombée pour les transactions est à 11h les vendredis. Toutes les transactions reçues après 11h seront traitées le lundi suivant.**

Sylvie Gilbert  
Directrice RH et conformité



## LAFOND + ASSOCIÉS DISTRIBUTION

### RECRUTEMENT

Lafond Services Financiers et son équipe sont honorés de vous partager nos plus récentes associations avec de nouveaux chargés d'affaires. Notre équipe de collaborateurs chevronnés s'est enrichie de cinq nouveaux conseillers.

#### Capitale nationale Chaudière-Appalaches

Assurément, nous pouvons témoigner d'une percée significative dans la grande région de Québec, car se sont joints à notre équipe trois conseillers dont la réputation n'est plus à faire. Deux de ceux-ci, Denis Julien et Jean-François Labbé, s'ajouteront à la liste des conseillers Lafond s'illustrant à l'échelle canadienne Investia. En faisaient déjà partie Éric Chayer et Arnold Mahoney et, collectivement, nous croyons fermement en ressortir grands. M. Labbé est d'une compétence et d'une profondeur hors pair et c'est sur une volonté d'échanges que s'amorce cette nouvelle relation d'affaires. Son jeune associé, Alexandre Brassard, est planificateur financier et possède un baccalauréat en administration des affaires. Jean-François, C.F.A., possède également un M.B.A. Nous sommes privilégiés de pouvoir côtoyer cette équipe si qualifiée et surtout de pouvoir nous inspirer de ces deux entrepreneurs à succès.

Nous aimerions également souhaiter la bienvenue à Denis Julien. Possédant, entre autres, une maîtrise en économie, ce conseiller d'exception est une figure populaire et charismatique. Au cours de sa carrière, Denis a fait figure de mentor auprès de plusieurs conseillers au niveau de la gestion de leur pratique de par les nombreuses formations et/ou ateliers qu'il a dispensés.

Lafond a été, est, et sera toujours un lieu où l'expertise se partage. Nous nous sentons donc plus fort avec l'arrivée de Messieurs Labbé, Brassard et Julien et il sera un privilège de pouvoir travailler avec ces nouveaux partenaires.

### Laurentides

C'est un plaisir immense que de travailler au quotidien avec Jonathan Gravel. Ancien douanier, Jonathan a choisi cette nouvelle carrière dans le but d'être d'autant plus au service des gens. Aussi, cette nouvelle situation lui procure une grande autonomie dont sa grande famille (3 enfants) tire merveilleusement parti. Interrogé sur le sujet, Jonathan répond qu'il a choisi Lafond pour la profondeur de son encadrement. Il a soif d'apprendre et tient à porter son "jeu" au niveau supérieur. Son enthousiasme contagieux nous motive à nous surpasser.

### Lanaudière

Ghislain Thibeault a travaillé au sein de BMO dans le passé en compagnie de notre ami et collègue Paolo Folco. Nous savions dès le départ que nous faisons la rencontre d'un conseiller fort compétent et consciencieux. Nous avons de plus croisé le chemin d'un conseiller aux valeurs extrêmement fortes. Ce sont ces valeurs qui ont nourri la motivation de Ghislain et de sa conjointe et c'est cette motivation hors du commun qui a convaincu un nombre impressionnant de familles à souscrire à des plans d'études. Cette année, Ghislain s'est joint à notre cabinet afin d'élargir son offre auprès de sa clientèle dans le respect des principes qui l'animent.

Jérôme Daoust

Responsable Recrutement et formation

## FORMATION, SUPPORT ET ENCADREMENT

À propos de L'Université de Leadership Lafond (ULLA)

Depuis l'automne dernier, nous avons noté un taux plus élevé de participation à la formation des vendredis. ULLA a donné 50 heures de formation par l'entremise de son École d'intégration depuis le mois de décembre dernier. Plusieurs chargés d'affaires ont bénéficié des cours de l'École d'intégration dont Ghislain Thibeault, Lise Grégoire et Jonathan Gravel. Jérôme Daoust a donné plusieurs séances de formation de mise à niveau sur les processus clés TIPS. Robert Lafond a présenté 3 séances du module d'accueil à nos derniers arrivés chez Lafond.

Suite à une demande de chargés d'affaires seniors, ULLA a organisé des sessions de formation sur les marchés avancés, ce qui semble avoir été très apprécié. Plus de 30 heures de formation ont été données par nos fournisseurs principaux Manuvie et Industrielle Alliance par l'entremise de l'École de perfectionnement.

Robert Lafond et Annie Veilleux, a quant à eux ont consacré plus de 60 heures de formation en tant que conférenciers, ainsi qu'à titre de formateurs à l'Académie dentaire Multidisciplinaire (ADM) et à des dirigeants d'entreprise.

### L'ÉQUIPE SUPPORT AUX CHARGÉS D'AFFAIRES

Rappel des rôles de l'équipe mise à la disposition de nos collaborateurs chargés d'affaires.

#### **Sébastien Lafond**

*Coaching stratégique et positionnement*

- Mise en marché
- Mise en application terrain

#### **Martin Ouellet**

*Directeur assurance vie et prestations du vivant*

- Comparatifs « Life Guide »
- Concept d'assurance
- Accompagnement terrain en assurance
- Sélection des ateliers de formation
- Formation individuelle sur demande

#### **Jérôme Daoust**

*Suivi et support à la mise en marché*

- Maintien du contact régulier avec les chargés d'affaires
- Suivi du processus TIPS
- Organisation d'activités de revitalisation
- Sollicitation directe, par groupe cible, au besoin

#### **Michèle David**

*Formation intégration et perfectionnement*

- Organisation des activités de formation suggérées
- Intégration des nouveaux chargés d'affaires
- Maintien du contact régulier avec les chargés d'affaires

La période estivale en est souvent une de vacances; ULLA ralentira ses activités pendant les mois de juillet et août. La formation de l'École de Perfectionnement reprendra ses activités régulières en septembre.

Passez un bel été!

Michèle David

Formation intégration et perfectionnement

## BUREAUX RÉGIONAUX

### LAURENTIDES

Au bureau de Ste-Agathe-des-Monts, les changements s'opèrent surtout dans le personnel. Nous avons maintenant un nouveau joueur en la personne de Jonathan Gravel. Fort d'une expérience de plus de 3 ans en services financiers, Jonathan se joint à nous pour développer sa clientèle mais aussi travailler au développement du bureau de Ste-Agathe.

Nicole St-Pierre, qui annonçait sa retraite progressive en décembre dernier, demeure très active dans le processus de transition. Les clients nous signifient constamment combien elle leur a été une conseillère très avisée. Plusieurs affirment que sans elle, ils n'y seraient pas arrivés. Sa compréhension des besoins des clients, son écoute active, et les solutions qu'elle leur a suggérées tout au long de sa carrière (30 ans), mais aussi la capacité qu'elle a de faire passer les gens à l'action, ont été un gage de réussite de leurs objectifs financiers et particulièrement de leur retraite.

Autrement, la relève s'établit de plus en plus avec un nouveau-né prévu pour la mi-août. Andrée-Anne Ménard attend un deuxième bébé, un garçon...

Nous avons des défis importants à relever mais tous y mettent l'énergie et l'expertise nécessaires pour y arriver.

Paul-André Ménard  
Bureau de Ste-Agathe-des-Monts

## COMITÉ MILIEU DE VIE ET MIEUX-ÊTRE DES EMPLOYÉS

Le 29 avril dernier a eu lieu le 4 à 8 LAFOND, une activité relationnelle offerte aux chargés d'affaires leur permettant de consolider leurs relations avec leurs clients d'exception. Plusieurs commanditaires ont accepté de collaborer à cet événement dont Financière Manuvie, Desjardins Assurance, Fidelity, Optimum, Investissements CI et Fonds Dynamique.

Cette soirée s'est déroulée dans une atmosphère conviviale et chaleureuse. Parmi nos deux conférenciers, Pierre Lavoie, fondateur du Grand défi Pierre Lavoie, nous a raconté son parcours et ses épreuves bouleversantes. Par son histoire exceptionnelle, sa force incroyable et ses talents de communicateur, Pierre nous a transmis son énergie créatrice et nous a convaincus qu'il est toujours possible de surmonter les défis si on leur fait face avec la bonne attitude.

Dans la deuxième partie de la soirée, nous avons rencontré Jessica Harnois, sommelière depuis plus de 15 ans. Elle a travaillé pour les plus grands établissements au monde. Particulièrement habile en communication tout comme en sommellerie, Jessica a su dynamiser les invités avec sa passion pour le vin.

Animée de main de maître par Nicole Simard, le 4 à 8 Lafond a été un franc succès. Un grand merci à Liza Poulin, conceptrice du projet et organisatrice de cette soirée. J'aimerais aussi remercier Chanelle Cartier et Diane Marcil qui ont donné un coup de main à l'accueil.

### COMMENTAIRES SUITE À LA SOIRÉE

*"J'aimerais que vous transmettiez à M. Lafond et à toute votre équipe nos sincères remerciements pour votre réception d'hier. Ce fut très intéressant, agréable et délicieux. La présence de Pierre Lavoie fut très appréciée de nous tous. Et la présentation des vins par la sommelière fut très pertinente. Nous sommes très heureux d'avoir pu partager tous ces moments avec vous.*

*Encore merci infiniment."*

**Michel et Rita Émard**

*"Juste un petit mot pour vous dire que j'ai grandement apprécié l'événement d'hier. Tout était bien organisé et les deux activités étaient très intéressantes. Merci beaucoup."*

**Diane Caron**

*"Je tiens à vous remercier pour votre grande contribution qui aura permis de tenir cette première soirée auprès de notre clientèle d'entrepreneur. Cette soirée fût un grand succès, elle a permis de rencontrer de nombreux objectifs, principalement au chapitre de la consolidation de nos relations d'affaires auprès de notre clientèle d'affaire.*

*Je suis l'un de ceux qui demandaient depuis un moment que nous puissions offrir ce type d'activités à nos clients afin qu'ils puissent saisir l'importance du cabinet qui les accompagne dans leurs défis. Je suis sûr que ce type d'initiative contribuera à renforcer les perceptions de notre clientèle et surtout permettra de mettre en valeur la force de nos équipes.*

*Encore une fois je tiens à vous féliciter. Vous contribuez tous à nos succès!"*

**Éric Chayer**

*"C'est un rendez-vous pour l'an prochain, on vous attend en grand nombre!"*

Michèle David

Responsable du Bulletin Construire

Responsable du Comité Milieu de vie et Mieux-être des employés







## UN PEU D'HUMOUR...

### DEVINETTES!

**Quel est le comble pour un policier ?**

De manger des amendes !

**Quel est le pays préféré du Sumo ?**

La Grèce !

**Quelle est la plus intelligente, la blonde, la rousse ou la brune ?**

La rousse parce que c'est un dictionnaire.

**Quel est le comble d'un juge ?**

C'est de manger des avocats !

**Pourquoi un boulanger a-t-il besoin d'une photocopieuse ?**

Pour faire un mille-feuille !

