

BULLETIN CONSTRUIRE

10^e édition, printemps 2014



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 des Ressources humaines

Du côté de la formation

Du côté de la conformité

Du côté d'Investia

Lafond + Associés Distribution

Formation, Support et Encadrement

Comité Milieu de Vie et Mieux être des employés

Un peu d'humour

MOT DU PRÉSIDENT

La plupart des économistes sont optimistes sur les perspectives d'avenir de l'économie canadienne. Le Québec est perçu comme étant un endroit stable où l'investisseur privé peut y trouver son compte. C'est dans un contexte de positivisme et de promesse de croissance que les deuxième, troisième et quatrième trimestres de l'année civile permettront la réalisation de la plupart de nos objectifs.

DU CÔTÉ DE LA DISTRIBUTION

À la fin du premier semestre de l'année financière de Lafond + Associés (février 2014), l'équipe RFSD a recruté 6 nouveaux chargés d'affaires. Les programmes de formation sont présentement alignés et la discipline et la rigueur dans les suivis sont au rendez-vous. Michèle David contribue de façon dynamique au développement d'ULLA. Félicitations à toute l'équipe.

Par ailleurs, les filiales du groupe conseil par l'intermédiaire de leurs consultants, de leurs directeurs de stratégie et de leurs chargés d'affaires certifiés, ont développé un nouveau réseau d'affaires qui a déjà produit des résultats.

DU CÔTÉ DE LA TECHNOLOGIE, DE LA LOGISTIQUE ET DE LA CONFORMITÉ

Suite à l'implantation du concept « Nuage », les membres de Lafond se sont adaptés à cette nouvelle technologie de façon remarquable et on peut prétendre aujourd'hui que la sécurité est au rendez-vous.

Par rapport à la logistique et l'infrastructure, l'ensemble de nos succursales ainsi que le bureau chef, bien que rodés, demanderont bientôt une revitalisation. Nous déposerons des projets de revitalisation et de rafraîchissement de nos locaux bientôt.

Nos fournisseurs ont évalué Lafond + Associés au plus haut grade quant aux standards de conformité. Diane Ouédraogo, responsable de la conformité, a développé un savoir-faire remarquable et gère de façon adéquate l'enlèvement de la conformité avec les standards issus soit de l'AMF, soit de nos institutions financières et des filiales de Lafond + Associés.

Dans les prochains semestres, une inspection des dossiers des chargés d'affaires sera complétée par l'équipe de conformité du bureau.

La Caisse de dépôt et placements du Québec (CDPQ) par l'intermédiaire de sa filiale le Fonds des Manufacturiers a retenu la contribution de Lafond dans le développement d'un réseau d'influenceurs. Ce projet sera lancé le 8 mai prochain.

DU CÔTÉ DE LA CRÉATION DE PRODUITS

Dans un de nos comptes corporatifs, soit l'Académie dentaire multidisciplinaire dont le titulaire est Éric Chayer, deux projets ont été mis de l'avant soit, un cours de formation en leadership pour les dentistes et une formation pour les représentants d'une société de fournitures dentaires (Henry Schein) afin qu'ils puissent utiliser notre concept VPV dans le développement de la vente du cours de formation en leadership auprès des dentistes.

Nous avons développé une nouvelle conférence axée sur l'importance de la rémunération dans la marque employeur. Cette conférence a été testée auprès de l'Association des agences de publicité du Québec. La réception a été très bonne et nous sommes présentement à préparer une offre de service pour une société (100 employés et plus) qui participait à la conférence.

Nous avons conçu un nouveau produit sur le leadership adaptatif dispensé principalement sur deux jours auprès des étudiants de l'École d'entrepreneurship de Beauce (EEB).

Lafond Planification est présentement à gérer des tests sur un nouveau produit appelé Direction de stratégie/vigie patrimoniale. De plus, deux nouvelles alliances stratégiques seront déposées bientôt et s'inscriront dans notre philosophie de développement de produits.

Lafond Gestion a testé un produit en collaboration avec M. Pierre Bédard. Ce produit intitulé « Choix des méthodes de financement » élabore de façon exhaustive les principales institutions gravitant autour des 7 choix de financement en matière de transfert intergénérationnel. Plusieurs présentations ont été faites à ce jour, et ce, avec succès (deux mandats).

Lafond Formation, en plus des produits développés pour les comptes corporatifs, est présentement à peaufiner et à terminer une formation dédiée aux chargés d'affaires désireux de développer l'approche réseau.

Lafond Avantages Sociaux et Actuariat, la loi exigeant l'implantation des RVER dans les PME québécoises nous a permis de faciliter la création d'une approche marketing de pair avec la Financière Manuvie.

Lafond Services Financiers, un redéploiement des effectifs autour de Martin Ouellet, Jérôme Daoust et Michèle David et une communication améliorée à partir d'un logiciel interne de communication permet une plus grande proximité et une rapidité dans l'exécution du service. Félicitations à l'équipe.

Présentative, le département a amélioré ses processus et reconduit ses partenariats pertinents avec HPJ Solutions (anciennement Idée Concept). Plusieurs cours de formation

à l'interne ou à l'externe ont été livrés ainsi que plusieurs présentations respectant nos normes graphiques ont supporté de façon continue notre image de marque auprès de nos clients chargés d'affaires ainsi qu'auprès des clients des chargés d'affaires.

Pour le deuxième semestre de l'année 2013-2014, nous mettrons l'accès **sur le thème de la rapidité d'exécution**.

LAFOND GESTION – LAFOND FORMATION

Au printemps 2013, l'équipe de Lafond Gestion amorçait un exercice de réflexion stratégique, analysant par le fait même les forces et les faiblesses du modèle d'affaires, de même que les menaces et les opportunités présentes dans l'environnement. Ainsi, nous avons redéfini notre mission, nous avons convenu de la signification de nos valeurs fondamentales, et nous avons élaboré notre vision pour les 3 prochaines années.

EN RÉSUMÉ, LA MISSION DE LAFOND GESTION SE LIT COMME SUIT :

La mission de Lafond Gestion : la continuité d'entreprise

L'humain étant au cœur de notre approche, Lafond Gestion accompagne et supporte les chefs d'entreprise, les repreneurs et les membres de la direction dans leur réflexion et leur prise

de conscience quant aux défis et aux options de la continuité de leur organisation.

C'est donc par une approche intégrée à valeur ajoutée, unique et réalisée par une équipe d'experts multidisciplinaires, que les différentes phases de transition nécessaires à l'atteinte du port de destination (rêves-objectifs et vision) sont réalisées.

Quant à la vision, elle se décline selon les axes de développement suivants, en bref :

Le chiffre d'affaires de Lafond Gestion, une filiale pivot de Lafond pour l'établissement des comptes corporatifs et de la convergence, connaîtra une progression réaliste au cours des 3 prochaines années, via une offre de service globale en continuité pour les PME québécoises incluant des activités « décomposables* » à valeur ajoutée sur les 3 axes, soit « entreprise-famille/équipe-propriété », dans le respect de

nos valeurs fondamentales et de notre mission. Pour ce faire, chacun des membres de l'équipe rayonnera personnellement au nom de Lafond, et ce, pour attirer autant des clients que des directeurs de stratégie, des consultants et des partenaires de services complémentaires.

* NOS ACTIVITÉS « DÉCOMPOSABLES » :

- Dynamique du transfert intergénérationnel
- Programmation de la relève
- Intéressement de cadres
- Gestion de la rémunération
- Design de plans de formation

VOICI LES MEMBRES QUI COMPOSENT L'ÉQUIPE DE LAFOND GESTION, DE MÊME QUE LEUR CHAMP D'EXPERTISE ET D'INTERVENTION :

- Robert Lafond,
Directeur de stratégie dans les mandats de continuité
- Annie Veilleux,
Directrice générale de la filiale, et Directrice de stratégie dans les mandats de continuité
- Pierre Grand'Maison,
Directeur de stratégie dans les mandats de continuité
- Pierre Clermont,
Directeur de stratégie dans les mandats de continuité
- Natalie-Ann Shorteno,
Consultante dans les mandats de continuité
- Samia Zoheir,
Consultante dans les mandats de continuité
- Liza Poulin,
Coordonnatrice de projets
- Diane Marcil,
Adjointe à la direction et support aux membres de l'équipe
- Pierre Bédard,
Consultant sénior en stratégies financières corporatives
- Christine Gingras,
Consultante sénior en stratégies financières corporatives
- Jean Lasalle,
Consultant sénior en ressources humaines, volet rémunération, équité salariale, et relations de travail

- Yves Archambault,
Consultant en ressources humaines, volet évaluation psychométrique et description de fonctions
- Nicole Simard,
Spécialiste du savoir-dire en affaires, consultante en communication

La filiale de Lafond Gestion gère, depuis le 1er septembre 2013, les activités de continuité dans plus de 40 mandats différents. De ceux-ci, une trentaine sont des clients avec qui nous travaillons sur une base régulière, alors que nous avons amorcé une démarche dans les organisations suivantes depuis le début de l'année financière :

- Meunerie Ducharme,
Chargé d'affaires Paul-André Ménard
- Groupe Fordia,
Chargé d'affaires Paul-André Ménard
- Toitures Raymond,
Chargé d'affaires Paul-André Ménard
- Groupe CLR,
Chargé d'affaires Sébastien Lafond
- Paysages Rodier,
Chargé d'affaires Robert Lafond
- Cie de publication Alpha,
Chargé d'affaires Pierre Clermont

Plusieurs opportunités d'affaires sont en cours de développement, et nous prévoyons la signature de plus de 5 offres de service d'ici le 31 août 2014. Nos services sont de plus en plus en demande, étant donné la courbe démographique; en effet, les « baby boomers » propriétaires d'entreprises ne peuvent arrêter le temps, les obligeant donc à songer à la continuité de leur organisation.

L'équipe de Lafond Gestion est donc à votre service pour vous accompagner auprès de vos clients dans cette réflexion, alors que l'outil du « VPV Continuité » est tout indiqué pour acquérir la légitimité à cet accompagnement.

En ce qui a trait au volet « formation » de Lafond, nous avons débuté une cohorte de l'excellent et réputé cours de « leadership aux repreneurs », qui se déroule sur une période de 6 mois, se terminant en juin prochain. Les formateurs, Robert Lafond et Annie Veilleux, ont le grand plaisir d'enseigner à ces 8 repreneurs-leaders :

- Michel Bélisle,
Associé Vice-président Production, Ig2 Fabrique
- Nadia Bussièrès,
Directrice générale,
Recouvrement Métallique Bussièrès
- Maxime St-Jean,
Directeur Ventas et développements des affaires, Santinel
- Pierre Lafontaine,
Associé Vice-président des Opérations, Toitures Raymond
- François Ritchie,
Directeur général, IGA des Sources
- Denis Morin,
Associé et Président, Groupe Patrick Morin
- Denis Boucher,
Associé et Vice-président des Opérations, L.A. Hébert
- Christian Poudrier,
Associé et Directeur général, Posi-Plus

LES COMPTES CORPORATIFS ET LA CONVERGENCE « 4C »

Au courant des deux dernières années, quatre cohortes de chargés d'affaires ont obtenu leur accréditation - *Compte corporatif et convergence*, offertes par l'ULLA. Par ce programme de formation, les participants ont acquis des connaissances sur le marché de la PME au Québec et ont compris les préoccupations et les difficultés propres à la gestion d'une PME. Par l'utilisation pertinente des différents « Votre Point de Vue » du Groupe Conseil, les chargés d'affaires ont travaillé à offrir la meilleure solution client, et ce, par une redéfinition de leurs rapports avec eux. L'objectif ultime étant d'aider l'entrepreneur à *Construire, Organiser, Transmettre* son Patrimoine d'affaires et familial ainsi que d'aider la personne d'affaires à *Attirer, Satisfaire, Fidéliser* ses employés clés.

Suite à l'accréditation de l'ensemble de ces chargés d'affaires et dans l'objectif de poursuivre la formation, une réflexion se devait d'être entamée par le Comité des Comptes corporatifs et de la Convergence, afin d'établir des critères permettant l'intégration réfléchie de chargés d'affaires au sein d'un Groupe Performance. Parmi ces critères, un montant plancher de contribution marginale doit être atteint et soutenu par le chargé d'affaires afin d'être intégré au groupe.

Ainsi, le **Groupe « Opti-Performance »** (nouvelle appellation) a

redémarré ses activités en janvier dernier! Ces rencontres mensuelles visent le partage d'expériences et de connaissances entre les participants, dans l'objectif d'améliorer leur positionnement et leur niveau d'exécution afin de provoquer l'obtention de résultats concrets.

LES COMPTES CORPORATIFS

Je ne peux passer sous silence un succès remarquable en termes de comptes corporatifs et de convergence, réalisé au cours de la dernière année, qui se résulte par le partenariat qui a été établi entre Lafond et l'Académie Dentaire Multidisciplinaire. En effet, Éric Chayer, titulaire d'office du compte, a fait progresser depuis plus de 10 ans sa relation client, en proposant stratégiquement différents services dans toutes les filiales de Lafond. À partir d'un client individuel en services financiers, Éric a su profiter de la multidisciplinarité de Lafond pour se positionner favorablement auprès des associés de ce même client et ainsi participer à la croissance de leur entreprise. Il est donc parvenu à obtenir leur premier mandat d'assurance collective, ensuite un mandat de continuité d'entreprise et enfin la participation de certains associés au programme

de formation du « leadership des repreneurs ». Cette même organisation s'est diversifiée et a créé sa propre école en dentisterie, soit « L'Académie Dentaire Multidisciplinaire ». Éric a donc saisi l'opportunité de proposer une version adaptée du cours sur le « leadership des repreneurs » aux dirigeants de l'Académie afin qu'il soit intégré au calendrier des formations de cette école, aidant ainsi les dentistes propriétaires à développer leurs habiletés de gestion afin d'assurer la croissance de leur cabinet. La première cohorte de dentistes a donc gradué le 14 mars dernier avec un grand niveau de satisfaction face aux enseignements livrés par Robert Lafond, Annie Veilleux et Nicole Simard. Nous envisageons maintenant la préparation de formations ponctuelles qui porteront sur la planification financière, sur des notions de développement organisationnel afin de poursuivre l'encadrement de ces chefs d'entreprises.

Quel bel exemple du succès qu'il est possible d'obtenir grâce à une relation soutenue, à un bon positionnement et à la différenciation qu'un cabinet multidisciplinaire peut offrir à une clientèle d'affaires faisant face à des défis organisationnels importants et donc, un besoin réel d'accompagnement.

Également, au cours des derniers mois, des ateliers-conférences ont été réalisés dans deux comptes corporatifs:

- Développement économique Longueuil: une première conférence a été faite à l'automne dernier. Deux entreprises ont participé à cette activité et un mandat de continuité a été amorcé par la suite.
- Une deuxième conférence, toujours sur la continuité, a récemment été réalisée et cette fois-ci, cinq entreprises ont accepté l'invitation.
- Association des agences de publicité du Québec: une conférence portant sur « la gestion de la rémunération : un levier essentiel à la marque employeur » a été donnée en mars dernier et c'est 9 entreprises qui ont pris part à cette activité. Depuis, un mandat se finalisera au cours des prochaines semaines.

Le développement des autres comptes corporatifs actifs poursuit son évolution en concordance avec les objectifs établis au début de l'exercice financier en cours :

- Corporation des concessionnaires automobiles de Montréal (chargé d'affaires : Pierre Clermont)
- Coopérative d'achats stratégiques industriels (chargé d'affaires : Richard Yandle)
- École d'entrepreneurship de Beauce (chargé d'affaires : Robert Lafond)

- Groupement des chefs d'entreprise (chargé d'affaires : Paul-André Ménard)
- Sobey's (chargé d'affaires : famille Cantin)
- Uni-Sélect (chargés d'affaires : Éric Chayer et Paul-André Ménard)
- Pôle d'Excellence en transport terrestre (compte maison)
- Péricles (chargé d'affaires : Gilles Cartier)
- Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec (compte maison)

INFOLETTRE

L'infolettre Lafond, qui est maintenant publiée trois fois par année, maintient son standard de qualité et demeure toujours aussi appréciée par ceux qui la reçoivent. En effet, le taux d'ouverture est en progression et s'est fixé à 42% lors du dernier envoi de *janvier* 2014, en comparaison à un taux moyen d'environ 38% depuis sa création. Il est bien évident que de traiter de sujets d'actualité, tels les REER et les RVER, a suscité la curiosité des identifiants qui composent notre base de données. Ainsi, 10% des lecteurs ont prolongé leur lecture en visitant le site Internet Lafond.

Je profite de cette tribune pour remercier tous les rédacteurs qui ont participé à la publication d'un texte dans notre infolettre, autant pour la qualité des textes qu'ils préparent que pour la pertinence des sujets traités. D'ailleurs, si vous êtes inspirés par un thème et que vous jugez qu'il serait dans l'intérêt de nos lecteurs d'en recevoir le contenu, je vous invite à me soumettre votre texte et il me fera un plaisir de le publier dans notre prochaine infolettre.

Liza Poulin
Coordonnatrice de projets

LAFOND AVANTAGES SOCIAUX ET ACTUARIAT

Dans un premier temps, nous aimerions souhaiter la bienvenue à notre nouvelle responsable du service à la clientèle Anne-Marie Lussier, qui s'est jointe au département en octobre dernier. Anne-Marie compte plus de 20 ans d'expérience dans le domaine de l'assurance collective. Nous sommes enchantés de la compter parmi nous. Plusieurs de nos clients ne peuvent déjà plus se passer d'elle.

Afin de toujours maintenir un niveau d'excellence des plus élevé, nous avons demandé à Mathieu et Chanelle de se perfectionner davantage. Nos deux comparses ont donc commencé une formation pour obtenir la certification du CEEBS. Comme il fallait s'y attendre, ils excellent tous les deux.

Quant à Nathalie, elle a perdu au tirage au sort et a été désignée pour passer les examens en actuariat. Nous lui souhaitons la meilleure des chances...comme si elle en avait besoin.

Pendant ce temps, Gilles, Philippe et moi-même nous la coulons douce côté formation! Nous assisterons tout de même au congrès donné par la firme Solareh à la fin du mois de mai.

Côté chiffres maintenant, nous connaissons une première portion d'année très satisfaisante. Nous avons déjà plus de 2 millions \$ de nouvelles ventes. Nous tenons à remercier tout particulièrement Éric Chayer et Philippe Perrault pour leur belle réussite dans le développement du compte Uniselect. Depuis septembre, nous comptons 11 nouvelles unités pour un total de 575 000 \$ de volume prime.

Également, Richard Yandle et Philippe Perrault, pour le client CASI, on compte maintenant 3 entreprises de plus pour un total de 350 000 \$. Un dernier merci tout spécial à Luc Rodrigue, qui chaque année, nous apporte de nouveaux clients, dont Fenergic.

Voici en vrac la liste de nouveaux clients depuis septembre 2013:

- Con-V-Air et Belpro médical (É. Chayer)
- Contant.ca, Multiple Média et Duberco (G. Cartier)
- Cloudraker, Syrus réputation, Stageline, Regroupement CASI (R. Lafond)
- Cartier Communication (R. Lafond)
- Industries Miratech et Sortimage (Péclès), trois marchés Métro (P. A. Ménard)

- Idem Traduction (A. Mahoney)
- PaymentPin (S. Lafond)
- René Dumais CPA (M. Lanthier)

Nous tenons à maintenir notre rythme de croissance et comptons sur vous, chargés d'affaires, pour nous apporter de nouveaux prospects. Sachez qu'un client qui connaît Gilles ou Philippe est un client conquis. Notre porte est toujours ouverte pour répondre à vos questions et vous supporter dans le développement de votre clientèle d'assurance collective.

En terminant, je ne peux passer sous silence la venue du RVER. Sachez que notre équipe est prête pour vous épauler. Nous avons d'ailleurs produit une infolettre qui est à votre disposition. Vous recevrez sous peu un support marketing qui vous permettra d'aborder vos clients concernant cette nouvelle législation.

Julia Blais
Directrice générale

LAFOND PLANIFICATION

Nous avons plusieurs mandats en cours pour Lafond planification provenant de Lafond Gestion dans le cadre de la gestion de relève. Nous avons apporté des modifications dans notre façon de procéder dans la création d'un nouveau produit appelé « Diagnostic patrimonial » et j'aimerais vous en faire part.

DIAGNOSTIC PATRIMONIAL

Notre nouvelle approche consiste à faire ressortir les priorités établies par le client, avec le chargé d'affaires et le directeur de stratégie attirés au dossier.

Par exemple, lorsque le client nous confie le mandat de restructurer l'Axe de la propriété de son entreprise ou de son patrimoine, nous procédons maintenant à l'évaluation des priorités du client suite à une analyse du questionnaire et suite à une conversation entre le directeur de stratégie, le chargé d'affaires et le client. Nous rédigeons un sommaire exécutif qui sera rapidement présenté au client afin de mettre en marche une stratégie basée sur les priorités.

Lors de l'analyse, si nous constatons que le client a besoin d'une protection supplémentaire en assurance vie ou soit que le testament ne répond plus à la réalité du client ou que le portefeuille de placement ne correspond pas à la philosophie de placement, nous allons intervenir dans un délai très court.

Dans un mandat de gestion de la relève, le directeur de stratégie, aura la responsabilité de diriger les priorités du client basées sur l'étape du processus de relève.

Nous avons retenu les services de Samia Zoheir pour préparer le sommaire exécutif. Samia a été formée, suite à une collaboration avec les directeurs de stratégie, dans la mise en application de cas concrets.

QUESTIONNAIRE TESTAMENTAIRE, QUESTIONNAIRE EN CAS D'INAPTITUDE

Une précaution indispensable pour bien protéger votre patrimoine: la rédaction d'un testament et d'un mandat en cas d'inaptitude. Avec le temps, des modifications sont peut-être nécessaires, n'hésitez pas à en discuter avec vos clients. Lafond Planification met à votre disposition des questionnaires afin d'aider votre client à faire une réflexion.

Je porte à votre attention que la loi fédérale a été modifiée et élimine les avantages des fiducies testamentaires sur le plan fiscal. Cette mesure sera en vigueur à compter de janvier 2016. Vous êtes en mesure d'informer vos clients en premier et vous distinguer comme professionnel.

Voici une petite photo qui vous fera sourire!



PORTEFEUILLE SÉLECTION LAFOND

Le portefeuille PSL (Portefeuille Sélection Lafond) se comporte très bien. Les membres du comité PSL qui en font partie sont Luc Larose, Paul-André Ménard et moi-même, pour l'instant. C'est un comité dynamique et motivé à vous procurer un produit de placement de qualité qui saura satisfaire et sécuriser vos clients. Il vous donne la tranquillité d'esprit et un suivi régulier est en place afin de donner à votre client un portefeuille de placement axé sur la préservation du capital.

Si vous désirez réunir quelques prospects lors d'un 5 à 7 pour la présentation du portefeuille, je demeure à votre disposition pour vos questions et dossiers clients.

RENDEMENTS CUMULATIFS

PORTEFEUILLE ÉQUILIBRÉ

	2013	2012	2011	2010
Portefeuilles Sélection Lafond (60/40)	11,4 %	5,5 %	-1,0 %	24,6 %
Combinaison des indices *(60/40)	9,0 %	6,1 %	-1,1 %	13,3 %
Valeur ajoutée	2,4 %	-0,6 %	0,1 %	11,3 %
<i>Portefeuille Sélection Lafond (60/40)</i>				
Vs				
<i>Combinaison des indices (60/40)</i>				

PORTEFEUILLE D' ACTIONS

	2013	2012	2011	2010
Portefeuilles Sélection Lafond 100% actions	14,3 %	6,4 %	-4,2 %	32,9 %
S&P/TSX Composé RT	13,0 %	7,2 %	-8,7 %	17,6 %
Valeur ajoutée	1,3 %	-0,8 %	4,5 %	15,3 %
<i>Portefeuille Sélection Lafond 100% actions</i>				
Vs				
<i>S&P/TSX Composé RT</i>				

***Source : MorningStar**

Arnold Mahoney
Directeur général Lafond Planification

DU CÔTÉ DES RESSOURCES HUMAINES

LAFOND SERVICES FINANCIERS

Une nouvelle au département des nouvelles affaires depuis mars ! Stéphanie Cloutier s'est jointe à l'équipe de Frédéric Thériault en tant qu'Adjointe administrative. Stéphanie a plus de 10 ans d'expérience dans le domaine de l'assurance vie. Assistance administrative chez London Life, pendant 5 ans, elle a ensuite quitté le domaine pour y revenir en 2010 en tant que coordonnatrice tarification nouvelles affaires dans un cabinet de services financiers, puis récemment adjointe aux nouvelles affaires de conseillers réputés dans le domaine.

Nous lui souhaitons la bienvenue !

DU CÔTÉ DE LA FORMATION

DISTRIBUTION

Deux nouveaux chargés d'affaires ont reçu le titre de Planificateur financier; François Beaudoin et Simon Préfontaine. Jean-François Ménard est maintenant Représentant en épargne collective.

Félicitations!

CONSULTATION

Chanelle Cartier et Mathieu Pariseault poursuivent leur formation en anglais pour le titre de Spécialiste agréé en avantages sociaux (*Certified Employee Benefit Specialist, CEBS*). Ils ont réussi le 1er cours et ils entament le 2e qui est « Applications of groups benefits ».

Nathalie poursuit ses cours de la SOA (Society of actuaries).

Bravo à nos analystes !

Diane Ouédraogo,
Directrice RH et Conformité

DU CÔTÉ DE LA CONFORMITÉ

CONFORMITÉ ET ABF

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 !

FORMATION CONTINUE

En 2011, l'AMF a apporté des changements sur la formation continue. Comme vous le savez, la CSF a une activité de formation en conformité (**L'encadrement professionnel du conseiller en sécurité financière**) obligatoire une fois tous les 2 cycles de formation continue pour ses membres. Cette formation offre 3 UFC en conformité.

À la suite d'une modification du Règlement sur la formation continue obligatoire du planificateur financier, les planificateurs financiers devront également suivre une activité de formation en conformité de l'IQPF une fois tous les 2 cycles de formation continue.

NPPF25 Le planificateur financier et son client, est une formation d'une durée de sept heures qui sera en salle lors du congrès de l'IQPF en plus d'être offerte en ligne. Cette formation donnera 7 UFC NP-PF et devra être suivie entre le 1er décembre 2013 et le 30 novembre 2015. Ainsi, les planificateurs qui détiennent aussi un permis en assurance, en épargne collective ou en plan de bourse d'études et qui doivent suivre la formation obligatoire de la CSF auront les 10 UFC requis en conformité à la CSF en suivant ces deux activités obligatoires.

LOI SUR LE BLANCHIMENT D'ARGENT ET LES ACTIVITÉS TERRORISTES (CANAFE)

La CANAFE (Centre d'analyse des opérations et des déclarations financières du Canada) a changé la Ligne Directrice 4 (mise en œuvre du programme de conformité) et la Ligne Directrice 6 (Tenue de documents et identification des clients) en date du 1er février 2014.

DU CÔTÉ D'INVESTIA

REVUE DES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES 2013

La date limite pour effectuer cette revue est le 30 avril 2014. D'importantes pénalités sont prévues si ce n'est pas fait dans les délais.

CONFÉRENCE SUR LES MEILLEURES PRATIQUES D'AFFAIRES 2014

Investia lance la conférence cette année le 7 mai à Québec, le 12 mai à Brossard et le 14 mai à Laval. Cette conférence (de 3 UFC) fait le point sur la conformité et les toutes nouveautés chez Investia. Je vous invite à y participer !

Diane Ouédraogo
Directrice de succursale

LAFOND + ASSOCIÉS DISTRIBUTION

Il me fait plaisir de témoigner des actions entreprises depuis septembre 2013. Ce début d'année est couronné de succès grâce à l'appui sans faille de l'équipe de support aux chargés d'affaires, Sébastien Lafond, Jérôme Daoust, Martin Ouellet et Michèle David.

NOUVEAUX CONSEILLERS

Plusieurs nouveaux chargés d'affaires ont joint Lafond depuis septembre dernier : Cécile Lussier, entrepreneure dans l'âme, a été propriétaire de plusieurs petites entreprises et possède plusieurs années d'expérience dans le domaine des services financiers. Elle nous a également référé Michel Forget. Leur éthique irréprochable et leur créativité nous ont charmés et déjà, nos différentes filiales ont été mises à contribution pour les épauler dans leur développement.

Une nouvelle équipe s'est également ralliée à Lafond. Formée d'Alain Lacaille et de Charles Drolet, cette équipe jouit d'une réputation enviable dans l'industrie. Dans un esprit de

cheminement de carrière, ils ont choisi notre cabinet. Nous ne pouvons qu'en être flattés.

Tout récemment, Paolo Folco a obtenu son droit de pratique en services financiers et a choisi notre équipe. Référé par Luc Rodrigue, Paolo détenait une vaste expérience en mise en marché ainsi qu'un permis de courtier hypothécaire. Malgré le fait qu'il oeuvre dans notre domaine depuis quelques semaines seulement, il est déjà en activité, et son dynamisme nous motive au plus haut degré. Bravo !

Nous avons également accueilli Mélissa Lanthier en septembre dernier. Mélissa compte plusieurs années d'expérience dans le domaine des services financiers. Conférencière chevronnée, elle a travaillé au sein d'institutions reconnues telles la Fédération des Travailleurs du Québec. Elle nous apporte une dimension de dynamisme nouveau et un enthousiasme viral.

Nous sommes fiers de compter ces nouveaux chargés d'affaires parmi nous. Expérience, sagesse et perspective d'avenir, nous sommes une équipe d'autant plus forte grâce à ces nouvelles associations.

CAMPAGNE REER 2014

Les résultats de la campagne REER ont été retentissants. Ceci a été possible grâce à l'engagement sans faille de nos chargés d'affaires.

Nous tenons à souligner l'apport marqué de certains de nos collègues :

- Nicole St-Pierre
- Éric Chayer
- Luc Rodrigue
- Renato Savastano
- La famille Cantin
- Jolyane Miron
- Jean-François Ménard
- Michel et Dominique Yelle
- Pierre De Belleval
- Charles Drolet
- Nancy Laporte
- Alain Cohen
- Cécile Lussier

FORMATION, SUPPORT ET ENCADREMENT

Une des forces de Lafond Services Financiers réside dans le support offert à ses chargés d'affaires. L'Université du Leadership Lafond (ULLA) permet aux chargés d'affaires de Lafond d'être stimulés intellectuellement et de trouver de nouveaux défis à chaque étape de l'évolution de leurs carrières.

Les derniers mois ont confirmé le succès de la formule d'apprentissage de l'ULLA et ses deux écoles de formation, l'École d'Intégration et l'École de Perfectionnement. Depuis septembre 2013, l'ULLA a consacré à la formation plus de 200 heures de formation. Nous remercions nos partenaires d'affaires, principalement Manuvie et Industrielle Alliance, qui nous supportent avec brio auprès des Académies de la gestion des risques et de la gestion patrimoniale.

Notre support se démarque aussi par le coaching. Ce coaching a, entre autres, la mission de supporter les chargés d'affaires dans la transformation de leur pratique solo en une pratique multidisciplinaire. Dans les neuf derniers mois, plus de 350 heures de coaching ont été répertoriées par Robert Lafond, Sébastien Lafond, Jérôme Daoust, Martin Ouellet et Michèle David. Leur expertise permet à nos chargés d'affaires de créer un effet multiplicateur en développant leurs habitudes, leurs habiletés et leur attitude.

Félicitations à Simon Préfontaine pour avoir complété sa formation de Planificateur financier. Lafond possède un professionnel planificateur financier de plus. Félicitations aussi à Jean-François Ménard pour avoir réussi ses examens en épargne collective.

Mention spéciale également à Martin, Sébastien et Michèle qui, à Québec et Montréal, ont su souligner les efforts de nos chargés d'affaires lors de la saison REER 2014.

Notre équipe est disponible et dévouée entre 7h et 21h tous les jours ouvrables.

Bon succès à tous.

Jérôme Daoust
Responsable du recrutement et formateur

COMITÉ MILIEU DE VIE ET MIEUX-ÊTRE DES EMPLOYÉS

Lafond + Associés, c'est aussi des célébrations dont on se rappelle. Merci à Arnold, Jérôme et Chanelle de s'être joint à moi dans la conception et l'élaboration des festivités de Noël, ils ont fait un travail phénoménal. Grâce à vous, notre grande équipe, venue des quatre coins du Québec a dansé, rit et passé du temps d'extrême qualité.

Voici quelques photos souvenirs de notre soirée de Noël à Hôtel St-Paul à Montréal.

Michèle David,
Responsable du Comité Milieu de vie et Mieux-être des employés (MVMEE)
Responsable du Bulletin Construire







UN PEU D'HUMOUR...

Un vieux milliardaire téléphone à une conseillère du coeur: J'ai 62 ans et je suis follement amoureux d'une superbe jeune fille de 19 ans. Pensez-vous que j'ai plus de chance de l'amener à m'épouser si je lui dis que j'ai juste 50 ans ? La conseillère lui répond: À mon avis, vous feriez mieux de lui dire que vous approchez des 80 ans!

Une vieille dame se présente à la caisse du cinéma :
- Faites-vous quelque chose pour les personnes âgées ?
- Oui, madame, nous les réveillons en fin de séance !

