

MARKETING RELATIONNEL

PRÉSENTÉ PAR

GRUPE INVESTORS

RÉDIGÉ PAR

DAVID CLOUTIER

Directeur régional, Québec - Rive Sud
Groupe Investors

SAMUEL BRISSON

Représentant en Épargne Collective
Conseiller en Sécurité Financière
Représentant en Épargne Collective
Groupe Investors

SYLVIE MORIN

Professeure en Marketing
Université du Québec à Rimouski

 **Groupe
Investors**

Présente



**HAPPENING
MARKETING
2016**

JASMINE GAULIN
B.A.A.
VP-Académique & Ressources Humaines

DOMINIQUE LESSARD
B.A.A.
VP-Académique

MISE EN CONTEXTE

Dans bien des cas de nos jours, avoir une formation scolaire ou technique ne suffit malheureusement pas pour réussir. Plusieurs autres facteurs entrent en ligne de compte lors de l'entrée sur le marché du travail, d'où l'importance d'acquérir des compétences d'ordre affectif et comportemental. En effet, il est primordial de développer son intelligence émotionnelle, de trouver des sources de motivation, d'acquérir des compétences en marketing et en communication ainsi qu'être doté de fiabilité, d'efficacité et de productivité. Dans un marché en évolution rapide constante, il est crucial de mettre l'accent sur l'acquisition et le perfectionnement de ces compétences, ne serait-ce que pour garder le rythme, et à plus forte raison si on désire s'imposer.

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU GROUPE INVESTORS

Fondé en 1926 dans l'Ouest canadien, le GROUPE INVESTORS compte maintenant 110 centres de planification financière partout au Canada. Au total, l'équipe de professionnels de l'entreprise est composée de 4 600 conseillers financiers. Ces conseillers administrent 59 milliards de dollars d'actif, et ce, pour un million de clients canadiens. De ce nombre, les actifs en assurance sont de l'ordre de 50 milliards, et les actifs bancaire et hypothécaire sont de 9 milliards de dollars¹. Au-delà des actifs, le GROUPE INVESTORS compte sur 90 ans de souvenirs et d'expertise pour prendre sa place dans le marché d'aujourd'hui.

FORCE ET STABILITÉ

Le GROUPE INVESTORS est l'une des sociétés de gestion de placements les plus expérimentées du Canada. C'est un fier leader dans la prestation de services de planification financière, qui se consacre à l'établissement de relations durables avec les clients.

Son objectif principal est d'aider les Canadiennes et les Canadiens dans leur planification financière en passant par les six champs suivant : l'investissement, la retraite, les prêts hypothécaires, la planification successorale, la planification fiscale et les assurances. En offrant des conseils et des produits de planification financière de qualité par l'intermédiaire d'un réseau de conseillers, le GROUPE INVESTORS permet à ses clients de tirer le maximum de leur argent et de profiter de la vie au maximum. Il offre non seulement une famille de fonds communs de placements exclusifs, de programmes de gestion de l'actif et d'autres véhicules de placement, mais également une vaste gamme de services hypothécaires, d'assurances, de courtages et autres.

Aujourd'hui, l'entreprise sert fièrement plus d'un million de clients par l'intermédiaire d'un réseau exclusif de conseillers et d'une équipe d'employés dévoués.

¹ Au 31 Avril 2011.

LA VISION DU GROUPE

Le GROUPE INVESTORS s'engage à trouver des solutions personnalisées pour chacun de ses clients. Sa principale préoccupation est d'agir dans l'intérêt à long terme de ses clients grâce aux décisions prises quotidiennement. La vision de l'entreprise traduit ce désir :

« Être la meilleure entreprise de services financiers en mesure de répondre aux besoins à long terme des Canadiens. »

Guidé par des principes de service à la clientèle, le GROUPE INVESTORS établit des liens avec des clients de tous les horizons en leur offrant une planification financière complète. Dans toutes ses activités, la société de gestion fait preuve de diligence, et pratique également le respect mutuel et le respect des collectivités qu'elle a le privilège de servir, car elle est formée de gens de coeur.

SÉCURITÉ ET CONFIANCE

Les placements au GROUPE INVESTORS sont protégés au moyen d'un large éventail de pratiques professionnelles et de structures réglementaires strictes. Les activités des conseillers et la gestion de leurs fonds sont guidées par un nombre considérable de règles et de processus de surveillance. La société a mis en place des procédures et des contrôles rigoureux pour les activités de garde, d'évaluation et de déclaration financière. Cela comprend notamment la gestion proactive des fréquents changements réglementaires et comptables qui visent leurs fonds. Son affiliation avec le groupe d'entreprises de la CORPORATION FINANCIÈRE POWER permet au GROUPE INVESTORS de compter sur une plate-forme technologique intégrée et un savoir-faire partagé.

Gagnante de dix-neuf prix LIPPER, qui couronne les meilleurs fonds communs de placements, l'équipe de gestionnaires financiers de classe mondiale du GROUPE INVESTORS excelle dans l'art de faire fructifier les portefeuilles de placements de ses clients. Stratégiquement postés aux quatre coins du globe, soit Dublin, Hong Kong, Toronto, Montréal et Winnipeg, ces gestionnaires de portefeuille mettent à la disposition des clients une grande expertise et de vastes connaissances en gestion de l'actif. La talentueuse équipe de gestionnaires de portefeuille et d'analystes en placement fait des recherches et est personnellement en contact avec les entreprises et les dirigeants qui façonnent l'économie en tout temps, et ce, partout dans le monde.

LA DISTINCTION DU GROUPE

Au GROUPE INVESTORS, l'expertise en planification financière constitue son plus grand atout. Les avantages sur le plan humain, provenant d'un plan financier bien pensé, ne sont pas exagérés. Lorsque les conseillers de la société de gestion créent un plan pour l'avenir financier d'un client, ce plan devient une feuille de route et un point de repère pour que celui-ci et sa famille puissent mener la vie qu'ils souhaitent.

Constamment bombardés d'information, les clients bénéficient d'un cadre essentiel à la prise de décision avec le plan financier. Il aide également les clients à avoir une vue d'ensemble et une vision à long terme. Il permet également aux clients de s'enrichir grâce à un portefeuille diversifié qui, avec le temps, fait fi de la volatilité.

Le GROUPE INVESTORS a toujours cru que la meilleure façon d'aider les particuliers et leurs familles à explorer les possibilités en matière de planification, à chaque étape de leur vie, était d'établir des relations à long terme avec eux. Les conseillers de la société de gestion consacrent temps et savoir-faire à la mise au point d'une approche personnalisée afin d'aider les clients à planifier à court, moyen et long terme. Un plan aide les clients à prospérer maintenant... et pour longtemps.

L'IMPLICATION SOCIALE AU CŒUR DU GROUPE

Depuis longtemps, le GROUPE INVESTORS attire des prospects ambitieux et soucieux du bien-être des gens qu'ils servent. Ayant un profond désir de répondre aux besoins des collectivités qu'ils desservent, ces employés démontrent un souci constant d'agir de manière responsable sur le plan social.

Également, l'entreprise possède un programme de soutien à l'action bénévole. Celui-ci incite les conseillers, employés, retraités et membres de leur famille immédiate à faire du bénévolat et à changer les choses dans leur collectivité en leur permettant de faire des dons aux organismes de bienfaisance qu'ils ont à cœur. Sa longue tradition de participation à la collectivité, de dons et d'initiatives personnelles de la part de ses gens ont favorisé l'émergence d'une solide culture d'engagement dans l'entreprise.

Entre autres engagements :

- Membre fondateur d'IMAGINE CANADA, offrant des programmes et ressources contribuant à renforcer les organismes caritatifs et leurs activités
- Dons de plus de 6,8 millions de dollars à plus de 1 600 organismes de bienfaisance dans tout le Canada en 2015, dont ENFANTS ENTRAIDE
- Plus de 17 années de partenariat avec BÉNÉVOLES CANADA
- Fondation canadienne d'éducation économique
- Fond pour athlètes amateurs ÉQUIPE GROUPE INVESTORS
- Colloque des entraîneurs communautaires GROUPE INVESTORS en collaboration avec l'ASSOCIATION CANADIENNE DES ENTRAÎNEURS

En plus de cette implication dans les communautés, GROUPE INVESTORS concrétise son implication sociale dans le choix de ses placements. Plus spécifiquement, la SOCIÉTÉ DE GESTION D'INVESTISSEMENT IG, INVESTORS GROUP, est signataire des Principes pour l'INVESTISSEMENT RESPONSABLE (PRI) des Nations Unies, qui encouragent les cabinets à intégrer des principes ENVIRONNEMENTAUX, SOCIAUX ET DE GOUVERNANCE (ESG) dans leurs pratiques de placement.

LA DÉMARCHE D'AFFAIRES DU GROUPE INVESTORS

La démarche d'affaires est le modèle d'affaires du GROUPE INVESTORS. Ce modèle présente des processus importants et constitue la base de l'exploitation d'une pratique prospère dans le domaine des services financiers à titre de conseiller - travailleur autonome. Il tient compte non seulement des ventes, mais aussi de la planification d'affaires et du développement personnel. C'est un modèle en constante évolution, modifié, adapté et amélioré afin de répondre aux réalités changeantes auxquelles font face les clients et les conseillers. Ces initiatives assurent la réussite des conseillers financiers, qui sont toujours en mesure de servir efficacement leurs clients.

Depuis toujours, l'approche préconisée par le GROUPE INVESTORS est basée sur les relations. Étant donné la gamme variée de produits et services que la société de gestion offre, la meilleure manière d'assurer un succès durable est de développer les relations à long terme.

La démarche d'affaires présente les étapes détaillées permettant d'outiller les conseillers. D'abord, cette démarche demande aux conseillers de présenter des stratégies sensées et efficaces de planification à long terme, qui assureront la gestion quotidienne de leur pratique. C'est grâce à cette démarche que les conseillers gagnent la confiance des clients qui sont à même de constater l'intérêt sincère envers leurs besoins et intérêts.

Trois parties interdépendantes de la démarche d'affaires constituent un système complet et efficace pour la croissance des affaires de chaque conseiller, c'est-à-dire les fondements du succès, le plan de succès et le processus d'affaires

LES FONDEMENTS DU SUCCÈS : LES COMPÉTENCES DES CONSEILLERS

La portion « fondements du succès » de la démarche d'affaires est basée sur la confiance. Les conseillers gagnent cette confiance des clients lorsqu'ils comprennent bien ses besoins et motivations et lorsqu'ils démontrent leur capacité à y répondre efficacement.

Pour aider les clients à atteindre leurs objectifs financiers, les conseillers doivent acquérir les connaissances et les compétences requises. Ils réussiront à bâtir une entreprise prospère dans la mesure où ils utiliseront les quatre compétences de base suivante :

TECHNIQUES DE VENTE : les compétences, techniques et méthodes précises permettant de repérer les prospects et d'en faire des clients.

RELATIONS HUMAINES : les aptitudes en relations humaines et en communication nécessaires pour gagner la confiance des prospects et clients par la compréhension véritable de leurs besoins, attentes et désirs.

PLANIFICATION FINANCIÈRE : les connaissances techniques précises liées à la compréhension de la planification financière, de la gamme complète des produits et services du GROUPE INVESTORS et de leurs avantages pour les clients.

MOTIVATION/SYSTÈME DE CROYANCES : la motivation personnelle nécessaire pour conserver son élan personnel et demeurer comblé quotidiennement; comprendre en quoi leurs croyances et valeurs influent sur la façon d'approcher les prospects.

LE PLAN DE SUCCÈS : UN PROCESSUS DE GESTION DU RENDEMENT

Le plan de succès est l'articulation des objectifs et des rêves que les conseillers poursuivent pour leur entreprise ainsi qu'un plan détaillé étape par étape des stratégies requises pour que ces rêves deviennent réalité. Le plan de succès du GROUPE INVESTORS se décline selon les quatre étapes suivantes :

ÉTAPE 1 : « Analyse du secteur des services financiers et du marché »

Cette étape implique l'acquisition continue et la mise à jour des connaissances sur le milieu des services financiers, surtout sur les aspects liés au marché cible.

ÉTAPE 2 : « Développement d'une vision et d'une mission »

Prévoit l'énoncé d'une mission qui aide à décrire les services uniques offerts par les conseillers à leurs clients, ce qui contribue à l'atteinte de leur vision. Un bon énoncé de mission devrait décrire l'engagement d'un conseiller envers ses clients et répondre aux trois questions fondamentales suivantes :

- Que dois-je faire pour me démarquer de la concurrence?
- Quel genre de relations je désire entretenir avec mes clients?
- Quelles sont les philosophies et les valeurs qui me tiennent le plus à coeur?

ÉTAPE 3 : « Établissement des objectifs »

Implique la prévision des résultats qu'un conseiller veut atteindre avec ses initiatives. Les objectifs sont à la base de la définition de ses buts. Pour que les buts puissent être atteints, il est important que les objectifs soient précis, réalistes, limités dans le temps et en ordre de priorité.

ÉTAPE 4 : « Déterminer les priorités »

La dernière étape du processus de planification prévoit l'établissement des priorités, avec des objectifs et plans d'action qui répondront aux questions « quoi, quand et comment ». Les objectifs constituent un assemblage de stratégies et d'outils ciblés conçus pour aider le conseiller à atteindre ses objectifs professionnels.

Dans un autre ordre d'idées, la capacité des conseillers à motiver les prospects de leur marché cible, et à les rencontrer dépendra largement des facteurs suivants :

- La profondeur des affinités qu'ils ont avec le marché cible. Par exemple, si le conseiller et les prospects parlent le même langage ou ont la même expérience de vie. Ce facteur améliore leur habilité à se lier avec les personnes qui composent ce marché et à établir un premier niveau de crédibilité.
- La force de compréhension du profil du marché cible, notamment au niveau des habitudes, des valeurs et des besoins. Il est important pour le conseiller d'évaluer dans quelle mesure leurs processus d'affaires, leurs stratégies et leurs tactiques parviennent à toucher ces points sensibles.
- Leur capacité d'utiliser leurs aptitudes en relations humaines pour gagner un premier niveau de confiance. Ce sont les aptitudes qui portent sur l'établissement de liens, l'écoute active, l'empathie, la facilité à trouver des points communs et le bon jugement dans diverses situations.

Le GROUPE INVESTORS utilise le concept des « quatre marchés » comme méthode de classement où les conseillers peuvent acquérir le plus important nombre de prospects. Ces principaux marchés ont été établis parce que l'entreprise sait que les marchés choisis par leurs conseillers ont des répercussions directes sur le revenu de leur entreprise.

Le processus d'affaires donne également aux conseillers des indications sur la solidité des fondements du succès. L'expérience du Processus d'affaires peut aider les conseillers à trouver et à confirmer leurs forces de même que les points à améliorer afin de connaître de fructueuses interactions avec leurs prospects et leurs clients.

FORMATION ET MENTORAT DES CONSEILLERS

L'encadrement et le mentorat font partie intégrante de la culture du GROUPE INVESTORS et de son succès. Ceux-ci sont assurés par des formateurs accrédités, des collègues conseillers, des conseillers d'expérience et des directeurs régionaux et directeurs de division, qui sont des leaders locaux formés professionnellement.

La formation offerte par le GROUPE INVESTORS se classe parmi les meilleures du secteur et les conseillers y ont accès à toutes les étapes de leur carrière. La société de gestion s'est classée première des huit courtiers de plein exercice et première des trois courtiers indépendants évalués dans la catégorie « Formation continue » du DEALERS REPORT CARD DU INVESTMENT EXECUTIVE ces quatre dernières années. Depuis 2003, le GROUPE INVESTORS s'est toujours classé au premier ou deuxième rang de cette catégorie.

En plus d'une formation professionnelle initiale réputée, l'entreprise offre régulièrement des conférences éducatives et des séminaires animés par leurs spécialistes ainsi que des leaders du secteur financier. Les programmes de formation du GROUPE INVESTORS sont constamment mis à jour afin de s'assurer qu'ils répondent aux besoins des participants et même qu'ils dépassent leurs attentes.

OUTILS ET RESSOURCES

Un grand nombre d'outils et de ressources complètent la démarche d'affaires des conseillers du GROUPE INVESTORS, et ce, afin de faciliter le développement et la croissance de leur entreprise, particulièrement d'un point de vue marketing. Parmi ces outils marketing, on compte notamment des articles promotionnels, une présence sur les médias sociaux, le site web de l'entreprise au goût du jour, de la papeterie, des présentoirs et du matériel aux couleurs du GROUPE INVESTORS ainsi que des campagnes de publicités télévisuelles.

En outre, il est important de mentionner qu'un conseiller qui a le désir de créer son propre matériel marketing doit obligatoirement le faire approuver par le secteur de la conformité avant de pouvoir l'utiliser. Cette mesure est mise en place afin de maintenir la forte notoriété de la marque. De plus, ces mesures visent à répondre aux exigences de l'AUTORITÉ des MARCHÉS FINANCIERS (AMF), organisme mandaté par le Gouvernement du Québec pour encadrer les marchés financiers québécois et pour prêter assistance aux consommateurs de produits et services financiers.

CONCURRENCE

Dans une industrie aussi compétitive que celle des services financiers, il est important de prendre en considération les concurrents afin de tirer son épingle du jeu. Les institutions financières ainsi que les compagnies d'assurances et cabinets de services financiers composent le vaste réseau de concurrents du GROUPE INVESTORS.

Au Québec, la BANQUE CIBC, la BANQUE LAURENTIENNE, la BANQUE NATIONALE, la BANQUE SCOTIA, la BANQUE TD, la BANQUE DE MONTRÉAL, la BANQUE ROYALE et la coopérative de services financiers DESJARDINS sont les institutions financières composant l'environnement concurrentiel. Au niveau des compagnies d'assurances et des cabinets de services financiers, les principaux joueurs sont INDUSTRIELLE ALLIANCE, LA CAPITALE, PEAK, SFL et la FINANCIÈRE SUN LIFE.

LES CONSEILLERS DU GROUPE INVESTORS

Les conseillers du GROUPE INVESTORS proviennent d'horizons divers et possèdent des talents variés qu'ils mettent à profit dans leur pratique. À titre d'exemples, ceux-ci sont par ailleurs :

- Agents de la GRC
- Conseillers financiers / banquiers / courtiers
- Propriétaires d'entreprise / franchisés
- Personnes de retour sur le marché du travail
- Personnes qui réorientent leur carrière
- Professionnels de l'informatique
- Représentants au service à la clientèle
- Athlètes professionnels
- Diplômés récents
- Gestionnaires
- Ingénieurs
- Pilotes
- Enseignants
- Représentants en vente au détail

QUALITÉS INDISPENSABLES DES CONSEILLERS

Bon nombre de qualités sont communes aux conseillers de GROUPE INVESTORS, notamment :

- La débrouillardise
- La détermination
- La fibre entrepreneuriale
- La passion pour bâtir et développer sa clientèle
- L'engagement
- L'intérêt pour les gens et surtout le désir de les aider
- Le désir d'apprendre
- La discipline
- La motivation à réussir
- Le dévouement
- L'importance apportée à la visibilité
- L'initiative

LES MOTIVATIONS À SE JOINDRE AU GROUPE INVESTORS

Il est intéressant de noter que la motivation à se lancer dans une carrière chez GROUPE INVESTORS est différente pour les femmes et les hommes.

En effet, chez les hommes, les motivations généralement exprimées par les conseillers sont le revenu potentiel, l'occasion d'exploiter leur propre entreprise, la liberté de modeler leur pratique, la réputation du GROUPE INVESTORS, et enfin, la qualité de l'équipe de direction locale.

Les femmes expriment, quant à elles, leur motivation par la flexibilité ainsi que l'équilibre possible entre le travail et la vie privée, les occasions de croissance, de formation et d'acquisition de savoir-faire, la nature du travail, et les futures perspectives de carrière. L'environnement de travail combiné à la culture d'entreprise et l'engagement social sont également des sources de motivations des femmes.

LA RÉALITÉ DU CONSEILLER EN TANT QUE TRAVAILLEUR AUTONOME

Le conseiller doit vaquer à trois activités prioritaires qui sont l'administration, soit l'établissement de plans pour ses clients, le traitement des transactions et la gestion de la paperasse, le service à la clientèle, la rencontre du client, et la prospection, visant à développer sa clientèle.

Les différentes méthodes de prospection utilisées par les conseillers du GROUPE INVESTORS sont l'appel à froid, le kiosque, le marché naturel, les références, les médias sociaux et le réseautage.

Sans conteste, à titre de travailleur autonome, les conseillers du GROUPE INVESTORS se trouvent dans un double rôle. Ils sont à la fois patron et employé. Cela implique qu'ils doivent remplir deux rôles parfois contradictoires, mais essentiels pour la réussite de leur entreprise. À titre de patron, ils doivent agir en tant qu'entrepreneur et leader. Ils doivent prendre des décisions importantes, planifier, avoir une vision à long terme et penser constamment au développement de leur entreprise. En tant qu'employé, ils doivent faire ce qui est demandé, soit respecter les échéanciers, porter une attention aux détails et se concentrer sur l'exécution de leur travail.

Bien que ces rôles soient tous aussi importants l'un que l'autre, les défis d'être son propre patron se doivent d'être exposés. Ce rôle implique d'éviter les distractions ainsi que les interruptions, de rester en contrôle de son temps, de prévoir du temps pour les imprévus, de créer du temps pour tout faire et enfin d'éviter de procrastiner, ou tendance systématique à remettre au lendemain.

INVESTISSEMENTS / FRAIS D'EXPLOITATION / RÉMUNÉRATION

Chaque conseiller se doit de payer un faible investissement à la hauteur de +/- 1000 \$ en début de carrière. Ce montant couvre les frais d'inscription aux cours portant les fonds d'investissement du Canada, sur les assurances de personnes et les différents frais liés aux permis d'exploitation afin de pouvoir proposer l'offre de produits du GROUPE INVESTORS.

De plus, chaque conseiller se doit de déboursier des frais d'exploitation mensuels à la hauteur de +/- 500 \$/mois, et ce, afin de bénéficier de tous les avantages du GROUPE INVESTORS. Ces frais permettent, entre autres, d'avoir son propre ordinateur, de bénéficier des technologies IG, des assurances « Erreurs et Omissions », du maintien des permis d'exploitation et de contribuer au fonds de développement du bureau régional.

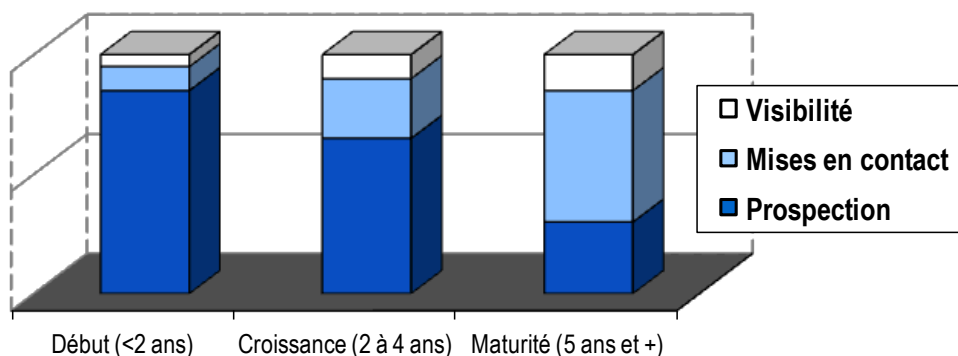
Sans trop entrer dans les détails, la rémunération des conseillers est fortement corrélée avec la capacité à acquérir de nouveaux clients et la rétention de ceux-ci dans le temps.

LE DÉFI DES CONSEILLERS

Depuis plus de 75 ans, le GROUPE INVESTORS aide les entrepreneurs à se bâtir une entreprise rentable. Cette expérience a permis à la société de gestion de constater que les stratégies de marketing des conseillers de première année devant être peaufinées sont celles en lien à la prospection active.

En phase de croissance et de maturité, une fois que l'entreprise a été lancée et que les conseillers auront démontré leur savoir-faire à leurs nouveaux clients et aux autres conseillers ou centres d'influence de la collectivité, ils pourront se permettre de bâtir leur clientèle à partir de leur visibilité et des références.

Cycle de vie d'une entreprise et stratégies combinées d'acquisition de clients



PORTÉE DU MANDAT

GRUPE INVESTORS fait appel à vous à titre de consultant en marketing relationnel afin d'aider les conseillers nouvellement en poste à développer leur plan de lancement d'entreprise et de marketing pour leur première année d'opération.

Le plan de lancement d'entreprise et de marketing devra permettre aux nouveaux conseillers de mettre en place des stratégies visant à développer leur marché en considérant les occasions présentes. Pour chaque marché potentiel ciblé, il convient de préciser les stratégies de marketing, notamment de nature relationnelle, qui seront élaborées, en prenant le soin de préciser de quelle façon ce marché sera abordé. Bien sûr, pour chaque stratégie proposée, il est important de créer un plan d'action qui donnera un aperçu général des mesures à prendre pour chacune d'entre elles. Il est également important de prévoir un échéancier pour chaque stratégie.

À noter, il n'y a pas d'occasion de marché meilleure qu'une autre. L'important, c'est la cohérence entre les occasions de marché retenues et les plans d'action des différentes stratégies afin d'atteindre les meilleurs résultats possibles.

Enfin, rappelons que le conseiller du GROUPE INVESTORS prend les choses à coeur et qu'il cherche à établir des relations à long terme avec ses clients. Il a le privilège de les guider et de les soutenir au moment où ils auront à prendre les décisions les plus importantes de leur vie. À mesure que leur relation s'approfondit, le client lui fait confiance et comprend l'importance de prendre des décisions financières rationnelles. Le conseiller ne doit jamais perdre de vue qu'il bénéficie d'un privilège qui se mérite et que la fidélité d'un client demeure la récompense la plus gratifiante de l'industrie.

Et pourquoi pas plus ?

ANNEXES

LA FINANCIÈRE IGM INC. EST LE CINQUIÈME PLUS GRAND GESTIONNAIRE FINANCIER COTÉ EN BOURSE AU MONDE SELON LA CAPITALISATION BOURSÈRE

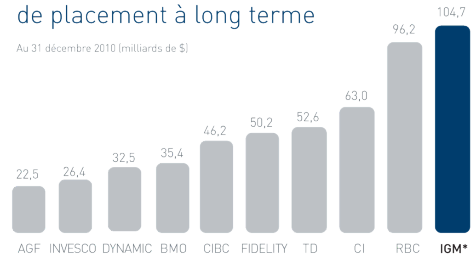


Solidité et stabilité

- ▶ Pionnier au Canada dans le secteur des services financiers depuis 1926
- ▶ Clientèle d'environ 1 million de Canadiens
- ▶ Plus de 400 bureaux partout au pays
- ▶ Société du groupe d'entreprises de la Corporation Financière Power
- ▶ Un des plus grands gestionnaires de portefeuilles au Canada

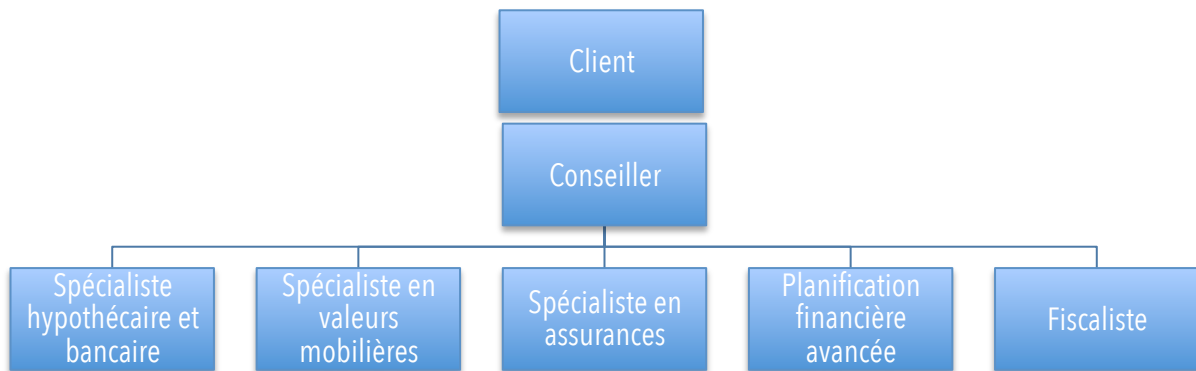
Actif sous gestion de fonds communs de placement à long terme

Au 31 décembre 2010 (milliards de \$)



* Comprend : Groupe Investors, Corporation Financière Mackenzie et Counsel Portfolio Services Inc.
Source : Institut des fonds d'investissement du Canada (IFIC), 2010

MODÈLE D'AFFAIRES DU GROUPE INVESTORS



En analysant le modèle d'affaires du GROUPE INVESTORS, il est intéressant de constater que les conseillers agissent à titre de généraliste pour leurs clients. En effet, leur rôle est d'analyser la situation financière de leurs clients dans son ensemble, et c'est avec l'aide de leurs équipes de spécialistes qu'ils sont en mesure de proposer des stratégies personnalisés selon les besoins de leurs clients. Contrairement aux institutions financières, les clients du GROUPE INVESTORS n'ont qu'un seul point de contact qui gère tous leurs actifs, soit leur conseiller financier.

MODÈLE D'AFFAIRES DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

