

L'excellence... du leadership

Message du président

La conférence de l'ADCFC – un véritable succès

par Kevin Hunter

La 27^e conférence annuelle de l'ADCFC qui a eu lieu du 9 au 11 juin 2002 au Delta Meadowvale, Mississauga, fut définitivement un point tournant dans les 28 années d'existence de notre association.

La conférence de cette année avait pour thème «Les nouvelles dimensions». Ce thème a non seulement été choisi pour représenter la métamorphose qui s'est produite au sein de l'industrie des services financiers mais aussi les changements, auxquels nous, les chefs de fil, devons continuellement faire face afin de pouvoir nous adapter à ce monde nouveau.

Dans ce numéro

- 3 « Qui ne sait rien ne doute de rien. »
- 4 Les dirigeants peuvent fournir des solutions viables pour remédier à ce problème
- 6 Rapport du vérificateur
- 7 Formulaire de commande d'audio-cassettes
- 8 Les gagnants des prix ADCFC 2002
- 10 La conférence ADCFC 2002 —
Le point de vue d'un délégué
- 10 Profil d'un membre du conseil
- 11 Intronisation du Conseil de l'ADCFC
- 12 Rapports des sections de l'ADCFC



Je suis heureux de pouvoir dire qu'en général, les commentaires que nous avons reçus de nos délégués ont été extrêmement positifs. La plupart d'entre vous se classent parmi les chefs d'équipe ou les cadres moyens de l'industrie de la planification financière et vous avez indiqué que vous assistiez à la

conférence pour découvrir de nouvelles idées et outils de gestion ainsi que pour faire du réseautage et prendre de nouveaux contacts. Ceci est très prometteur, étant donné que ces deux concepts-clés résument le but de l'ADCFC, en tant qu'association de l'industrie.

Les délégués ont énormément apprécié le tournoi de golf et le barbecue du lancement de la conférence aux rythmes d'un orchestre de fer. Plusieurs ont dit que le barbecue a donné le ton car c'était l'endroit idéal pour renouer d'anciennes relations et rencontrer de nouvelles personnes. Le lieu même de la conférence, et notamment la facilité d'accès à Mississauga, s'est avéré très positif et la conférence de 2003 aura lieu au même endroit.

Nous avons mis sur pied un programme remarquable qui a couvert de nombreux sujets d'actualité pour les chefs de fil de notre industrie comme la conformité, la technologie, la pratique de gestion, l'encadrement, le leadership, la formation, la productivité, la communication, le travail d'équipe et les tendances réglementaires et de l'industrie. (Voir page 7 pour les détails relatifs à la commande des audio-cassettes des présentations.)

En ce qui concerne notre gamme impressionnante de conférenciers, tout le monde a été d'accord pour dire qu'ils ont représenté une excellente variété d'expériences et de points de vue et qui plus est, ont fourni des outils et des idées que nos membres ont pu mettre en pratique dans leurs compagnies respectives. Le point de mire de la conférence était la championne du monde de patinage de vitesse, Catriona LeMay Doan, qui a prononcé le discours de clôture en faisant un compte rendu inspirant et divertissant de ses exploits. Il

Message du président *(suite)*

faut bien sûr remercier les conférenciers pour leur professionnalisme qui a permis que ce programme soit une réussite.

La conférence n'aurait pas pu avoir lieu sans le soutien de trois groupes-clés. Tout d'abord, je tiens à remercier le comité qui a organisé la conférence pour son excellent travail et ses membres qui ont fait don de leur temps pour préparer l'événement. Ensuite, il faut remercier les compagnies qui nous fournissent leur généreux soutien par voie de parrainage, de subventions des frais de participation et en nous donnant des bénévoles et de l'aide au niveau audio-vidéo. Et, finalement, il ne faut pas oublier les membres de l'ADCFC qui ont participé à la conférence et qui en ont fait un succès retentissant. En fait, tous ceux qui ont rempli un formulaire d'évaluation ont dit qu'ils recommanderaient à un collègue de participer à la conférence. Pour que la conférence de l'année prochaine soit encore meilleure, je vous lance un défi et vous demande de vous engager dès aujourd'hui à y participer et à emmener un collègue avec vous.

Et bientôt en 2003

Andy Gellatly, Canada Vie, notre président pour 2003, a mis sur pied une équipe sensationnelle qui est représentative de nos membres. Ils travailleront ensemble à la mise au point d'un programme dynamique pour la prochaine conférence qui se tiendra du **14 au 16 septembre 2003**, au Delta Meadowvale, Mississauga. Pour tout commentaire ou toutes suggestions pour l'événement de l'année prochaine ou si vous avez des commentaires au sujet de la conférence de cette année ou d'une année antérieure, veuillez communiquer avec Janis Pethybridge, siège social de l'ADCFC, (416) 444-2852 ou janis@mafac.org.

Notre nouveau conseil d'administration

Lors de l'assemblée générale annuelle qui s'est tenue le 10 juin, l'ADCFC a intronisé son nouveau conseil d'administration 2002-2003. Cette année, le conseil est plein d'énergie, de vitalité et de bonnes idées. Et ce qui est encore mieux, cette équipe a déjà remonté ses manches pour entreprendre une tâche importante : remodeler l'Association pour la rendre plus forte que jamais.

Sortez vos agendas!

En 2003, la **conférence de l'ADCFC se tiendra au Delta Meadowvale de Mississauga du 14 au 16 septembre**. Visitez régulièrement le www.mafac.org pour obtenir des mises à jour et des renseignements à ce sujet!

Qu'est-ce que cela signifie pour les membres ? La force de l'ADCFC viendra de l'augmentation de ses membres et de pouvoir fournir des avantages tangibles et intangibles aux membres existants. Ceci inclut un **meilleur accès aux outils et aux occasions d'apprentissage**. Nous avons recueilli d'excellents commentaires récemment et nous annoncerons de nouvelles initiatives cet automne, axées sur le perfectionnement professionnel, le recrutement, la sélection, la formation, le soutien, l'encadrement et la pratique de gestion.

Un deuxième élément-clé qui continuera à avoir une place importante à l'ADCFC sont les **occasions de réseautage**. Beaucoup d'entre vous savent que l'ADCFC a été formée en 1974 dans le but d'édifier des relations, de partager des idées et d'avoir des conversations animées avec des collègues de l'industrie des services financiers. En fait, vous avez dit en grande majorité, que le réseautage était la raison principale de votre participation à la conférence de juin 2002.

Troisièmement, un **programme de prix et reconnaissances** plus complet est en voie de développement. Nous travaillons au niveau du conseil d'administration à la restructuration de notre programme pour que ceux d'entre vous qui ont gagné des prix cette année et par le passé puissent continuer à être admissibles aux prix existants; d'autres aspects de la gestion de distribution seront également étudiés.

Finalement, notre relation avec **GAMA International** continuera à se renforcer et les avantages de travailler avec notre société soeur aux États-Unis seront partagés par tous les membres de l'ADCFC. Je vous encourage fortement à visiter le site web de GAMA, à www.gamaweb.com et de nous faire part de vos commentaires.

Notre engagement

Le conseil d'administration a besoin de vos commentaires pour nous aider à orienter les actions futures de l'ADCFC. Je vous invite à téléphoner, à envoyer un courriel ou à rencontrer l'un des administrateurs de votre Conseil pour lui faire part de vos commentaires. De plus amples renseignements et initiatives seront dévoilés cet automne. C'est une époque passionnante pour faire partie de l'ADCFC. Alors, restez à l'écoute !

« Qui ne sait rien ne doute de rien. »

par Rick Forchuk, BA, PFA, AVA, C.FIN.A.
Président sortant

Parfois, il semble que la routine de l'autruche soit la meilleure façon de braver les tempêtes qui secouent l'industrie des services financiers. Autrement dit, mieux vaut enfouir sa tête sous le sable en attendant que l'orage passe.

La majorité des chefs d'entreprise vous diront qu'il faut, au contraire, être proactif. Plutôt que de faire fi des problèmes, il faut les voir venir et élaborer des stratégies pour les tenir en échec. Or, c'est souvent le cas, mais pas toujours. Jack et Garry Kinder, fondateurs de Kinder Brothers and Associates, entreprise de Dallas au Texas, sont des gourous de la gestion et du leadership qui font depuis longtemps parti du mobilier ici, au nord du 49^e parallèle. Ils ont pour devise une expression bien simple, qui place la responsabilité où il se doit : « *Je tiens les rênes de ma destinée* » (traduction libre de *If it is to be, it's up to me*).

Cette philosophie, qui compte de nombreux adeptes, met en lumière la personne qui doit assumer la responsabilité des décisions importantes et des comportements proactifs. Toutefois, sans explication, cette devise semble ambiguë, car les frères Kinder ne se lassent pas non plus de répéter aux dirigeants et leaders de toutes sortes que « *la situation, c'est le patron* » (traduction libre de *the situation's the boss*).

Une étude récemment publiée dans le *American Journal of Medicine* a révélé des faits intéressants pour ceux qui souffrent d'arthrite, faits qui ont d'étonnantes incidences sur les dirigeants d'organismes de services financiers. Cette étude a conclu que la chirurgie arthroscopique des genoux était une perte de temps coûteuse, car moins de 25 % des patients avaient constaté des améliorations après l'opération. Mais c'est l'une des conclusions secondaires de cette étude qui fait ressortir un principe que certains des meilleurs dirigeants de tous les temps ont mis en pratique avec succès, certains consciemment, d'autres instinctivement.

Dans le cadre d'une étude connexe, on a opéré au genou deux groupes de gens qui souffraient de problèmes liés à l'arthrite. Bien qu'on ait fait une incision au genou



des membres du groupe témoin, on n'a effectué aucune opération. L'autre groupe a subi une chirurgie complète. À la grande surprise des chercheurs, 50 % des membres du groupe *n'ayant subi aucune opération* ont dit ressentir beaucoup moins de douleurs aux

jointures après l'opération et déclaré que celle-ci était tout à fait réussie. Parmi les membres du groupe qui ont subi une opération réelle, seulement 25 % ont dit mieux se sentir.

À première vue, la gestion de la division d'une société de services financiers n'a rien à voir avec une opération aux genoux. C'est bien vrai, mais le principe est le même — le fait de *croire* qu'une amélioration a été apportée est souvent suffisant pour *apporter des améliorations réelles à une situation* la moitié du temps, même si rien n'a vraiment changé.

Le contexte financier actuel, fertile en mauvaises nouvelles, en problèmes de comptabilité et en PDG qui semblent avoir accumulé un pécule aux dépens de leurs actionnaires, cause bien des maux de tête à l'industrie tout entière. Les rachats de fonds communs de placement plafonnent tandis que les ventes planchonnent, sans compter qu'il est plus difficile de recruter des représentants pour la vente. Du moins, ce sont les faits.

Parfois, quand les temps sont durs et qu'on ne peut contrôler son environnement externe, la meilleure stratégie consiste simplement à ne pas en tenir compte. En y accordant trop d'attention, on risque de créer un effet Pygmalion. C'est ici que l'autruche entre en jeu.

Les marchés sont baissiers. Et puis après? La confiance des investisseurs est anémique. Et puis après? En tant que représentant potentiel dans la vente de services financiers, je vise plus de sécurité. Et puis après?

Si la moitié des gens qui ont subi une opération bidon au genou se sentent mieux, pourquoi n'en serait-il pas ainsi pour la moitié des gens qui croient que le climat d'affaires est au beau fixe?

Nous ne vous conseillons pas de porter des oeillères, mais de vous demander « Et puis après? », puis de continuer à faire votre petit bonhomme de chemin. Oubliez la chute des marchés et l'effondrement des sociétés point.com. Oubliez les statistiques sur le chômage

Pourquoi la majorité des séminaires financiers échouent-ils?

Les dirigeants peuvent fournir des solutions viables pour remédier à ce problème

par Paul Karasik
Président, The Business Institute

Les séminaires figurent parmi les outils les plus utiles pour favoriser l'expansion des affaires. Malheureusement, bon nombre de conseillers financiers abandonnent ce genre d'activités de marketing lorsque leurs résultats ne sont pas à la hauteur de leurs attentes. Les dirigeants qui en comprennent les pièges peuvent encadrer les conseillers et les aider à mettre sur pied des séminaires couronnés de succès.

Lorsque les séminaires s'avèrent décevants, les conseillers financiers s'empressent de rejeter le blâme sur les autres. L'excuse la plus courante? « Ma région est saturée en fait de séminaires ». Cette excuse, comme bien des autres, est rarement à l'origine du problème. Quand nous montrons quelqu'un du doigt, nous en pointons trois autres vers nous. Voici donc les quatre principales raisons pour lesquelles les séminaires des conseillers échouent et quatre façons d'en améliorer les résultats.



et de tisser des liens durables. Les dirigeants devraient encourager toutes les stratégies visant l'établissement de rapports. Les conseillers financiers devraient parler à leurs invités quand ils s'inscrivent au séminaire et les rappeler à une date ultérieure pour confirmer leur présence. Une demi-heure avant et après le séminaire, ils devraient prendre contact avec leurs invités de façon informelle et personnelle et éviter de gaspiller du temps précieux en parlant avec leur adjoint ou leur conférencier invité. C'est plus facile de convaincre les clients potentiels qui ont de nombreux contacts.

1 Le défaut de comprendre de simples techniques de marketing

La réussite des conseillers ne réside ni dans leur matière grise ni dans leurs beaux yeux — elle repose sur le marketing. Quelle que soit la stratégie choisie — les appels à froid, le publipostage, le réseautage, les recommandations ou autres — vous devez vous familiariser avec elle, la peaufiner et la maîtriser. Pourtant, je suis toujours surpris de constater que les conseillers financiers s'attendent à des ventes mirobolantes dans le cadre de leurs séminaires sans avoir déployé le moindre effort pour s'initier au processus de ventes par séminaires.

Le but d'un séminaire n'est pas sorcier : il vise à entamer et établir de multiples relations mutuellement avantageuses à long terme. Les conseillers ne doivent pas se contenter d'inviter les clients : ils doivent apprendre à les connaître. Il existe diverses occasions idéales d'établir

2 Le défaut d'employer des techniques efficaces pour conclure des ventes

Malheureusement, l'invocation du « Dieu des séminaires » n'est pas la solution à envisager. Les conseillers financiers doivent assumer la responsabilité du processus de conclusion des ventes, et non compter sur leur bonne étoile. Bien qu'elles puissent être utiles, vos excellentes compétences en art oratoire et la qualité de votre information ne sont pas suffisantes pour inciter les participants à prendre rendez-vous. Il existe une abondance de stratégies pour conclure des ventes lors d'un séminaire. Vous pouvez, avant le début de l'activité, demander aux participants de remplir un formulaire pour fixer une rencontre ou formuler votre préambule de façon à solliciter des rendez-vous. Les adjoints peuvent aussi aborder les clients et leur offrir poliment une rencontre gratuite.

Quelle que soit la méthode employée, elle doit viser un but précis : la fixation de rendez-vous. Les conseillers financiers qui sont trop timides pour solliciter des rencontres ne devraient peut-être pas tenir un séminaire (ils devraient peut-être même songer à une nouvelle carrière). Ils devraient choisir la technique de sollicitation qui leur convient et la mettre à l'essai.

3

Le défaut de recruter des clients potentiels qualifiés

La vente, c'est un jeu de nombres. La plupart des conseillers financiers ont entendu cet axiome dès le jour où ils ont obtenu leur permis. Et c'est vrai jusqu'à un certain point. La réussite des séminaires dépend du nombre de personnes dans la salle, mais il doit s'agir de clients potentiels réels et qualifiés.

4

Le défaut d'effectuer un suivi approprié

Ce facteur est critique. Un suivi approprié ne consiste pas à appeler une seule fois ceux qui ont assisté à votre séminaire. Il faut, bien entendu, faire preuve de persistance. On peut accroître son ratio de ventes conclues de 20 à 40 pour cent en effectuant un suivi

approprié. Par exemple, appelez ceux qui ne se sont pas présentés au séminaire pour leur demander de venir vous rencontrer personnellement et les inviter à de futures présentations. Assurez-vous d'avoir recours à un logiciel de gestion des contacts pour ne pas oublier.

De nombreux participants deviendront des « clients providentiels » et inviteront leurs amis et collègues à d'autres activités. En mettant en oeuvre de telles stratégies de suivi, vous donnerez naissance à une foule de nouvelles occasions d'affaires et accroîtrez vos affaires nouvelles de 20 à 40 pour cent.

* * * * *

Les directeurs doivent encadrer leurs conseillers financiers et les aider à connaître le succès dans la vente par séminaires.

« Qui ne sait rien ne doute de rien. » (suite)

— les gens sans emploi ne font pas partie des clients éventuels de nos produits et services; alors, pourquoi s'inquiéter de leur nombre?

Simple, direz-vous. Eh bien, oui. Prenez les meilleurs leaders des mondes du sport, des affaires et de la politique, qu'on aurait pu facilement accuser de simplisme, naïveté ou les deux. Or, si Guglielmo Marconi, les frères Wright, Vince Lombardi ou Bill Gates s'étaient fiés aux conditions du marché et avaient tenu compte des conseils de « tout un chacun », les radios, les avions et Windows 95 n'existeraient pas aujourd'hui.

En terminant, je désire vous faire part d'un autre exemple, celui d'un vendeur ambulant de hot-dogs à Toronto il y a une douzaine d'années. Cet immigrant, qui vendait des hot-dogs tous les jours à même un chariot, a fait assez d'argent au fil des ans pour rembourser une hypothèque modeste, subvenir aux besoins de sa famille et envoyer son fils à l'université, premier garçon de toute la famille à effectuer des études post-secondaires.

Après son premier semestre à l'université, le fils est revenu à la maison pour Noël. Le lendemain de Noël, son père a revêtu son tablier et son manteau d'hiver et s'est préparé à sortir avec son chariot.

« Que fais-tu, papa ? »

« Je vais travailler — avec toutes les ventes d'après Noël, il y aura beaucoup de gens affamés en ville. »

« Papa, ne lis-tu pas les journaux? Nous sommes en plein cœur d'une récession. Tout le monde est sans le sou. Les affaires vont mal. C'est une perte de temps », lui a dit son fils, aussi gentiment que possible.

Le père, déférant au nouveau savoir de son fils universitaire, a pris congé pour le reste de la semaine et une partie de la semaine suivante. Un mois plus tard, après avoir fait le total de ses recettes, il a constaté que son chiffre d'affaires n'avait jamais été aussi bas.

« Une chance que mon fils est allé à l'école », a-t-il fait remarquer.

« Autrement, je n'aurais jamais su que les affaires allaient aussi mal. »

Conclusion : parfois la meilleure stratégie consiste à n'en mettre aucune en pratique ... ne tenez pas compte des situations que vous ne pouvez contrôler, concentrez-vous sur celles qui portent fruit et refusez de participer au repli des affaires. Ça marche!

Remerciements...

L'ADCFC tient à remercier Desjardins Sécurité financière, qui se charge de la traduction de notre bulletin en 2002, pour sa générosité et sa précieuse collaboration.

RAPPORT DU VÉRIFICATEUR

AUX MEMBRES DE L'ASSOCIATION DES DIRIGEANTS
DE CONSEILLERS EN SÉCURITÉ FINANCIÈRE DU CANADA

J'ai effectué la vérification du bilan de l'Association des dirigeants de conseillers en sécurité financière du Canada arrêté au 31 décembre 2001 ainsi que les résultats d'exploitation et les changements dans l'actif net pour l'exercice clos à cette date. La direction de l'Association est responsable de ces états financiers. Il m'incombe d'émettre une opinion sur ces derniers après avoir procédé à leur vérification.

J'ai effectué cette vérification conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que je planifie et effectue une vérification afin de pouvoir attester que les états financiers ne contiennent aucune erreur importante. La vérification consiste à examiner, à partir de sondages, tous les documents à l'appui des montants et autres renseignements que contiennent les états financiers. Elle consiste également à évaluer les principes comptables utilisés par la direction et les estimations importantes qui ont été faites, ainsi que la présentation générale des états financiers.

J'estime que, sur tous les points essentiels, les états financiers présentent fidèlement la situation financière de l'Association au 31 décembre 2001 ainsi que les résultats de son exploitation pour l'exercice clos à cette date selon les principes comptables généralement reconnus.



EXPERT-COMPTABLE

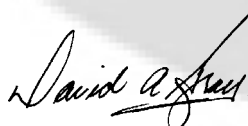
Toronto, Canada
Le 22 mars 2002

L'ASSOCIATION DES DIRIGEANTS
DE CONSEILLERS EN SÉCURITÉ FINANCIÈRE DU CANADA
BILAN
au 31 décembre 2001

	2001 \$	2000 \$
ACTIF		
Courant		
Caisse	14 744	50 679
Dépôts à terme	165 099	171 174
Créances	2 440	3 147
Frais payés d'avance	1 781	8 118
	<u>184 064</u>	<u>233 118</u>
PASSIF		
Courant		
Comptes fournisseurs et charges à payer	20 901	17 158
Droits de colloque payés d'avance	—	39 767
Cotisations et droits payés d'avance	8 455	2 830
	<u>29 356</u>	<u>59 755</u>
ACTIF NET		
Fonds pour éventualités, avec restriction interne (Note 3)	65 353	62 703
Actif sans restriction	<u>89 355</u>	<u>110 660</u>
	<u>154 708</u>	<u>173 363</u>
	<u>184 064</u>	<u>233 118</u>

Voir notes explicatives

APPROUVÉ AU NOM
DU CONSEIL
D'ADMINISTRATION PAR

 Administrateur

 Administrateur

	2001 \$	2000 \$
Recettes		
Cotisations individuelles	65 670	85 860
Droits de colloque	59 757	103 392
Foires et parrainages	58 096	61 092
Cotisations des sociétés	56 000	60 000
Autres	4 506	5 869
	<u>244 029</u>	<u>316 213</u>
Dépenses		
Traitements et avantages sociaux	115 427	91 781
Frais de colloques	89 100	108 875
Déplacements, hébergement, réunions	27 012	37 259
Frais généraux et de bureau	22 009	64 786
Honoraires	4 300	4 300
Communiqués	4 061	8 225
Loyer	2 640	3 030
Assurance	785	896
Biens immobilisés	—	678
	<u>265 334</u>	<u>319 830</u>
Excédent (insuffisance) du revenu par rapport aux dépenses	(21 305)	(3 617)
Intérêts créditeurs, fonds pour éventualités	2 650	3 081
Excédent net (insuffisance) du revenu par rapport aux dépenses	<u>(18 655)</u>	<u>(536)</u>

Voir notes explicatives

L'ASSOCIATION DES DIRIGEANTS
DE CONSEILLERS EN SÉCURITÉ FINANCIÈRE DU CANADA
ÉTAT DE L'ÉVOLUTION DE L'ACTIF NET
pour l'exercice se terminant le 31 décembre 2001

	2001 \$	2000 \$
Solde au début de l'année	173 363	173 899
Excédent net (insuffisance) du revenu par rapport aux dépenses	(18 655)	(536)
Solde à la fin de l'année	<u>154 708</u>	<u>173 363</u>

Voir notes explicatives

NOTES EXPLICATIVES
au 31 décembre 2001

Note 1 : But de l'Association

L'Association des dirigeants de conseillers en sécurité financière du Canada est une association professionnelle nationale, à but non lucratif, non constituée en société, qui contribue au développement des compétences en matière de réseautage et de leadership des dirigeants qui oeuvrent dans la distribution des services financiers.

Note 2 : Conventions comptables d'importance

(a) Comptabilisation du revenu

L'Association utilise la méthode du report d'impôts fixe pour comptabiliser son revenu. En vertu de cette méthode, le revenu est comptabilisé pour la période dans laquelle les dépenses afférentes ont été engagées.

(b) Biens immobilisés

Les achats de biens immobilisés comprenant le mobilier et l'équipement sont complètement imputés à l'exploitation au cours de l'année d'acquisition.

Note 3 : Fonds pour éventualités

Le comité de direction doit recevoir l'approbation des deux tiers du conseil d'administration pour pouvoir utiliser ces fonds.

Note 4 : Montants comparatifs

Certains chiffres de l'exercice précédent ont été reclassifiés pour se conformer à la présentation de l'exercice actuel.

L'ADCFC est heureuse de vous proposer des enregistrements sur audio-cassette des présentations de la conférence Nouvelles dimensions. Si vous avez raté un atelier ou un discours-liminaire, avez assisté à la conférence, mais aimeriez obtenir une copie des présentations, ou étiez absent, mais désirez tirer parti des renseignements précieux qui y ont été donnés, remplissez le formulaire de commande d'audio-cassettes et retournez-le, par courrier ou télécopieur, à Audio Archives. Pour plus de renseignements, communiquez avec l'ADCFC au (416) 444-2852.

Formulaire de commande d'audio-cassettes

Association des dirigeants de conseillers en sécurité financière du Canada

Hôtel Delta Meadowvale

10 et 11 juin 2002

Code : 020610

Un enregistrement en direct par
AUDIO ARCHIVES & DUPLICATORS INC.

Prénom		Nom de famille				
Société						
Adresse				Ville		
Province/État		Pays		Code postal		
Téléphone		Télécopieur		Courriel		
TITRE						
<u>Le lundi 10 juin</u>						
<input type="checkbox"/> Discours-liminaire : Reframing Management in a World of Organization Transformation: <i>Nick Pszeniczny</i>				020	12,00 \$	
<input type="checkbox"/> Atelier : The Art and Science of Managing Compliance: <i>Denny Groner</i>				030	12,00 \$	
<input type="checkbox"/> Atelier : Executive Excellence: <i>Susan E. Hanson</i>				040	12,00 \$	
<input type="checkbox"/> Atelier : Creating a Recruiting Culture: <i>John Marshall</i>				050	12,00 \$	
<input type="checkbox"/> Discours-liminaire : Value Propositions – 2002 Update: <i>Brian Ironside</i>				060	12,00 \$	
<input type="checkbox"/> Atelier : Managing Effort – Getting Results: <i>Bob McHardy</i>				070	12,00 \$	
<u>Le mardi 11 juin</u>						
<input type="checkbox"/> Présentation-débat : Profitable Growth of Distinct Distribution Channels... What Structure Works?: <i>Jack Garramone, Kevin Wark</i>				080	12,00 \$	
<input type="checkbox"/> Atelier : Leveraging the Internet to Build Your Business: <i>Kip Gregory</i>				090	12,00 \$	
<input type="checkbox"/> Atelier : Coach or Become a Dinosaur: <i>Joan Lawson</i>				100	12,00 \$	
<input type="checkbox"/> Atelier : Leader of the Pack... Developing Productivity-Oriented Teams: <i>Karen Mallett</i>				110	12,00 \$	
<input type="checkbox"/> Ensemble complet des audio-cassettes de la conférence (comprend un album de rangement)				CON	108,00 \$	
<input type="checkbox"/> Album de rangement additionnel (capacité de 8 audio-cassettes)					4,00 \$	
<input type="checkbox"/> Album de rangement additionnel (capacité de 16 audio-cassettes)					7,00 \$	
Total partiel						
Frais de port et de manutention par commande (5,00 \$) À l'extérieur de l'Amérique du Nord (15,00 \$)						
Total partiel						
TPS 7 % (non applicable à l'extérieur du Canada)						
TVP 8 % (non applicable à l'extérieur de l'Ontario)						
VEUILLEZ INDIQUER (020610) AVEC LE NUMÉRO DU CODE AU MOMENT DE PASSER UNE COMMANDE					TOTAL	
PAIEMENT : <input type="checkbox"/> Comptant <input type="checkbox"/> Chèque (payable à Audio Archives) <input type="checkbox"/> Visa <input type="checkbox"/> M/C <input type="checkbox"/> AMEX						
Nom du titulaire de carte				Numéro de la carte de crédit		
Signature				Date d'expiration		

GARANTIE

Si, pour quelque raison que ce soit, vous n'êtes pas satisfait des cassettes que vous avez reçues de AUDIO ARCHIVES, veuillez nous aviser. Notre politique consiste à VOUS REMBOURSER, à remplacer les cassettes défectueuses ou à vous permettre de choisir une autre cassette parmi notre liste. **VOTRE SATISFACTION EST GARANTIE.**



**Enregistrement de conférences
audio et vidéo sur cédérom**

100, West Beaver Creek, unité 18
Richmond Hill (Ontario) L4B 1H4
TÉL. : (905) 889-6555, poste 22
TÉLÉC. : (905) 889-6566
courriel : archives@idirect.com

CODE # 020610
Le 17 juin 2002

OFFRE SPÉCIALE

Achetez six cassettes. et la septième est GRATUITE.

Les gagnants des prix ADCFC 2002

PRIX D'EXCELLENCE DE L'AGENCE

★ PEA Or

EN RECONNAISSANCE DES MEILLEURES AGENCES

A.T. Financial Group

Jeff Tse, CFP

Canada Life

- ★ Lloyd A. Litke, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Michael C. McGraw, CFP, CLU, CH.F.C.

Clarica

- ★ Perry D. Badham
- ★ Murray F. Baker, CFP
- ★ Sylvain Blanchet, AVC
- ★ David P. Cechini, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Richard Chartrand
- ★ W.M. David Cybulski
- ★ Philip G. Dupuis, CLU, CH.F.C.
- ★ Bruce M. Field, CLU, CH.F.C., BA
- ★ Rodger J. Flemming
- ★ Richard L. Frayn, CLU
- ★ W.R. Gallagher, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ R.J. Gerlick, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Derek S. Good, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Steven L. Gross, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ John Hamzo, CLU, CH.F.C.
- ★ Ralph A. Hanoski
- ★ Neil C. Hanson, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Tamara J. Humphries, CFP
- ★ Kevin V. Hunter
- ★ Brian R. Kilback, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ David Kohler, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Barry R. Kuzminski, B.Sc.
- ★ Tony T. Kwan
- ★ Nina W.K. Lau
- ★ James Lawrence, CFP, CLU, CH.F.C., RHU
- ★ Salvatore A. Lentini
- ★ David Lim, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Thierry Mac-Seing

- ★ R.A. (Reg) Madison
- ★ Rob McKelvey, CLU
- ★ Yvan Michaud, AVC
- ★ Kenneth L. Nesbitt, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Carl Ostridge, CLU
- ★ Gus K. Pappas, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Diane Pettipas, CFP, CLU
- ★ Eli D. Pichelli, CLU
- ★ Robert L. Popazzi, CLU
- ★ Clarence Power
- ★ Robin J. Rankine, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Bruce A. Rayment, CLU
- ★ Louis E. Rivard, CLU
- ★ Ghislain Roy, AVA, AVC, PI.Fin.
- ★ Arthur A. Salter, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Leslie A. Shapansky
- ★ Bhagwant S. Sidhu
- ★ Richard S.W. Smedstad
- ★ Kenneth J. Stollon
- ★ Gerd U. Stucke
- ★ William G. Tomlinson, CFP, RHU
- ★ Adison Tsang
- ★ Kevin D. Wiens, CFP

- ★ Richard A. Kemp, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Louis Lamontagne
- ★ Robert Brad Powe, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Floyd Ruskin
- ★ Ruth G. Tiefenbach
- ★ Jean-Francois Villeneuve, PI.Fin.

La Great-West

- ★ Raymond Darveau, AVA, PI.Fin.
- ★ R.A. Fitzsimmons, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Rick K. Giuliani, CFP, CLU, CH.F.C.

L'Industrielle-Alliance

- ★ Rene Desy, AVA
- ★ Rodolphe St-Pierre, AVC, PI.Fin.

Services financiers La Laurentienne

- ★ Pierre Lafleur, PI.Fin.
- ★ Richard R. Martel, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Jean-Yves St-Pierre, CLU, CH.F.C.
- ★ Janet Taylor, CFP

Manulife Financial

- ★ Charles C. Cuffari, CFP, CLU, CH.F.C.

RBC Insurance

- ★ Andrew K.C. Lam

SJN Brokerage Management Inc.

- ★ S. Julie Newnham, FLMI, CFP

Financière Sun Life

- ★ Casey G. Brandreth, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Keith N. Brown, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Paul A. Isaacson, CLF
- ★ Gérald Jean
- ★ Grant Norlin, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ René R. Pereux, CFP, CLU, CH.F.C.

PRIX NATIONAL DE GESTION

EN RECONNAISSANCE DES RESPONSABLES D'AGENCES

A.T. Financial Group

Jeff Tse, CFP

Canada Life

- ★ Lloyd A. Litke, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Michael C. McGraw, CFP, CLU, CH.F.C.

Clarica

- ★ Perry D. Badham
- ★ Murray F. Baker, CFP
- ★ Sylvain Blanchet, AVC
- ★ David P. Cechini, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Richard Chartrand
- ★ Frank K.Y. Chow
- ★ W.M. David Cybulski
- ★ Philip G. Dupuis, CLU, CH.F.C.
- ★ Bruce M. Field, CLU, CH.F.C., BA

- ★ Rodger J. Flemming
- ★ Richard L. Frayn, CLU
- ★ W.R. Gallagher, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ R.J. Gerlick, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Derek S. Good, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Steven L. Gross, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Ralph A. Hanoski
- ★ Neil C. Hanson, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Kevin V. Hunter
- ★ Brian R. Kilback, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ R.A. (Reg) Madison
- ★ Yvan Michaud, AVC
- ★ Kenneth L. Nesbitt, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Carl Ostridge, CLU
- ★ Gus K. Pappas, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Eli D. Pichelli, CLU
- ★ Clarence Power

- ★ Robin J. Rankine, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Louis E. Rivard, CLU
- ★ Ghislain Roy, AVA, AVC, PI.Fin.
- ★ Arthur A. Salter, CFP, CLU, CH.F.C.
- ★ Leslie A. Shapansky
- ★ Thomas J. Shillington, CLU
- ★ Bhagwant S. Sidhu
- ★ Richard S.W. Smedstad
- ★ Gerd U. Stucke
- ★ William G. Tomlinson, CFP, RHU
- ★ Scott Woodman

Empire Financial Group

- ★ Peter A. Wouters, CLU, CFP, CH.F.C., RHU

Equinox

- ★ D. Wayne Joyce
- ★ Karl J. Krokosinski

Liberté 55

Michel Cotroni, AVA, RHU, PI.Fin.
 Stephen R. Elliott, CFP, CLU, CH.F.C.
 Rick L. Green, CFP, CLU, CH.F.C., TEP
 Arthur J. Jefferson, CFP, CLU, CH.F.C.
 Mark C. Keirstead, CFP, CLU, CH.F.C.,
 RHU
 Richard A. Kemp, CFP, CLU, CH.F.C.
 Louis Lamontagne
 Robert Brad Powe, CFP, CLU, CH.F.C.
 Ruth G. Tiefenbach

La Great-West

Raymond Darveau, AVA, PI.Fin.
 Rick Giuliani, CFP, CLU, CH.F.C.

L'Industrielle-Alliance

Rene Desy, AVA
 Rodolphe St-Pierre, AVC, PI.Fin.

Services financiers La Laurentienne

Pierre Lafleur, PI.Fin.
 Richard R. Martel, CFP, CLU, CH.F.C.

Manulife Financial

Charles C. Cuffari, CFP, CLU, CH.F.C.

RBC Insurance

Andrew K.C. Lam

SJN Brokerage Management Inc.

S. Julie Newnham, FLMI, CFP

Financière Sun Life

Casey G. Brandreth, CFP, CLU, CH.F.C.
 Keith N. Brown, CFP, CLU, CH.F.C.
 Donald W. Hall, CLU
 Paul A. Isaacson, CLF
 Gérald Jean

PRIX DE L'ESSOR PROFESSIONNEL**★ PEP Or****EN RECONNAISSANCE DES GESTIONNAIRES****A.T. Financial Group**

★ Jeff Tse, CFP

Canada Life

★ Lloyd A. Litke, CFP, CLU, CH.F.C.
 ★ Michael C. McGraw, CFP, CLU, CH.F.C.

Clarica

★ Nuno Alexandre
 ★ Lorenzo Artuzzi
 ★ Michael Assouad, CFP, CLU, PI.Fin.
 ★ Perry D. Badham
 ★ Murray F. Baker, CFP
 ★ Sylvain Blanchet, AVC
 ★ Allen E. Casey, CFP, CLU, CH.F.C.
 ★ David P. Cechini, CFP, CLU, CH.F.C.
 ★ Richard Chartrand
 ★ Frank K.Y. Chow
 John P.L. Chow, CFP
 ★ W.M. (David) Cybulski
 ★ Gordon A. Dempsey
 ★ Philip G. Dupuis, CLU, CH.F.C.
 ★ Bruce M. Field, CLU, CH.F.C., BA
 ★ R. Allan Riske
 ★ Rodger J. Flemming
 ★ Richard L. Frayn, CLU
 Adrian Fung, CFP, CLU, CH.F.C.
 ★ W.R. Gallagher, CFP, CLU, CH.F.C.
 ★ R.J. Gerlick, CFP, CLU, CH.F.C.
 ★ Derek S. Good, CFP, CLU, CH.F.C.
 ★ Neil D. Graham
 ★ Steven L. Gross, CFP, CLU, CH.F.C.
 ★ John Hamzo, CLU, CH.F.C.
 ★ Ralph A. Hanoski
 ★ Neil C. Hanson, CFP, CLU, CH.F.C.
 ★ Patricia M. Hanson, CLU, CH.F.C.
 ★ Tamara J. Humphries, CFP
 ★ Gregg A. Hunt, CFP, CLU, CH.F.C.,
 RHU, FLMI
 ★ Kevin V. Hunter
 ★ Martial Joseph, CLU, Fin.PI.
 ★ Brian R. Kilback, CFP, CLU, CH.F.C.
 ★ David Kohler, CFP, CLU, CH.F.C.
 ★ Bhupendra Kuntawala B.A. (Econ)
 ★ Barry R. Kuzminski, B.Sc.
 ★ Tony T. Kwan
 ★ Remi O. Lachance
 ★ Nina W.K. Lau
 ★ Steward K.S. Law
 ★ James Lawrence, CFP, CLU, CH.F.C., RHU
 ★ Salvatore A. Lentini
 ★ David Lim, CFP, CLU, CH.F.C.
 ★ Thierry Mac-Seing
 ★ R.A. (Reg) Madison
 ★ Ping Mah
 ★ Roger Mailloux

★ Johan (Joe) Mares, CLU
 ★ David A. Martel
 ★ Rob McKelvey, CLU
 ★ Yvan Michaud, AVC
 ★ Dale Milne
 ★ Siva Naicker, CFP, CLU, CH.F.C.
 ★ Kenneth L. Nesbitt, CFP, CLU, CH.F.C.
 ★ James D. O'Reilly
 ★ Carl Ostridge, CLU
 ★ Gus K. Pappas, CFP, CLU, CH.F.C.
 ★ Diane Pettipas, CFP, CLU
 ★ Debbie L. Phillips, CFP, CLU, CH.F.C.,
 FLMI
 ★ Eli D. Pichelli, CLU
 ★ Robert L. Popazzi, CLU
 ★ Clarence Power
 ★ Robin J. Rankine, CFP, CLU, CH.F.C.
 ★ Bruce A. Rayment, CLU
 ★ Kevin Reid
 ★ Greg D. Reiniger
 ★ Louis E. Rivard, CLU
 ★ Edward W. Romaniuk
 ★ Ghislain Roy, AVA, AVC, PI.Fin.
 ★ Arthur A. Salter, CFP, CLU, CH.F.C.
 ★ Flavio Sandri
 ★ Leslie A. Shapansky
 ★ Thomas J. Shillington, CLU
 ★ Bhagwant S. Sidhu
 ★ Richard S.W. Smedstad
 ★ Lina So
 ★ Kenneth J. Stollon, CFP, CLU
 ★ Gerd U. Stucke
 ★ Sallie Tai
 ★ William G. Tomlinson, CFP, RHU
 ★ Adison Tsang
 Blanche Tse
 ★ Richard Walsh, CFP, AVC
 ★ Gary W. Ward, CFP, CLU, CH.F.C.
 ★ Kevin D. Wiens, CFP
 Joann Wong Bittle, CFP, CLU, CH.F.C.
 ★ Scott Woodman
 Michael T.K. Yeung

Elfa Insurance Services Inc.

★ Alice P.I. Fung

Empire Financial Group

★ Peter A. Wouters, CFP, CLU, CH.F.C., RHU

Equinox

★ D. Wayne Joyce
 ★ Karl J. Krokosinski

Liberté 55

John R. Armstrong, BA, CIM, FMA, FCSI
 ★ Michel Cotroni, AVA, RHU, PI.Fin.

★ Luc Durocher, AVA, AVC
 ★ Stephen R. Elliott, CFP, CLU, CH.F.C.
 ★ Jim S. Fockens, CFP, CLU, CH.F.C.,
 RHU Calvin Reg Hill, CLU
 ★ Mark C. Keirstead, CFP, CLU, CH.F.C., RHU
 ★ Richard A. Kemp, CFP, CLU, CH.F.C.
 Stephen A. Klugman
 Igor Lulko
 ★ Roger S. Mann, CFP
 ★ Byron G. Meier, CLU
 David K. Moir, CLU, CH.F.C.
 ★ Robert Brad Powe, CFP, CLU, CH.F.C.
 ★ Floyd Ruskin
 ★ Real Veilleux, AVA, PI.Fin.
 ★ J. Paul Wilson, CFP, CLU, CH.F.C.

La Great-West

★ Suzanne Mlekuz

L'Industrielle-Alliance

★ Rodolphe St-Pierre, AVC, PI.Fin.

Services financiers La Laurentienne

★ Allan M. Dorfman, CFP, CLU, CH.F.C.,
 CA, FLMI
 ★ David E. Feldberg, CFP
 ★ Pierre Lafleur, PI.Fin.
 ★ Richard R. Martel, CFP, CLU, CH.F.C.

Manulife Financial

★ Charles C. Cuffari, CFP, CLU, CH.F.C.

RBC Insurance

Dan Clifford
 ★ John Chan
 Gurnam S. Kalsi
 Derek W. McClary, CLU, CH.F.C.
 Vincent K.W. Ng
 Frank A. Porreca
 Seema Sharma
 Greg Sloan
 Gino Stirpe
 Tony Sung, CFP
 Richard Valiquette, CLU
 Richard Wang
 ★ Michael Yuen

SJN Brokerage Management Inc.

★ S. Julie Newnham, FLMI, CFP

Financière Sun Life

★ Casey G. Brandreth, CFP, CLU, CH.F.C.
 ★ Paul A. Isaacson, CLF

Wise Riddell Financial Group

★ David L. Bumstead, CFP, CLU, CH.F.C.,
 RHU

La conférence ADCFC 2002 — Le point de vue d'un délégué

par Michael Gau, Vancouver, C.-B.

Selon moi, la Conférence ADCFC 2002, à Mississauga, fut un point tournant pour notre association. Toutes les personnes à qui j'ai parlé, qu'il s'agisse de conférenciers ou de participants, sont d'accord pour dire que cette année, la conférence leur a procuré beaucoup de satisfaction et d'enthousiasme. Un flux d'énergie positive a rempli l'air depuis le premier trou au Royal Woodbine Golf and Country Club jusqu'au discours de clôture prononcé par Catriona LeMay Doan, championne olympique canadienne. Le thème de la conférence était le changement et comment nous, les dirigeants, allions faire face à la réalité actuelle en prônant une gestion positive. La récente affiliation de l'ADCFC avec GAMA International offre d'incroyables occasions d'utiliser les

Merci

L'ADCFC tient à remercier les chefs de file suivants pour avoir généreusement appuyé la conférence de 2002, qui s'est tenue du 9 au 11 juin dernier :

Canada-Vie
Clarica
Fidelity Investments
Industrielle Alliance
La Maritime
Self Management Group
Sun Life

ressources de cet organisme et de continuer à apporter une valeur ajoutée à nos membres. L'ADCFC prend une nouvelle direction et je suis convaincu que, dans ce monde en constante évolution, nos membres en retireront d'énormes avantages. Entre autres, ils pourront tirer des atouts provenant de la connaissance et du soutien de nos sociétés membres et de l'accès au savoir et à l'expérience de vedettes de l'industrie comme Harry Hoopis et Phil Richards, pour n'en nommer que deux. J'ai hâte à la conférence de l'ADCFC l'année prochaine et je vous y donne rendez-vous !

Profil d'un membre du conseil :

Julianne Leith, BA, FLMI, AVA, PFA

L'ADCFC est heureuse d'accueillir M^{me} Julianne Leith de Financière Manuvie au sein de son conseil d'administration pour 2002-2003.

M^{me} Leith possède de vastes antécédents dans le domaine de la technologie — tant à titre d'éducatrice que de détaillante — et elle a développé un remarquable arsenal de compétences par le biais de la formation et du soutien offerts aux conseillers.

Au service de Manuvie depuis 1985, M^{me} Leith a, à titre de directrice du soutien, recruté, sélectionné et encadré les nouveaux conseillers. Depuis 1998, elle occupe le poste de consultante en affaires régionales au sein de l'équipe de la gestion des cabinets de Manuvie.

Dans l'exercice de ses nouvelles fonctions, M^{me} Leith fournit des services de consultation holistiques et complets aux meilleurs conseillers de la région de l'Ontario du Sud-



Ouest sur la gestion des cabinets. Elle vise à augmenter leurs revenus ou améliorer la gestion de leur temps en prônant des pratiques sages en matière de gestion et d'expansion des affaires. M^{me} Leith met son savoir-faire à profit dans les domaines de la planification des affaires, du marketing, des relations avec la clientèle et de la gestion des contacts, ainsi que des stratégies de continuité opérationnelle.

M^{me} Leith, dont le visage et le nom sont bien connus au sein de l'ADCFC, a été l'artisane de la mise sur pied couronnée de succès d'une section locale dans la région du comté de Waterloo. Elle contribue maintenant, avec énergie et dévouement, aux activités du conseil d'administration de l'ADCFC, où elle fera office de directrice régionale de l'Ontario et d'agente de liaison entre le conseil d'administration et le comité de la conférence annuelle de l'ADCFC.

Intronisation du Conseil de l'ADCFC

Lors de l'assemblée générale annuelle du 10 juin dernier, l'ADCFC a officiellement intronisé son conseil d'administration pour 2002-2003. Bienvenue particulièrement aux nouveaux membres du conseil, soit Julianne Leith, qui représente l'Ontario, et Bill Gallagher, qui représente l'Alberta. De plus, Esther Bast est passée au comité de direction à titre de secrétaire-trésorière.

Nous tenons à remercier sincèrement les membres sortants du conseil, dont Louis Rivard (président sortant) et Eugene Eberley (ancien représentant de l'Alberta), pour leurs efforts et leur dévouement sans faille.

Le nouveau conseil d'administration de l'ADCFC, qui représente toutes les régions du Canada et s'engage fermement à améliorer sans cesse votre association professionnelle, vous encourage fortement à lui faire part de vos commentaires. De plus, n'hésitez pas à communiquer avec le membre du conseil de votre région pour discuter de la possibilité de participer à l'ADCFC au niveau local, que ce soit pour contribuer au recrutement, faire du bénévolat lors des événements locaux ou contribuer à la rédaction du bulletin.

Comité de direction

Président

KEVIN V. HUNTER
Clarica, compagnie d'assurance sur la vie
London (Ontario)
Tél. : (519) 680-2382 (poste 261)
Courriel : kevin.hunter@clarica.com

Premier vice-président

BHARAT ANAND, PFA, AVA, C.FIN.A.
Canada Financial Group Inc.
Vancouver (Colombie-Britannique)
Tél. : (604) 647-0630
Courriel : bharat@canfinancial.com

Deuxième vice-président

DAVID GRAY, PFA, AVA, C.FIN.A.
La Maritime, compagnie d'assurance-vie
Toronto (Ontario)
Tél. : (416) 864-8383
Courriel : david_gray@maritimelife.ca

Sécretaire-trésorière

ESTHER BAST, PFA
Groupe Investors
Regina (Saskatchewan)
Tél. : (306) 757-3511
Courriel : esther.bast@investorsgroup.com

L'excellence

Président sortant

RICK FORCHUK, BA, PFA, AVA, C.FIN.A.
Groupe financier Empire
Vancouver (Colombie-Britannique)
Tél. : (604) 687-1731 (poste 229)
Courriel : rick.forchuk@empire.ca

Directeurs régionaux

Provinces de l'Atlantique

J. PAUL WILSON, AVA, PL. FIN., C.FIN.A.
Financière Liberté 55
Halifax (Nouvelle-Écosse)
Tél. : (902) 422-1631 (poste 261)
Courriel : paul.wilson@freedom55financial.com

Québec

MICHEL COTRONI, AVA, PL. FIN., RHU
Financière Liberté 55
Anjou (Québec)
Tél. : (514) 493-4151 (poste 522)
Courriel : michel.cotroni@financiereliberte55.com

Ontario

JULIANNE C. LEITH, BA, FLMI, PFA, AVA
Financière Manuvie
Waterloo (Ontario)
Tél. : (519) 886-7711 (poste 233)
Courriel : julianne_leith@manulife.com

Manitoba/Saskatchewan

Représenté au Comité de direction

Alberta

W.R. (BILL) GALLAGHER, PFA, AVA, C.FIN.A.
Clarica, compagnie d'assurance sur la vie
Calgary (Alberta)
Tél. : (403) 266-2061 (poste 229)
Courriel : bill.gallagher@clarica.com

Colombie-Britannique

MICHAEL GAU
Groupe financier Empire
Vancouver (Colombie-Britannique)
Tél. : (604) 687-1731 (poste 224)
Courriel : michael.gau@empire.ca

L'excellence

Vol. 27, numéro 2

12

Été 2002

Rapports des sections de l'ADCFC

Montréal

Le 18 avril 2002, la Section de l'ADCFC Montréal a tenu son assemblée générale annuelle. Le conférencier invité était Michel Cotroni, le représentant de l'ADCFC au Conseil d'administration national pour la région du Québec. La présentation de Michel a mis l'accent sur les avantages et les services auxquels les membres de l'Association pouvaient s'attendre par suite de l'alliance entre l'ADCFC et GAMA International. Il a également encouragé les membres à faire part à l'ADCFC de leurs commentaires pour que l'Association puisse continuer à répondre à leurs besoins. Lors de l'assemblée générale annuelle, 8 administrateurs ont été élus à l'unanimité.

Prochain événement : Le 26 septembre 2002, la section de l'ADCFC Montréal tiendra sa Soirée annuelle des célébrités. Le thème pour 2002-2003 sera «Les bâtisseurs». Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec Louis Lamontagne au (450) 928-1321, poste 522 ou Larry Goyette au (450) 681-7162.

Saskatoon

La dernière réunion de la Section de Saskatoon a eu lieu le 23 mai. Le conférencier invité était Dave Wild, Président de la Commission des valeurs mobilières de la Saskatchewan et Surintendant des régimes de retraite. Dans sa présentation, Dave a souligné plusieurs des récentes modifications législatives effectuées en Saskatchewan au niveau des FRR immobilisés et a fait une mise à jour de l'intégration des juridictions réglementaires.

L'autre conférencier vedette était Tom Sergeant, l'entraîneur de l'équipe des Hilltops Junior Men's Football. Tom a parlé de leadership, de travail en équipe et de motivation. Les Hilltops ont eu un succès constant, ils ont participé aux finales nationales les 5 dernières années et ont gagné 3 fois.

Prochain événement : Veuillez communiquer avec Rick Kennedy au (306) 665-5166 pour plus de renseignements sur les événements à venir.

Vancouver

Le 23 mai 2002, la Section de Vancouver a organisé un vins et fromages pour tous les membres après l'élection du nouveau Conseil d'administration de la section, lors de l'assemblée générale annuelle. De plus, Phil Richards, Président de GAMA International, a fait une présentation informative sur les avantages que GAMA apporte aux membres de l'ADCFC.

Prochain événement : Septembre 2002 — Tournoi de golf (date et heure AC). Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec Lloyd Litke au (604) 685-7364.

Waterloo

Le 23 mai 2002, la Section de Waterloo a tenu un petit déjeuner de travail et une discussion en groupe intitulée « *Comment attirer, sélectionner et former les conseillers financiers* ». Les participants comprenaient les dirigeants de trois compagnies renommées : Gary Ward, Directeur de succursale, Clarica, Don Mück, Directeur du centre de ressources, Great-West, Kitchener-Waterloo, et Neil Ouditt, Directeur régional du marketing, Financière Manuvie. Les trois membres du groupe de discussion ont partagé leurs stratégies d'embauche et de formation des conseillers et leur discussion fut suivie d'une période ouverte de questions-réponses.

Prochain événement : Le 19 septembre, la Section de l'ADCFC de Waterloo tiendra un petit déjeuner de travail avec comme invité spécial, Scott vanEngen, C.A., PFA, animateur du programme SuccessCare®. Scott parlera de la « Planification de la relève dans l'entreprise familiale ». Pour plus de détails, veuillez communiquer avec Julianne Leith, au (519) 886-7744, poste 233.

ADCFC



MAFAC

L'excellence

Publié par
l'Association des dirigeants de
conseillers en sécurité financière du Canada
350, rue Bloor est, 2^e étage
Toronto (ON) M4W 3W8

Téléphone : (416) 444-2852
Télécopieur : (416) 444-8031

Pour tous renseignements,
communiquer avec Janis Pethybridge, Directrice
au (416) 444-2852 ou janis@mafac.org

Conception et design par VLO Desktop Designs
Téléphone : (905) 751-1027 • vosborne@aci.on.ca