



Montreal, November 28, 2008

PEAK Financial Group: the Canadian example is in the French media's headlines!

In an article from late October 2008 edition of the French magazine *ACTIFS*, PEAK Financial Group is featured prominently and is cited as the Canadian example among independent financial groups.

Accepting an invitation from FIP Patrimoine, PEAK Financial Group's French counterpart, Robert Frances, President and CEO of PEAK Financial Group went to France at the end of September for the Patrimonia Conference that brought together the main participants of the French financial services industry.

The article underlines the company's highlights, from its creation in 1992 until the present day – and attributes PEAK Financial Group's successful business path as an independent distributor to strong internal growth complemented by acquisitions over the last 10 years, as well as to the services provided to PEAK Advisors: *"Our legal support and our Compliance Department are what planners appreciate the most. [...] The quality standards we require of our Advisors further enhance the value of their firm"*.

Robert Frances explains the remarkable increase of the number of PEAK Advisors by the freedom offered: *"We do not lay down any restrictions or obligations concerning length of commitment, leaving the network, or selling the product. [...] the grid schedule is the same for all Advisors."*

In this article, the President of PEAK Financial Group stresses the main factor that brought about a major consolidation of the financial sector. *"Canada has some twenty regulatory bodies, each with its own rules. Many smaller structures can no longer cope with this workload that has caused a major consolidation in the sector starting a few years ago"*. This is notably the case of AXA Financial Services, who transferred their network to PEAK Financial Group in 2007.

According to Robert Frances, the current economic crisis offers a real opportunity for independent financial Advisors. *"It's also a commercial asset. [...] clients are increasingly turning to independent advisors in order to get real advice and diversify risks"*.

About PEAK Financial Group

Established in 1992, PEAK Financial Group, Canada's premiere independent financial groups, is a network representing more than 600 Advisors attentive to the needs of over 100,000 Canadian investors, from coast to coast. PEAK Financial Group has over \$5 billion in assets under administration and \$2 billion of life insurance in force. Comprised of 4 member companies, PEAK Investment Services Inc., PEAK Securities Inc., PEAK Financial Services Inc. and PEAK Insurance Services Inc., PEAK regularly is awarded a place as one of Canada's 100 fastest growing companies, according to *PROFIT* magazine.

Information :

Caroline Combes

Marketing, Communications & Public Relations Department
peakcommunication@peakgroup.com

FRANCHISE

L'exemple canadien du groupe d'indépendants Peak

- Répondant à l'invitation de FIP Patrimoine, les représentants du groupe canadien de conseil financier se sont rendus cette année au salon Patrimonia
- Cette rencontre a permis de comparer les conceptions du métier d'indépendant et de découvrir les méthodes d'un groupe fondé il y a plus de quinze ans

Occupant la septième place mondiale avec 700 milliards de dollars canadiens - soit 443 milliards d'euros - le marché canadien de la gestion d'actifs est certes bien plus petit que celui de l'Hexagone (environ 1.500 milliards d'euros), mais les conseillers indépendants y occupent une place majeure en s'accaparant près de 50 % de l'activité. Parmi les principaux acteurs de la gestion de patrimoine indépendante figure le groupe financier Peak, dont le président s'est rendu en France à la fin du mois de septembre à l'occasion du salon Patrimonia.

Organisé sous forme de franchise, le groupe compte aujourd'hui 600 conseillers indépendants affiliés qui gèrent près de 5 milliards de dollars canadiens (environ 3,16 milliards d'euros) pour plus de 100.000 clients. 85 salariés assurent l'assistance technique et le back-office des conseillers dans les différents domaines d'activité de Peak (*lire l'encadré*).

Une croissance interne... C'est en 1990 que Robert Frances fonde Services financiers Peak inc., la première compagnie du groupe, qui proposait alors aux employeurs, via ses planificateurs financiers, des conseils destinés à la préparation de la retraite des salariés. A la demande des franchisés, est créée deux ans plus tard la société Services en placements Peak inc., afin de leur fournir un soutien administratif. « Puis en 1998, nos conseillers ont exprimé le besoin d'accéder à un point de vente multiservice pour les polices d'assurances et les fonds communs de placement », témoigne



ROBERT FRANCES,
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION,
GROUPE FINANCIER PEAK

Robert Frances, président et chef de la direction du groupe financier Peak. Services d'assurances Peak inc. a alors été lancée pour procurer un accès à toutes les grandes entreprises d'assurances et offrir des conseils sur le plan successoral et fiscal.

Enfin, en 2000, le groupe se dote d'une nouvelle structure : Valeurs mobilières Peak inc. qui permet, entre autres, l'accès aux actions et aux obligations en direct.

... complétée par des acquisitions. Le développement du groupe s'est également effectué par croissance externe. Ainsi Peak a racheté en 1999 des parts dans GLM, un courtier en fonds communs de placement et assurances de Québec. Puis, en 2002, Peak a fait l'acquisition du fournisseur de services d'assurances Services financiers du Grand Montréal inc., un agent général localisé également au Québec. Le groupe

compte alors plus de 350 planificateurs financiers indépendants.

Concentration des acteurs. Pour Robert Frances, ce développement s'explique notamment par la forte réglementation en vigueur. « Le Canada compte une vingtaine d'organismes de réglementation qui ont chacun leurs règles, déplore-t-il. Beaucoup de structures de taille modeste ne peuvent plus assumer cette charge de travail, ce qui provoque une importante consolidation du secteur depuis quelques années. » En réalité, il n'est plus vraiment possible pour un indépendant canadien de demeurer isolé, la réglementation obligeant les conseillers à passer par un - unique - réseau de courtier pour les opérations sur valeurs mobilières.

Le Canada compte une vingtaine d'organismes de réglementation. La surcharge de travail occasionnée a provoqué une importante consolidation du secteur

Mais cette consolidation n'a pas touché que les petites structures. Des acteurs de taille plus importante ont également souhaité se retirer du marché de la distribution, jugeant les contraintes trop fortes. C'est le cas d'Axa Services Financiers (Canada) qui a cédé, il y a un an, son réseau commercial à Peak pour se concentrer sur la conception de produits. Le groupe a ainsi accueilli 250 nouveaux conseillers indépendants gérant un peu plus de un milliard de dollars canadiens (près de 633 millions d'euros) d'actifs.

Fonctionnement du réseau. Le développement du nombre de conseillers Peak est aussi dû à la grande liberté qui leur est laissée dans la franchise, estime Robert Frances. « Nous ne prenons aucune participation au capital des cabinets », insiste tout d'abord le président, « et nous n'imposons aucune contrainte, que ce soit en termes de durée d'engagement, de sortie de la franchise ou de commercialisation de produit.

Ce choix semble payant puisque très peu de représentants ont quitté Peak depuis sa création », se félicite ainsi Robert Frances.

La rémunération se fait par un partage des commissions entre Peak et le franchisé, ce dernier reversant entre 15 % et 25 % selon les produits, « mais avec une grille de rémunération transparente et identique pour tous les conseillers », insiste Robert Frances. Les honoraires de conseil représentent une part très faible tandis que 60 à 70 % des revenus sont composés de commissions récurrentes. « Cela constitue un retournement de tendance car il y a quelques années, plus de 80 % des revenus provenaient des commissions à l'entrée. Ce changement, imposé par les fournisseurs, a finalement été une bonne chose car il récompense les conseillers s'impliquant le mieux dans la gestion des encours de leurs clients », juge Robert Frances.

Prestations du groupe. Les prestations offertes par le Groupe Peak sont celles classiquement proposées par une franchise, à commencer par la communication - tous les conseillers affichant à la fois leur marque et celle de Peak.

En matière d'outils informatiques, le groupe a développé plusieurs logiciels de suivi administratif (suivi de clientèle, du traitement des opérations sur des titres ou des fonds gérés par Services en placements Peak inc. ou Valeurs mobilières Peak inc., et des contrats d'assurances) pour lesquels il a d'ailleurs reçu plusieurs prix. « Mais c'est notre assistance juridique et notre service de conformité que les planificateurs apprécient le plus », explique Robert Frances. « Les normes de qualité que nous imposons à nos conseillers valorisent mieux leur cabinet et peuvent en faciliter la transmission », ajoute-t-il. Peak fait ainsi de la qualité un outil de motivation. « Au lieu de récompenser les meilleurs vendeurs, nous avons mis en place un concours autour de la conformité », explique le président. « C'est également un atout commercial, en particulier en cette période de turbulences. En effet, lors des crises précédentes, les clients se détournaient des indépendants au profit des grandes institutions. Mais ces dernières étant fortement ébranlées cette fois-ci, les clients se tournent davantage vers les indépendants afin de trouver un véritable conseil et une diversification des risques », se félicite Robert Frances. ◀

Dimriti Moucheroud

ÉDITORIAL

Par Benoît Baron



bbaron@agefi.fr

De Omaha à Obama

Quelques jours de l'élection américaine, prévue le 4 novembre, il y a fort à espérer que les nouvelles en provenance d'outre-Atlantique amèneront un souffle salvateur. Ces derniers mois ont en effet été plutôt sous le signe du chaos : du subprime au domino bancaire en passant par le sauvetage de soi-disant fleurons et son impact sur les marchés, Etats, professionnels et investisseurs petits et grands en sortent littéralement groggy. Ce terme emprunté à l'anglais incite d'ailleurs à penser que la prédominance de cette langue dans le vocabulaire financier pourrait à tout le moins être mise « *under control* ». Moins de « *private equity* », de « *top-down* », d'« *exchange traded funds* » et surtout de « *credit default swaps* » ne ferait pas de mal, mais est-on sûr que cette modeste leçon de la crise soit tirée à l'heure où un grand établissement français vient d'angliciser son enseigne de banque privée de manière « *so shocking* ». Ne soyons pas mauvais joueur : avant que, peut-être, Obama rentre dans l'histoire, c'est vers Omaha que nous nous tournerons pour relever le front de nos amis américains. Cette ville du Nebraska est le lieu de résidence d'un certain Warren Buffett dont la science, fort utile dans le contexte actuel, consiste à acheter en Bourse quand les autres vendent, autrement dit à saisir les opportunités lorsque les cours sont au plus bas. Et il le fait avec un certain panache, du haut de sa fortune estimée à 65 milliards de dollars : déjà actionnaire d'Amex ou de Coca-Cola, il vient par exemple d'investir dans Goldman Sachs et General Electric. Depuis plus de 40 ans, la valeur de sa holding s'est appréciée en moyenne de 20 % l'an... Tâchons à nos niveaux de nous en inspirer et « *God bless America* ».