

Les prémices...

# Découvrir et nourrir l'indépendance

La naissance de Mica, une entreprise familiale pour les familles

En 1986, une tendance vers le courtage de services financiers s'amorce. « Papa a été l'un des pères du courtage au Québec. » Denis Savard y voit le futur. « Avant ça, si tu voulais acheter un produit d'assurance ou d'investissement, fallait que tu fasses affaire avec un employé de la banque ou de la compagnie d'assurance. » En restant indépendants des banques et des institutions financières, les conseillers se concentrent sur leurs clients et leurs besoins.

« Quand papa a réalisé ça, il n'a pas dormi de la nuit ! »

Denis développe alors une offre de services adaptés aux besoins de ses clients, des conseillers indépendants.

« On s'assure que le conseiller puisse faire son travail de la bonne façon et aider le maximum de gens possible, en n'étant pas embourbé dans la paperasse pour rien. »



Denis Savard

Si on souhaite que les québécois continuent d'avoir accès à des produits d'assurances sur mesure, adaptés à leurs besoins, il faut encourager cette indépendance. « Les gens ont besoin d'être servis avec rigueur et intégrité. »

Le libre choix des produits est donc crucial pour la santé financière de la population. « Le niveau de littératie financière est très très bas au Québec et au Canada... » Il est important que les gens comprennent bien ce qu'ils font avec leur argent.

« On sauve le monde d'un carcan dans lequel ils ne se rendent pas compte qu'ils n'ont pas nécessairement le meilleur service et le meilleur produit pour eux... »  
Les conseillers communiquent des informations cruciales à leurs clients pour prendre « des décisions éclairées ».

« Nos conseillers sont sources de littératie pour les clients et ils sont libres penseurs, ils n'ont pas de comptes à rendre à personne. »

**Pour Gino et Martin,  
le service conseil est un  
service *essentiel* ni plus  
ni moins.**



« On change la vie  
des gens ! »

# Indépendant

MICA protège et prévient. « S'il arrive un malheur, la famille n'est pas à risque de la faillite ou de se retrouver à la rue, parce qu'on a fait un travail en amont. »

Depuis la fin des années 90, l'entreprise reste ferme sur ses positions malgré un large mouvement d'achat des cabinets indépendants par les grandes institutions financières.

« C'est sain la concurrence, ça force les institutions financières à une certaine rigueur. »

L'entreprise maintient son indépendance dans le paysage actuel malgré les défis. « On reste propriétaires privés et on ne crée pas et ne distribue pas de produits maison ! »

Pour les fils de Denis ce n'est pas seulement question de maintenir la liberté de l'entreprise, mais aussi celle des conseillers. C'est une question d'éthique et de loyauté. « On pourrait créer des produits d'investissement, mais on ne le fait pas pour qu'il n'y ait aucun conflit d'intérêts et que nos conseillers demeurent libres d'offrir les produits qu'ils souhaitent. »





## Un petit joueur devenu un incontournable

L'entreprise diversifie son offre dès le début des années 2000 et devient courtier en épargne collective, puis courtier sur le marché dispensé en 2012.

« On n'a pas le choix de grossir rapidement pour avoir une masse critique qui fait qu'on est incontournables pour les institutions financières... »

Et ça fonctionne! En 2008, en pleine crise financière mondiale, MICA est à la tête du Palmarès des cabinets multidisciplinaires du journal *Finance et Investissement* et s'y maintient depuis. « On est des empêcheurs de tourner en rond ! »

Martin et Gino sont confiants de la qualité et de la nécessité des services qu'ils offrent. « Les conseillers le sentent. Le dévouement, la volonté d'aider versus être considéré comme un numéro ailleurs. » C'est ce qui fait le succès de MICA.

« On fait partie des ligues majeures, définitivement. Et dans les cinq plus gros cabinets, tous cabinets de services financiers confondus. »

« Notre impact est tangible »

« Au Québec, présentement, on est un joueur majeur. »

*Vision et valeurs...*

# Entre indépendance et communauté

## Une communauté qui partage fardeaux et succès

Martin et Gino sont très conscients de l'impact qu'ils peuvent avoir dans la vie de leurs employés, de leurs conseillers et des clients de ces derniers : il est primordial pour les frères Savard d'honorer la confiance qu'on leur accorde et d'aider tout ce beau monde à atteindre leurs objectifs personnels et financiers.



# Famille, indépendance, plaisir, ce sont les valeurs qui animent la compagnie

## Les familles de chez MICA

Une entreprise familiale qui met les familles au premier plan

« Nos employés, on veut qu'ils soient heureux, qu'ils s'épanouissent au travail, qu'ils aient du fun. Ça nous aide ! »

Martin ayant longtemps œuvré comme directeur des ressources humaines, il reconnaît l'importance de garder ses employés satisfaits et stimulés.

Un climat de travail sympathique, une valorisation de conciliation travail-famille et un engouement pour le succès de nos conseillers, c'est ça l'ambiance MICA. « Comme notre réussite dépend de celle de nos clients, on se réjouit deux fois plus pour chaque victoire ! »

Après avoir travaillé des années avec leur père, Gino et Martin mesurent à quel point l'ambiance familiale insuffle de l'énergie à l'entreprise.

# Engagement



## La famille n'est pas seulement gardienne d'une tradition, mais aussi de valeurs.

« MICA a vraiment la fibre familiale qui est importante pour assurer la croissance et la pérennité de l'entreprise. »

« C'est important de faire sa part quand on en a les moyens. Ça fait du bien. » Les frères Savard honorent la mémoire de leur sœur Marie-Hélène en réalisant les projets qu'elle n'a pas pu mener à terme de son vivant. « On a mis sur pied la Fondation MICA pour soutenir une série d'initiatives en petite enfance auprès de jeunes enfants du Nicaragua. »

La tradition familiale persiste aussi grâce à une troisième génération qui met la main à la pâte. Rebecca et Ian, les enfants de Gino, prennent une place de plus en plus importante dans l'entreprise.

# Tradition

« Ma fille est aux ventes, en investissement, et mon fils est dans un rôle hybride, principalement dans le département de conformité. » Rebecca s'illustre d'ailleurs déjà dans le milieu des affaires. « Elle est présidente de l'ARSF, l'Association de la Relève en Service Financier à 25 ans. »

**La stabilité de l'entreprise  
est garantie par une nouvelle  
génération de Savard.**



## Cultiver un sens des responsabilités ...

La fibre familiale ne se limite pas au climat de travail. C'est un véritable engagement. Les Savard ont toujours été sensibles à la responsabilisation sociale.

« J'ai été élevé dans la nature... j'espère que mes petits-enfants vont pouvoir vivre sur une planète dont l'air va être respirable. »

MICA est carboneutre et membre de l'Association pour l'investissement durable dans l'espoir de léguer une planète plus saine aux générations futures. « On se rend compte qu'on peut avoir bien plus d'impact si on incite nos clients à investir de façon responsable que si on se limite aux gestes individuels. »

Gino et Martin s'engagent à renouveler leur adhésion à ces valeurs « famille, indépendance, plaisir ». Le recrutement de personnel qualifié et motivé d'horizons différents est essentiel pour rester d'actualité et continuer à évoluer.

« On s'apporte beaucoup parce qu'on ne pense pas de la même façon, mais on partage une *vision commune* au niveau de l'entreprise. »

Se sentir respecté, rire, éprouver du plaisir, ça fait partie des conditions de travail qui favorisent la performance. « On a beaucoup moins de roulement que le reste de l'industrie au niveau de nos employés. »



Convention Mica 2022

## Une communauté au service des conseillers

La mission de  
l'entreprise est claire :

« On est positionnés  
pour **propulser le conseiller**.  
C'est ça la raison  
d'être de MICA. »

La motivation des employés est d'offrir  
une grande variété de services toujours  
« une coche au-dessus ». On cherche à se  
dépasser, à penser « *out of the box* » pour  
trouver des formations innovantes.

« On veut donner à nos  
clients ce dont ils ont  
besoin... et ce dont ils  
ne se doutent pas  
qu'ils ont besoin ! »

Que ce soit pour atteindre leur plein  
potentiel ou libérer du temps pour se  
consacrer à sa famille, le conseiller a besoin  
de soutien. « Ceux qui ont connu autre  
chose sont épatés ! » MICA est une machine  
bien huilée qui vient le supporter dans sa  
démarche. « On fait son transactionnel, on  
procure les interfaces numériques pour que  
les clients aient accès à leur portefeuille en  
tout temps et de façon sécuritaire. »  
Mais ça ne s'arrête pas là, l'entreprise  
s'occupe de la gestion, de l'administration,  
de la comptabilité, du recrutement  
d'employés et plus encore. Le conseiller  
conseille, l'équipe de MICA s'occupe du reste.

« **On facilite  
le travail.** »





La plus grande récompense pour Martin et Gino, c'est d'entendre un nouveau conseiller dire « vous m'avez redonné le goût de travailler ». Le conseiller se fait souvent traiter comme un numéro dans les grandes institutions financières. « Ici, on croit qu'il a ses propres valeurs, ses propres idées et qu'il peut mettre ça en place. » Souvent, c'est simplement le soutien et la liberté dont il manque ! « On va essayer de faciliter le travail pour qu'il se fasse de façon conforme et sécuritaire avec le moins d'efforts possible au niveau paperasse. »

Les employés sont énergisés par les réussites des conseillers. « On a tellement de fun au travail que la rigueur on la donne sans même que ce soit un effort. » La compagnie a un succès contagieux.

« Toutes les embûches, tout ce qui est lourd devient pas mal moins encombrant accompagné d'une équipe extraordinaire. »

On parle ici de réussites financières... et personnelles ! « Les conseillers sont épanouis parce qu'ils sont dans un environnement où ils se sentent respectés et où non seulement il y a le respect, mais il y a tout le support que les employés leur offrent dans toutes les sphères de leur entreprise. »

## Encourager l'entraide

### *Les conseillers au service des conseillers*

Pour continuer à rivaliser avec les grandes institutions financières, il est crucial que les conseillers restent solidaires.

« C'est une grande communauté... Ce n'est pas un réseau où ils se regardent avec méfiance, comme des compétiteurs. »

Gino et Martin encouragent la fraternité en organisant des événements qui favorisent les apprentissages, les échanges, les débats... et la socialisation.

« Le monde a hâte de se voir. »

MICA offre des formations plusieurs fois par année, organise des forums et des activités pour l'ensemble de ses conseillers.

« Les représentants viennent à ces événements-là pour avoir de la formation et se rencontrer puis échanger... Le réseautage se fait dans ces activités-là. »

C'est aussi l'occasion de faire briller les connaissances acquises sur le terrain.

« On fait des panels où des conseillers partagent leurs meilleures pratiques, leurs facteurs de succès. »

**Ces initiatives sont des sources de motivation pour tous.**

« Les conseillers partagent leur savoir-faire, leurs expériences en tant que collègues. Pas besoin de se cacher et d'essayer de garder sa recette. On grandit ensemble. »



# En coulisse...



Le gardien de  
l'indépendance

**Gino Savard**  
Président

« J'ai commencé comme concierge de l'entreprise, maintenant je suis président... J'incarne le rêve américain. »

Gino trouve un équilibre entre la tradition léguée par son père et l'innovation nécessaire pour rester compétitif. Humble, il cherche constamment à se renouveler et à profiter de l'expertise de ses employés et partenaires.

« C'est pas un *one-man show* cette entreprise-là... »

Pour Gino, la force de MICA est dans l'éventail de ses employés. « C'est vital d'être challengé par du monde pour qui t'as du respect et qui n'ont pas peur de te dire ce qu'ils pensent... »

Comme président, il cherche à développer l'entreprise et à repousser les limites du marché.



L'humaniste  
stratégique

**Martin Savard**  
Vice-président exécutif

Martin est profondément tourné vers l'humain. Il cherche à comprendre les organisations et comment elles affectent les personnes qui y œuvrent.

« C'est vraiment un gars qui est capable de gagner la confiance du monde et de la garder. »

Reconnu pour son implication auprès de la relève, Martin est responsable de plusieurs initiatives de coaching et de mentorat pour accompagner les jeunes conseillers. Il maximise leur potentiel tôt dans leur carrière.

Son implication dans l'entreprise familiale est ancrée dans un sentiment de fierté et de responsabilité. Ça le pousse à sans cesse se dépasser dans le développement de l'entreprise.



**L'initiateur**

**Luc Cournoyer**  
**Accompagnement des**  
**conseillers, Associé**

Actuaire de formation,  
 Luc est la porte d'entrée  
 de l'entreprise!

« Il connaît  
 l'entreprise comme  
 le fond de sa poche. »

C'est lui qui accueille les nouveaux conseillers  
 dans notre grande famille.

« Il aime le monde ! Il cherche la complicité,  
 le fun, sans négliger la rigueur. »

Il aide les nouveaux conseillers à transférer  
 leur clientèle, à maximiser leur utilisation de  
 nos services. « Il fait le pont. »

Il travaille aussi à élaborer des stratégies  
 d'intégration et à évaluer les besoins des  
 conseillers. Il est le genre de personne  
 que tu veux dans ton équipe.



**L'esprit  
 scientifique**

**Marc Gingras**  
**Développement technologique,**  
**Associé**

Marc est microbiologiste de formation  
 et fils de conseiller. Son profil particulier  
 est un atout majeur pour l'entreprise.

« C'est un esprit  
 scientifique. »

Il s'implique auprès du développement  
 technologique de l'entreprise.

« C'est lui qui imagine comment  
 doivent se faire les systèmes. »

L'entreprise est reconnue pour ses interfaces  
 numériques et ses systèmes transactionnels.  
 Les sondages montrent, année après année,  
 un niveau de satisfaction de l'excellence du  
 développement technologique.

C'est grâce au savoir-faire de Marc que les  
 conseillers et leurs clients ont accès à des  
 systèmes informatiques faciles d'usage,  
 fiables et sécuritaires.



Le maître des chiffres

**Mathieu Goulet**  
**Comptable-fiscaliste**

« Mathieu,  
c'est tout  
un phénomène. »

Comptable-fiscaliste chez Tréma, Mathieu cherche à offrir des services sur mesure. La connaissance aigüe de son domaine lui permet de personnaliser son offre de services au maximum.

« Quand vient le temps de passer en mode comptabilité, ça ne niaise pas avec lui. C'est vraiment quelqu'un de performant. »

Sa simplicité et sa bonne humeur facilitent la communication avec ses clients. Pour lui, un climat convivial est nécessaire à la prise de décision éclairée.

## Se donner les moyens de l'indépendance

MICA a les yeux rivés sur le futur : sa prospérité est garantie par ses projets visionnaires, par ses valeurs familiales entretenues par la relève et par ses approches avant-gardistes dans le domaine des services financiers.



Une esquisse de l'avenir...

# Vers un courtier pan-canadien

---

Pour continuer à être compétitif sur le long terme, la croissance ne doit pas se faire au prix de la qualité des services.

C'est pourquoi l'entreprise pose ses pions stratégiquement dans le marché canadien, Maintenant qu'ils sont « maîtres chez nous », Gino et Martin travaillent à propulser la compagnie hors Québec.

« On va commencer par aller chercher les bons conseillers dans les régions limitrophes, ceux qui travaillent dans deux provinces, et on verra pour la suite. » MICA a développé une maturité et une stabilité considérables, son expansion est la suite naturelle des choses.

Les démarches pour offrir le même service de qualité dans les autres provinces sont en cours. « On est rendus à devoir obtenir nos permis dans les autres provinces. » Très bientôt, MICA Capital Inc. sera prête pour faire de l'investissement partout au Canada.

« On a envie que les meilleurs conseillers canadiens veuillent s'associer à notre modèle d'affaires et à la façon dont on fait les affaires. »

« **C'est une belle histoire, nous autres on l'aime vraiment notre industrie, et on pense vraiment qu'on fait quelque chose de particulier et de l'fun avec de l'impact pour les québécois et les québécoises...** »



7900 boul. Pierre-Bertrand, bureau 300  
Québec (Québec) G2J 0C5

418 622-6422  
1 800 463-1516

[siegesocial@micasf.com](mailto:siegesocial@micasf.com)  
[www.micasf.com](http://www.micasf.com)

**f in**

Direction de l'édition : Audrey Dallaire  
Conception graphique : Liliane Racine  
Graphiste : Marie-Hélène Taillon  
Révision : Nathalie Boivin