
Groupe Financier Signature mise sur l'actionnariat pour grandir

par Alain Thériault | 25 juillet 2023 10h55 | La distribution de ce texte a été autorisée par les Éditions du Journal de l'assurance inc.



Éric Desgroseilliers, Louis-Xavier Savard, Karl Desgroseilliers

Président et fondateur de **Groupe Financier Signature**, **Louis-Xavier Savard** achète des clientèles à un rythme soutenu. En entrevue avec le Portail de l'assurance, M. Savard a révélé acquérir une clientèle par semaine.

Louis-Xavier Savard révèle qu'en moyenne, les clientèles qu'il achète comptent environ 1 000 clients. « Il s'agit généralement de la clientèle de conseillers de plus de 60 ans », précise-t-il. M. Savard dit payer généralement entre 3 fois et 5 fois la valeur annuelle des commissions de renouvellement produites par le portefeuille de clients.

Groupe Financier Signature privilégie les clientèles en assurance de personnes individuelle, auxquelles il accorde souvent un multiple dans le haut de la fourchette. « Ces clientèles présentent plus de potentiel de nouvelles affaires pour nous », estime son président.

Acheteur raisonnable

M. Savard affirme que le pipeline des transactions est achalandé. L'entrepreneur dit prospecter intensivement pour trouver des vendeurs potentiels et de jeunes conseillers. « J'ai en moyenne 5 à 10 rendez-vous par jour », lance-t-il.

Il attribue en bonne partie le pouvoir d'attraction de Groupe Financier Signature au fait que la transaction est simple et le contrat facile à comprendre. Il estime offrir une valeur raisonnable. « Je fais une offre comme j'aimerais la recevoir. Je veux une transaction gagnant-gagnant, sinon les vendeurs ne viendront pas », explique Louis-Xavier Savard.

Vision multidisciplinaire

L'entreprise a porté le nom de **Services financiers**

L. X. Savard avant d'adopter son nom actuel.

Karl Desgroseilliers s'est associé à M. Savard. Son frère et ancien directeur des ventes à **iA Groupe financier**, **Éric Desgroseilliers**, s'est aussi associé à Groupe Financier Signature au même moment. Karl est vice-président et Éric est directeur général de l'entreprise.

Groupe Financier Signature vise alors à réunir sous un même toit l'ensemble des produits financiers « afin de permettre la synergie entre les différents volets et mieux répondre aux besoins variés de ses clients », explique l'entreprise sur son site Internet. Louis-Xavier Savard exerce la pratique d'assurance de personnes, de représentant de courtier en épargne collective et de représentant de courtier sur le marché dispensé.

Groupe Financier Signature est inscrit à l'**Autorité des marchés financiers** comme cabinet en assurance de personnes, en assurance collective de personnes, en courtage hypothécaire et en planification financière.

Devenir actionnaire

Autre attrait de taille : Louis-Xavier Savard offre aux conseillers de se rattacher à Groupe Financier Signature, et de souscrire des actions de son entreprise. Groupe Financier Signature compte actuellement dans son giron quelque 25 conseillers rattachés dont la plupart sont actionnaires. « Le conseiller qui nous vend sa clientèle peut aussi décider de se retirer ou de se rattacher à nous », indique-t-il.

Dans un document publié récemment sur ses résultats de 2022, Groupe Financier Signature a divulgué avoir 4 285 714 actions de catégorie A (sans droit de vote), en vente au prix de 0,35 \$ par action.

Le document révèle aussi que Groupe Financier Signature a encaissé des revenus de 2,5 millions de dollars (M\$), avec une marge bénéficiaire de 50 %. Le cabinet a engrangé 150 M\$ d'actifs sous gestion et réalisé 4 acquisitions de clientèle en plus d'ajouter 10 membres à son équipe-conseil, toujours en 2022. « À ce stade, nous disposons déjà de la trésorerie et des partenaires nécessaires pour couvrir nos opérations. Cela nous permet d'utiliser la majorité des fonds levés à des fins de croissance par acquisitions », peut-on lire.

Agent général associé qui traite avec **Réseau d'assurance IDC Worldsource**, Groupe Financier Signature a aussi dans son giron 27 conseillers autonomes. Le conseiller autonome touche alors 100 % des commissions.

Pépinière à relèver

Groupe Financier Signature recrute de jeunes conseillers. Louis-Xavier Savard explique qu'en assurance de personnes, les téléphonistes de Groupe Financier Signature ont l'objectif de fixer pour chacun des jeunes conseillers en sécurité financière de 10 à 15 rendez-vous par semaine. « Actuellement, nous recrutons un nouveau conseiller par semaine. Nous aimerions augmenter la cadence à deux. Nous embauchons une personne spécialisée en ressources humaines pour y arriver, et faisons appel à des chasseurs de têtes », souligne M. Savard.

Les nouveaux conseillers doivent se rattacher à Groupe Financier Signature. « Au prix où sont rendus les leads (indications de client), ce n'est pas donné à tout le monde d'avoir 10 à 15 rendez-vous par semaine. Un jeune conseiller peut partir de zéro avec nous. On est un peu comme un réseau carrière. Nous avons un directeur des ventes, un directeur d'agence et des personnes en conformité », explique Louis-Xavier Savard.

Partage de commissions

Louis-Xavier Savard explique que les conseillers autonomes et les conseillers rattachés peuvent recommander à des départements de Groupe Financier Signature des clients qu'ils ne peuvent desservir eux-mêmes parce qu'ils n'ont pas les permis ou l'expertise nécessaires. Ils recevront alors une rémunération équivalente à 25 % de la commission de vente.

M. Savard ajoute que Groupe Financier Signature a conçu une division pour permettre aux conseillers autonomes de conserver la propriété de leur clientèle tout en profitant des avantages offerts par Groupe Financier Signature (appelés Avantages GFS).

Quant aux conseillers rattachés qui concluent de nouvelles affaires, ils partagent la moitié de la commission avec Groupe Financier Signature, à qui appartient la clientèle.