



2011

# Rapport sur les petites entreprises de la Financière Manuvie



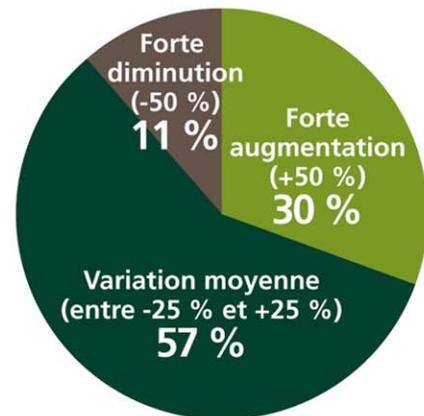
M. Bruno, qui compte de nombreuses très petites entreprises parmi sa clientèle, dit qu'il s'occupe beaucoup d'expansion des affaires avec elles. « Nous avons une très bonne idée de la direction qu'elles souhaitent prendre. Elles n'hésitent pas à nous faire part de leurs plans d'entreprise », observe-t-il.

Il faut toutefois savoir qu'aider ses clients entraîne des occasions, mais aussi des risques. L'important étant de trouver un équilibre. « Vous pouvez multiplier les services offerts au client pour vous rendre indispensable, mais arrive un moment où vous ne possédez pas les compétences nécessaires », observe M. Wortsman. M. Rose est d'accord avec lui. « Ce serait dangereux de vous éloigner de vos compétences acquises et de prétendre que vous pouvez vous occuper d'un aspect qui ne vous est pas familier », dit ce dernier. Selon lui, l'idéal est de se présenter comme un autre propriétaire de petite entreprise et de proposer des sujets liés à l'exploitation d'une entreprise, puis de voir où cela vous conduit.

Quand un problème déborde de son champ de compétence – des questions juridiques ou fiscales, par exemple –, M. Bruno fait appel à son réseau de spécialistes pour apporter le soutien voulu à son client. Il a ainsi mérité l'entière confiance de ses clients, qui lui recommandent d'autres clients. « Ils

FIGURE 14

Comparativement à il y a cinq ans, dans quelle mesure le revenu de votre entreprise a-t-il varié?



Base : Tous les répondants; N = 1 005

ne se contentent pas de faire affaire avec moi : ils m'adressent d'autres clients. Nous comptons de nombreux clients qui œuvrent dans les mêmes secteurs. Même s'ils sont des concurrents sur le même marché, ils n'hésitent pas à recommander nos services liés aux avantages sociaux. »

## PROFIL DU CONSEILLER EN AVANTAGES SOCIAUX



**Gad Attias**

Président

Groupe Censeo Inc.

## Aider les clients à se doter d'un plan d'entreprise

Selon le sondage, 40 % des propriétaires de petite entreprise n'ont pas de plan d'entreprise dûment consigné. « Bien des propriétaires de petite entreprise ont tout leur plan dans la tête, mais pas sur papier. Ils ont une approche très pratique et savent ce qu'ils doivent réaliser durant l'année pour atteindre leurs objectifs. Ils ne peuvent demander à leur vice-président aux finances de leur sortir des projections pour qu'ils ne dévient pas du chemin tracé », explique Gad Attias, président du Groupe Censeo, à Laval. La porte est donc ouverte aux conseillers en avantages sociaux. « Dans le cadre de la planification d'entreprise, les coûts des régimes collectifs, et tout particulièrement de l'assurance collective, occupent une part importante des dépenses annuelles. Le conseiller peut aider le propriétaire à établir des prévisions quant à l'évolution de ces dépenses et à leur incidence sur les mouvements de trésorerie. » Selon M. Attias, la meilleure façon d'aider le client à faire croître ses revenus, c'est encore de l'aider à établir où il devra investir, pour ainsi mieux planifier.