

A portrait of Anne Martel, a woman with blonde hair, smiling and wearing a blue jacket. She is sitting and looking towards the camera. The background is a bright, out-of-focus indoor setting.

# Leadership au féminin

Anne Martel

Martel, Anne (2021). Leadership au féminin  
Montréal, Canada

---

**Autrice**

Anne Martel

**Une biographie de Anne Martel rédigée par :**

Yvette Biondi, B.A.

Relationniste et rédactrice agréée

YVETTE BIONDI COMMUNICATIONS

**Couverture**

© Debphotographe

# Table des matières

## CHAPITRE 1

### 1 Préambule

#### PARTIE I

### 3 Une voix pour innover dès le départ

#### PARTIE II

### 5 Stratégie de transmission du patrimoine au féminin

7 Nouveau tournant familial

10 Urgence d'agir pour réinventer l'assurance

#### PARTIE III

### 12 Contribution sociale à Repentigny

14 Implication à la Chambre de commerce

16 Un bénévolat récompensé

16 Une accompagnatrice toujours à la recherche  
du bien commun

#### PARTIE IV

### 19 Impact gouvernemental sur la relève du patrimoine familial

19 Sensibilisation au palier provincial

- 23 Sensibilisation au palier fédéral
- 25 Rôle important d'un CLD dans les transferts familiaux
- 26 Leadership au féminin

## **PARTIE V**

- 28 **Prise en charge de la santé et de la sécurité au travail**
- 28 Des outils innovants en assurance pour les PME
- 30 Plusieurs projets pilotes en prévention
- 31 Une assurance invalidité
- 32 Des examens d'embauche
- 33 Ergonomie et réaménagement des locaux
- 34 Reconnaissance bien méritée de la CNESST

## **PARTIE VI**

- 35 **Autres stratégies en prévention : signatures de partenariats**
- 35 Alliance avec UBIOS
- 35 Nouvelle sensibilisation auprès du gouvernement
- 36 Stratégie de prévention en cybersécurité avec CyberSwat
- 37 Stratégie d'entretien et de prévention de bâtiments avec RDC Contrôle
- 38 Stratégie de visibilité axée sur les médias sociaux avec Impact Média Web
  
- 39 **Pour conclure ce premier volet**

## CHAPITRE 2

### 41 Préambule

#### PARTIE I

### 43 Une industrie en plein tumulte

44 Réflexions sur l'assurance en ligne

#### PARTIE II

### 46 Deux visions radicalement opposées

47 Une démarche difficile, mais sans regret

#### PARTIE III

### 49 Le temps de se rebâtir : savoir s'arrêter

51 Une vie entière vouée au bien commun

#### PARTIE IV

### 52 Réinventer pour servir autrement

53 Inspiration astrale

#### PARTIE V

### 55 Troisième relève familiale dans la mire du télescope

57 Projets d'avenir dans la mire du télescope

### 58 Mot de la fin

# Chapitre 1

# Préambule

« Les bâtisseurs ont toujours besoin de bâtir,  
comme les créateurs ont besoin de créer. »

Luc Plamondon, parolier

Le premier volet de ce recueil met en lumière le parcours d'**Anne Martel** qui s'est distinguée dans la sphère de l'assurance pendant 30 ans. Ce cheminement mérite d'être retracé de près pour bien saisir l'ampleur des réalisations de cette innovatrice qui la projettent maintenant dans le lancement d'**Alcor&Mizar**, sa toute nouvelle mission que je traiterai en deuxième lieu.

Il m'apparaît primordial de présenter **Anne Martel** aux lecteurs, à la recherche d'un guide dans ce domaine enclin à tout robotiser. **Anne Martel** s'engage donc aujourd'hui, à titre de stratège en assurance de dommages, au service des grandes et des petites entreprises pour l'évaluation de leur dossier en assurance. Il s'agit d'un rôle de formation et d'accompagnement créé sur mesure et unique au Québec. Son défi : répondre à l'urgence d'agir pour transformer le rôle-conseil dans l'industrie de l'assurance et sauvegarder le contact humain !

À la lecture de ce premier volet, on se rend compte que, dès sa jeunesse, un fil conducteur s'est profilé tout au long de son cheminement : ce désir d'aider, d'innover dans ce milieu en pleine turbulence, mais tout en lui greffant une mission sociale qui ressort nettement dans toutes ses initiatives.

Pour saisir ce fil conducteur d'une vie, attardons-nous tout d'abord au rôle social qu'elle a joué à la Croix-Rouge, à titre de présidente de la région de Repentigny et à la présidence de Lanaudière/ Laurentides, puis au mentorat qu'elle a créé pour les jeunes attirés par l'entrepreneuriat à la Chambre de commerce de la MRC de L'Assomption – la première cellule du genre au Québec –, à ses interventions gouvernementales pour que leurs dirigeants facilitent le transfert du patrimoine familial et permettent à plus de femmes de réaliser leur rêve de lancer leur l'entreprise, comme **Anne Martel** l'a concrétisé. Aussi, je m'attarderai aux nombreuses stratégies qu'elle a déployées pour la santé, la sécurité et le bien-être physique et moral de ses propres employés, de même qu'aux nombreux partenariats qu'elle a signés avec des acteurs crédibles pour le développement d'outils sur mesure en prévention et en sécurité financière, tous des produits qu'elle offrait à ses clients et aux entreprises québécoises.

Enfin, je soulignerai les nombreuses reconnaissances qu'elle a reçues, au fil des ans, de ses pairs et d'instances économiques qui sont autant de témoignages de ses accomplissements dans le métier. Voici donc le message que j'aimerais laisser aux lecteurs en mesurant, une à une, les actions mises de l'avant par **Anne Martel**, une avant-gardiste du milieu.

## PARTIE I

# Une voix pour innover dès le départ

« Fiez-vous à vos rêves, car en eux  
est cachée la porte de l'éternité. »

**Khalil Gibran, écrivain**

« À titre d'experte en assurance, une industrie qui a un grand besoin de se remettre en question, mon but est de transformer un mal en valeur ajoutée », explique **Anne Martel** qui vient d'embrasser une nouvelle visée en lançant **Alcor&Mizar Stratégies** en assurance, un nouveau service entièrement impartial qui permettra aux dirigeants de s'appuyer sur son expertise.

En 1990, **Anne Martel**, skieuse nautique à La Ronde de Montréal (un sport qui exige de l'audace et du courage), s'engage dans les



© Sport nouvelle vague - 1990

rangs de l'entreprise familiale, Jacques Martel & Associés, à titre de courtière en assurance des particuliers. En 1993, elle s'engage chez AXA Assurances inc. comme ajusteur en sinistres. Ensuite, elle retourne dans l'entité familiale et assume le rôle de courtière en assurance d'entreprises avec, en main, son bagage d'experte en sinistres. En 1995, elle se spécialise en assurance commerciale.

Sa motivation d'alors : développer de nouveaux programmes de groupe et des services adaptés aux besoins des PME. Rapidement, **Anne Martel** impose un style de gestion orienté sur les solutions. Et elle n'a pas peur de bousculer le *statu quo*, car elle a une vision : « Mieux servir les clients en leur offrant une gamme de produits et de services plus élaborés et adaptés à la réalité », raconte-t-elle avec conviction. Cette initiative permet alors à l'entreprise d'augmenter sa part de marché considérablement et de consolider la fidélisation de sa clientèle, tout en insistant sur la qualité de l'apport humain. De concert avec le directeur des finances du Groupe BMR, elle met sur pied un programme d'assurance incluant des avantages de sécurité financière pour ses 180 quincailleurs. Le cabinet est alors le seul au Québec à offrir un tel produit.



Mmes France Dupuis et Brigitte Richer, courtières aux cabinets Martel & Associés au salon BMR au Centre des congrès de Québec. Photo personnelle d'Anne Martel - 2010

## PARTIE II

# Stratégie de transmission du patrimoine au féminin

« Les difficultés attirent l'homme de caractère, car c'est en l'étreignant qu'il se réalise lui-même. »

Charles de Gaulle, homme politique

En 2000, **Anne Martel** réussit le transfert difficile, comme on le verra plus loin, de l'entreprise familiale en achetant 50 % des actions de son père. Une page importante de l'histoire se tourne. Elle assumera ainsi trois responsabilités au sein du cabinet paternel : d'abord celle de simple employée, qui lui permet de saisir les enjeux et les défis de l'assurance au quotidien, puis celle d'associée et enfin, pendant cinq ans, elle occupe donc le poste de copropriétaire du cabinet alors appelé Jacques Martel & Associés.

La nouvelle copropriétaire se fait déjà remarquer par ses pairs : en 2005, elle reçoit le prix du Courtier de l'année, lors du Gala du Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec (RCCAQ) qui regroupe plus de 680 cabinets et environ 8 000 courtiers. Cet honneur souligne non seulement son dynamisme et son leadership dans l'industrie, mais le courage qu'elle a manifesté

# Courtier d'assurance de l'année

**Anne Martel**



Anne Martel du cabinet Jacques Martel et Associés inc. de Repentigny et le président du conseil d'administration du RCAAQ, Louis Gagnon.

Le 4 novembre dernier, Anne Martel, du cabinet Jacques Martel & Associé de Repentigny, recevait le prix *Distinction* catégorie *Courtier* du Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec (RCAAQ).

Devenue courtier en 1993, Anne Martel est aujourd'hui à la tête de l'entreprise familiale. Après s'être tout d'abord consacrée presque exclusivement à l'assurance des particuliers, il y a dix ans elle faisait le saut du côté de l'assurance des entreprises. Depuis, les innovations et les produits qu'elle a développés dans ce domaine ont permis à son cabinet d'augmenter considérablement ses parts de marché et son taux de conservation de clientèle, et ce, sans jamais négliger la qualité des rapports humains.

**Félicitations!**



Association professionnelle, le Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec compte dans ses rangs plus de 600 cabinets et 4 200 courtiers membres à travers la province. Créé en 2003, le Prix Distinction vient à souligner l'excellence du travail accompli par les professionnels de l'industrie de l'assurance de dommages au Québec. Ils ont été décernés par un jury indépendant, en fonction des candidatures reçues.

1140203-01-00

© Les Affaires - 28 janvier 2006. Anne Martel est photographiée avec Louis Gagnon, président du RCAAQ.

en modifiant certaines règles du jeu, entre autres, en ce qui a trait à l'évaluation de la valeur assurable des bâtiments et des équipements. Elle devient alors la plus jeune femme à remporter ce prix.

Finalement, en 2006, elle acquiert le reste des actions de son père et devient présidente, à part entière, de l'entreprise familiale cinquantenaire, mais sous une nouvelle identité : Martel Assuranciers inc. Et les reconnaissances s'accumulent : en 2012, elle récolte le prix Démonstrateur de l'année décerné par Intact Assurance qui, en 2013, devient actionnaire du nouveau cabinet. Voilà une preuve de détermination dans le milieu de l'assurance où les femmes sont

peu nombreuses. « Seulement 31% des Québécoises se sentent aptes à se lancer dans cette aventure, contre presque 56% chez les hommes<sup>1</sup> », écrit Éric Desrosiers, journaliste au *Devoir*. Déjà se pointe à l'horizon, comme on le verra plus loin, ce désir d'aider les femmes à se tourner vers l'entrepreneuriat ou à réussir le transfert d'un patrimoine familial.

<sup>1</sup> Desrosiers, Éric. « Le Québec, champion du "repreneuriat" », *Le Devoir*, 28 septembre 2017, p. B3.

## Nouveau tournant familial

« Le plus grand défi organisationnel reste l'amélioration de la performance de l'entreprise tout en permettant l'épanouissement de chaque être humain qui y travaille. »

Emmanuel Kant, philosophe allemand

En 2016, **Anne Martel** s'associe à son frère Richard Martel, l'expert en régimes collectifs autogérés. Martel&Martel assurance commerciale et collective voit le jour. Cette nouvelle identité marque l'alliance de deux expertises complémentaires et la force d'une équipe. Son objectif : transformer l'assurance en un levier de sécurité financière et de santé collective pour contribuer à la productivité, à la santé et à la rentabilité des PME. Tout au long de sa carrière, **Anne Martel** n'aura de cesse d'insister, dans ses paroles, dans ses actes et dans ses écrits, sur l'importance de la sécurité financière. Les responsabilités de chacun des associés sont claires et précises : l'assurance collective revient à Richard Martel, tandis qu'**Anne Martel** se consacre à l'assurance commerciale.

Ce renouveau, elle l'explique ainsi : « Notre cabinet a 50 ans d'expérience. Nous avons grandi dans l'assurance et réussi la relève de l'entreprise familiale pour réinventer l'industrie en proposant des solutions transparentes, proactives et économiques pour les PME. » En fait, on reconnaît ici la quête d'innovation qui anime **Anne Martel** et qui s'inscrit parfaitement dans son nouveau mandat



Anne et Richard Martel de Martel&Martel assurance commerciale et collective, 2016 – © Debphotographe

avec le lancement d'**Alcor&Mizar Stratégies** en assurance. Et elle persiste et signe, soucieuse d'offrir à tout prix aux entrepreneurs des produits novateurs sur mesure pour minimiser leurs risques et assurer leur rentabilité.

Cela dit, le cabinet familial devient alors le seul au Québec à réunir, sous un même toit, les volets commercial et collectif pour les PME, les grandes entreprises et les individus. Il s'agit d'un guichet unique – un *one-stop-shop* – de produits alternatifs pour leurs besoins en assurances et en avantages sociaux. Elle met au défi l'industrie qui se doit d'adopter rapidement des solutions pour répondre aux réalités entrepreneuriales d'aujourd'hui. Pierre Bélanger, président chez Les Loggias Villa Val des arbres, le voit ainsi: « Lors d'une étape importante de notre croissance, ce cabinet familial, un partenaire clé, a mis au point des solutions en assurance en un temps record. »



L'équipe de Martel Assurance inc. – © L'Hebdo Rive-Nord – 14 mai 2013



Fondateur du cabinet d'assurance en 1968, M. Jacques Martel est ici entouré d'Anne et de Richard.



des PME et s'adapter à la réalité économique et à l'évolution de l'économie du Québec. Pierre Bernard Dow-Blanchet, son stratège indépendant qui l'a guidée dans le repositionnement de Martel & Martel, explique comment « la crise économique de 2009 a forcé le marché à se réinventer à l'arrivée de nouvelles technologies. En assurance, nous sommes en retard. Les grands assureurs n'ont pas bougé assez rapidement. »

**Anne Martel** a compris l'urgence d'agir pour sauvegarder le contact humain dans ce créneau qui tend à tout robotiser. « Au lieu de figer, je préfère être dans l'action. Comme objectif, c'est stimulant et bénéfique », avance-t-elle. Sa pensée rejoint celle du politicien Jacques Chirac : « Dans un environnement qui change, il n'y a pas de plus grand risque que de rester immobile. » En 2017, elle est invitée par le *Journal de l'assurance* à se prononcer sur le thème « Connecté à l'assurance réinventée » au Palais des congrès de Montréal pour partager sa vision de chef et ses pratiques de gestion.

LA JOURNÉE  
DE L'ASSURANCE  
DE DOMMAGES 2017

Connectés  
à l'assurance  
réinventée!

Mardi 14 mars 2017 - Palais des congrès de Montréal

VISION DE CHEFS D'ENTREPRISE  
Gérer le changement

*« Le défi de l'heure d'un chef? Gérer le changement! Pour y arriver, il faut pouvoir définir une vision, et amener son monde à embarquer dans cette vision! »*

- MARC ST-PIERRE

*« On vit dans un monde qui change à la vitesse de l'éclair. Si vous êtes entrepreneur comme moi, vous vivez la pression de ces changements au quotidien. Comment se réinventer, se moderniser, s'adapter? »*

- ANNE MARTEL

**SYLVAIN BOUDREAU** (ANIMATEUR)  
Conférencier  
Les conférences Sylvain Boudreau





1 UFC - CHAD ADMINISTRATION /  
TECHNIQUE D'ASS. / DROIT ET LOIS

INSCRIVEZ-VOUS MAINTENANT!

---

UN ÉVÉNEMENT EN COLLABORATION





---

NOS PARTENAIRES



















© Journal de l'assurance - 14 mars 2017

## PARTIE III

# Contribution sociale à Repentigny

« Le bénévolat façonne le leadership. »

### Proverbe

Dès 1996, **Anne Martel** s'implique à la Croix-Rouge à titre de présidente de la région de Repentigny, afin de sensibiliser la population aux nombreux services que distribue l'organisme humanitaire pour lequel d'ailleurs elle militera pendant 10 ans. En 1998, après la crise du verglas, la Chambre des communes rend hommage à une centaine de bénévoles qui, sans relâche, ont amassé des fonds et du matériel pour les sinistrés, mobilisé les forces vives de la communauté et appuyé les autorités en place.

## *Crise du verglas: l'implication de deux Repentignois soulignée à la Chambre des Communes*

À l'occasion d'une journée de reconnaissance à l'intention des bénévoles du verglas, une centaine d'entre-eux ont été reçus au Parlement fédéral afin de souligner leur grande implication tout au long de cette crise. Paul Diamond, policier de Repentigny, et Anne Martel, représentante de la Croix-Rouge, étaient du nombre des personnes honorées.

On se rappellera que durant cette crise, M. Diamond, qui avait coordonné la mise sur pied d'équipes de bénévoles en prove-

nance de Repentigny et de la région, assurait la formation de ces bénévoles puis voyait au transport de ces équipes là où les besoins étaient les plus pressants. Par ailleurs, la Croix-Rouge et sa représentante Anne Martel ont travaillé sans relâche pour amasser des fonds et du matériel pour les sinistrés.

Le député Benoît Sauvageau a tenu à féliciter ces derniers et a souligné « qu'il est réconfortant pour notre communauté de savoir que nous pouvons compter sur des gens qui ont un tel sens de la solidarité humaine ».



Dans l'ordre: Anne Martel, le président de la Chambre des Communes Gilbert Parent, Paul Diamond et le député Benoît Sauvageau.  
(Photo: Photogeste)



© Roger Lacoste Photographe - Peter Fogarty, président de Metro Fogarty avec Anne - mai 2008

En 1999, c'est au tour de la Division du Québec de la société canadienne de la Croix-Rouge de souligner l'apport de ces bénévoles. **Anne Martel** reçoit une Citation d'honneur, la médaille du jubilé de Sa Majesté la Reine, pour son leadership dans l'organisation des secours aux sinistrés. Également, dans le but d'aider davantage, elle ramasse 45 000 \$, alors que l'objectif pour les campagnes de financement est fixé à 33 000 \$. Son engagement lors de cette crise sans précédent renforce l'importance qu'elle accorde à la prévention en

entreprise. « Les entrepreneurs doivent se munir d'un plan d'action en cas d'urgence », conçoit l'experte en risques. Encore pour la Croix-Rouge, elle lance un encan d'œuvres d'art et réussit à récolter 250 000 \$ en huit ans.



© Roger Lacoste Photographe - 21 mai 2008



© L'Hebdo Rive-Nord - 26 mai 2007

## Implication à la Chambre de commerce

« Trop de jeunes se croient sans avenir, alors qu'ils sont sans objectif. »

Jacques Chirac, homme politique

Toujours soucieuse de s'impliquer dans sa collectivité, **Anne Martel** s'investit dans la campagne de financement de la Chambre de commerce de Repentigny et siège à son conseil d'administration à titre d'administratrice. En 2005, elle s'associe avec sa cousine et un ami pour lancer la Jeune Chambre d'affaires et de professionnels Lanaudière Sud (JCAPLS). Ils y instaurent, en 2006, un mentorat composé de professionnels prêts à seconder les jeunes entrepreneurs dans leur projet d'entreprise. Ce sera la toute première cellule du genre au Québec. Pendant deux ans, elle assumera la présidence de la Jeune Chambre d'affaires.

Impressionné par les résultats de cette initiative, le Centre local de développement (CLD) de la MRC de L'Assomption annonce le renouvellement de son entente avec la Jeune Chambre de commerce, jusqu'en 2008. L'objectif : créer 12 jumelages d'ici 2009, de concert avec La fondation de l'entrepreneuriat. Voilà une initiative d'**Anne Martel** qui a porté ses fruits.

## La Jeune Chambre d'affaires et professionnels de Lanaudière-Sud



© Le Journal de Montréal – 30 mars 2004

## Le comité exécutif de la Jeune Chambre d'affaires et professionnels



Le comité exécutif de la Jeune Chambre d'affaires et professionnels de Lanaudière-Sud a pris quelques minutes de repos lors du lancement de la chambre qui a eu lieu au Théâtre Hector-Charland de l'Assomption. De gauche à droite, de haut en bas on reconnaît Patrick Galiza, Kathie Tremblay, Anne Martel, Yannick Boulanger, Christine Gauthier, Jean-Philippe Simard, Stephan O'Reilly, Benoît Édouveau et Daniel O'Reilly.

© Le Journal de Montréal – 2 avril 2004



Yannick Boulanger, Marie-Pier Desroches, Jessol Lortay, Anne Martel et Jeffrey Bouchard.

(Photo Roger Lacombe)

## Mentorat d'affaires : impressionnant !

• Jean-Jacques

Le projet de créer une cellule de mentorat a rapidement trouvé preneur dans la JMC. L'Assomption. La mise en œuvre de ce mentorat est confiée à une équipe de jeunes entrepreneurs, soit de bons indicateurs d'un futur florissant.

Impressionné par les résultats probants de cette première année, le Comité local de développement (CLD) de la JMC de l'Assomption est très fier d'annoncer le renouvellement de son entente avec la Jeune Chambre d'affaires et de professionnels Lanaudière-Sud pour la gestion du programme de mentorat d'affaires jusqu'en 11 mai 2006.

Cette première année d'opération du programme verra l'ombouche d'une personne-ressource et la recherche de

l'information servant à développer une structure permettant l'offre du service aux jeunes entrepreneurs ayant un projet à partager avec un mentor. La Jeune Chambre a eu en quelques mois seulement, nombre de l'avis et le soutien valide.

« Les résultats obtenus ont rapidement convaincu le conseil d'administration du CLD de renouveler sa confiance envers la Jeune Chambre pour la gestion de ce programme », mentionne Jeffrey Bouchard, directeur général du CLD.

L'objectif du programme, fixé de concert avec la Fondation de l'Entrepreneuriat, est de former 12 jeunes gens en date du 31 mai 2007. Dix-huit jeunes mentors ont été sélectionnés jusqu'à maintenant et deux autres entrepreneurs sont en voie de jumelage. De plus, le comité de mentors est passé de 14 à 11 entrepreneurs et professionnels d'expérience.



Roger Lacombe

© L'Hebdo Rive-Nord – 26 novembre 2006

## Anne Martel, présidente de la Jeune chambre d'affaires



La Jeune chambre d'affaires et de professionnels de Lanaudière-Sud a tenu le 5 juin dernier son assemblée générale annuelle. La nouvelle présidente élue, Anne Martel, prendra la relève de Cathy Tremblay. L'Assemblée a été suivie d'un 5 à 7 à l'Hôtel de ville de Repentigny. La Jeune chambre mise en place en 2004 compte actuellement 211 membres. (R.C.) (Photo Roger Lacombe)

© L'Hebdo Rive-Nord – 13 juin 2007

Trois nominations au concours Inter-Jeunes Chambres du Québec!

## La Jeune Chambre se démarque



Les qualités organisationnelles de la Jeune Chambre, son dynamisme et sa présence dans la communauté lui ont permis de se démarquer particulièrement au cours de la dernière année. (Photo: Osejardins)

© L'Hebdo Rive-Nord – mai 2006

LE JOURNAL DE MONTRÉAL | NOUVELLES | SAMEDI 5 JUILLET 2008

## RODGER BRULOTTE

Collaboration spéciale

## Jeune Chambre d'affaires et de professionnels Lanaudière-Sud



© Le Journal de Montréal – 5 juillet 2008

## Un bénévolat récompensé

Lors du congrès du Regroupement des jeunes chambres de commerce du Québec (RJCCQ), la JCAPLS récolte le prix de la Jeune Chambre de l'année, celui de l'Activité coup de cœur et, en plus, celui de l'Administrateur de l'année, annoncés dans *Le Journal de Montréal*.

## Une accompagnatrice toujours à la recherche du bien commun

Pendant 30 ans au sein de son entreprise, **Anne Martel** participe à un grand nombre de commandites humanitaires au profit des organismes suivants: la Maison Adhémar Dion, la Société de l'Alzheimer, le CHU Sainte-Justine et Opération Enfant Soleil. Également, elle s'engage avec son équipe dans des événements

sportifs, dont le Tournoi peewee de Repentigny et le Tournoi des internationaux de tennis junior.

Par surcroît, elle siège à plusieurs conseils d'administration pour le Forum Énergie, le Centre professionnel des riverains, la Fondation St-Jean-Vianney et au conseil d'administration du CLD. Également, elle s'implique dans les campagnes de financement de la Fondation du Cégep de Lanaudière et du

■ N'oubliez pas d'avancer l'heure ce week-end



Hebdo Rive Nord.com  
Le samedi 12 mars 2014 - 47 091 exemplaires

Boutique fleuriste  
Aromatique  
Mélange d'herbes  
Culinaire  
Papeterie, Bougies, Candles  
25, rue des Rivières  
430 545-7943

Présentoir de livres illustrés  
100 \$ hors taxes  
450 654-6088

Une campagne de 1,5 million \$ pour financer la salle de spectacle

Douze nouveaux acteurs appelés à « jouer un grand rôle »

facebook | www.hebdonord.com | @hebdonord

L'Hebdo assiste ce soir au dévoilement des membres de l'équipe de la campagne de financement de la future salle de spectacle à Repentigny. Mercredi 12 mars, 18h30.

LOUISE BOURGET dans son allocation, la présidente d'honneur de la campagne de financement et soutien de la Ville, Charéal Deschamps.

« Ce soir, en marque d'une pierre blanche le début de l'histoire de l'apaisement et de la réconciliation de notre ville de Repentigny. Je suis fière de participer à cette campagne de financement de la future salle de spectacle à Repentigny. Je suis fière de participer à cette campagne de financement et soutien de la Ville, Charéal Deschamps. »

La conférence de presse qui se tenait à l'hôtel de ville, le mercredi 9 mars, avait pour objectif de dévoiler les douze nouveaux acteurs du cabinet de campagne de financement de la future salle de spectacle 2010-2014.

Suite à la page 3 \*\*

Passion maison 29-36



**Le Notre-Dame donne 25 000 \$ pour la salle de spectacle de Repentigny**

C'est dans le hall de cette résidence de retraités qui a pignon sur rue à Repentigny, que l'équipe du Notre-Dame a récemment accueilli des membres du cabinet de campagne afin d'officialiser leur participation, à hauteur de 25 000\$, à la campagne de financement de la future salle de spectacle. Par la même occasion, M. Luc Maurice, propriétaire du Notre-Dame, s'est engagé à verser un montant supplémentaire de 35 000\$ pour la programmation.

**LÉGENDE :**

Luc Maurice, président-fondateur du Groupe Maurice, Micheline Charpentier, présidente du cabinet de campagne, Roger Gagné, Suzanne Savard, Liliane Tremblay, Thérèse Provost, Gérard Provost (résidents du Notre Dame), Denyse Peltier, présidente de la commission Culture, Carole Guimond, responsable des loisirs et Anne Martel, membre du cabinet de campagne.



PARTENAIRE  
D'UN MILIEU CULTUREL  
À VOTRE IMAGE

Théâtre Alphonse-Desjardins de Repentigny. Soulignons que seulement deux femmes siègent à ces comités de financement.

Tous ces engagements sociaux ont non seulement modelé son leadership, mais ont nourri son désir de faire les choses autrement. C'est depuis l'enfance qu'**Anne Martel** est habitée par cet élan, ce fil conducteur qui la guide, encore aujourd'hui, dans sa nouvelle mission de stratège en assurance de dommages à la tête d'**Alcor&Mizar**. Dans le *Journal de l'assurance*, sa mère dit d'elle : « Toujours accompagnatrice, elle savait très bien ce qu'elle voulait. Elle n'avait pas de temps à perdre : patrouilleuse de ski alpin, quatre ans de ski nautique et vedette à La Ronde. C'est une enfant de l'an 2000. »

Reproduction de la lettre manuscrite de la mère d'Anne, Normande Martel, accompagnant un recueil de coupures de journaux conservées au fil des années, offert à sa fille en 2007.

25 décembre 2007

Ta carrière je l'ai suivie.

Ce travail, à mes yeux, c'est quelque chose de précieux.

Toutes ces années, dans ton cheminement, dans la vie publique, j'entendais parler de toi. Je t'ai observée de loin et j'étais fière, je me suis revue bien des fois en toi...

Je trouve parfois que la vie est compliquée  
mais mon amour est très grand et même  
de loin je serai toujours là.

Maman xxx



Normande Martel - 2020

## PARTIE IV

# Impact gouvernemental sur la relève du patrimoine

« Trop de gens traversent la vie en attendant  
que les choses arrivent, au lieu de faire  
en sorte qu'elles se produisent. »

Sasha Azevedo, actrice

### Sensibilisation au palier provincial

En 2009, **Anne Martel**, à titre de présidente et cofondatrice de la Jeune Chambre de commerce, rencontre le premier ministre Jean Charest lors d'un dîner organisé pour les Jeunes Leaders d'affaires

## Transfert d'entreprise intergénérationnelle: la Jeune Chambre exprime son point de vue

Rencontre au bureau de Jean Charest

Anne Martel, présidente et cofondatrice de la JCAPLS, ainsi que d'autres membres du Regroupement des Jeunes Chambres de commerce du Québec (RJCCQ) ont rencontré différents députés au bureau du premier ministre, Jean Charest, à Montréal. Cette réunion faisait suite à l'engagement que monsieur Charest avait pris lors du dîner du 25 avril dernier d'initier un nouveau comité de travail à la suite du témoignage de Mme Martel, en ce qui a trait à l'exonération pour gain en capital face au processus de relève d'entreprise.

Lors de cette rencontre, Mme Martel avait en main un document de travail conçu par une firme

comptable reconnue afin d'appuyer son témoignage face à la problématique suivante : pour

une PME, le transfert intergénérationnel d'entreprise est, au niveau de la fiscalité, plus pénalisant qu'un transfert à des étrangers. Ce document contenait également une mise en situation, différentes hypothèses ainsi que deux solutions apportées sur lesquelles le gouvernement pourrait se pencher en vue d'alléger la fiscalité pour les prochains transferts d'entreprises.

Le président du RJCCQ, Martin Thibault, a, lui aussi, apporté une troisième solution face à cette problématique que vivent les entrepreneurs du Québec. Considérant la pertinence du document de travail, des interventions et des solutions apportées, ledit document a été remis aux députés présents. « Je suis agréablement surpris de voir la rapidité avec laquelle ce co-

mité de travail a été mis en place. Je voulais bien me préparer à cette rencontre de haute importance et je suis heureuse de constater que mon intervention et celle du RJCCQ soient prises en considération. Je suis sortie de cette rencontre avec le sentiment du devoir accompli », souligne Anne Martel.

Anne Martel et le premier ministre Jean Charest lors de la première rencontre des membres du Regroupement des Jeunes chambres du Québec. Photo courtoisie



# 35 ans de services pour Assurances Jacques Martel & ass. inc.

## Au début

C'est le 4 mars 1968 que Jacques Martel se lançait en affaires et ouvrait son premier bureau à la Placé Repentigny, sous la raison sociale de « Patenaude & Martel inc. ». Plus tard, en 1983, il se lançait seul dans l'aventure et ouvrait son bureau sous le nom de « Jacques Martel & ass. inc. ».

## Un vrai professionnel

En professionnel qu'il était, il s'est rapidement fait connaître en exerçant des activités dans les disciplines des assurances de personnes, de dommages des particuliers et commerciales.

## La satisfaction

En ce qui concerne la satisfaction des clients, que dire de plus que : Cela fait 35 ans qu'il donne satisfaction à tous ses clients. Mais c'est aussi parce que son bureau offre à ses clients une gamme de produits fiables et compétitifs par l'entremise de ses bonnes relations d'affaires avec AXA Assurances inc. et de ING Assurance.



De gauche à droite : Léo Martineau, Gaston Dugas, Chantal Deschamps (maire de Repentigny), Jacques Martel, Pierre Bibeau, Francine Desjardins, Nicole Poirier, Viateur Clément, Gerald Corriveau, Philippe Emond et Claude Caisse (ING Assurance).

## 35 ans Qu'il vous assure de son service!

## L'avenir

Malgré les soubresauts du monde de l'assurance, les acquisitions et les fusions, l'équipe de Jacques Martel est convaincue, plus que jamais, qu'elle a sa place et que l'évolution de ses offres d'affaires tout comme ses offres de service (qu'elle améliore constamment) lui permet de toujours satisfaire ses clients.



Anne Martel et Jacques Martel en compagnie de Chantal Deschamps, mairesse de la ville de Repentigny.

Sa priorité n'a pas changé et ne changera pas : ce sera toujours la satisfaction des clients. Sa clientèle demande davantage, elle veut être mieux informée et les assurances ne sont plus que des assurances, elles font maintenant partie de leurs investissements, et c'est ce que représente le bureau de courtage Assurances Jacques Martel & ass. inc. .



De gauche à droite, la famille Martel : Anne, Normande, Jacques et Richard Martel accompagnés du personnel France Dupuis, Brigitte Richer et Louise St-Hilaire.

La clé de son succès est aussi basée sur la confiance : la confiance que le professionnalisme de son personnel a su inspirer au long des années et confirmée par la satisfaction de sa clientèle qui lui reste fidèle. Leurs clients savent qu'en lui confiant leurs biens pour des services d'assurance ou des services financiers, ils s'assurent ainsi d'une tranquillité d'esprit.



Jacques Martel en compagnie de Bernard Boiteau, Yves Fortin, Jean Duplantier de AXA Assurances inc.

ASSURANCES  
**JACQUES MARTEL**  
& ASSOCIÉS INC.  
CABINET EN ASSURANCES DE DOMMAGES  
CABINET DE SERVICES FINANCIERS

© L'Hebdo Rive-Nord - 16 mars 2003

et professionnels du Québec issus des différentes chambres de commerce du Québec. Les sujets abordés : stimulation d'investissement, développement de grandes richesses, accords transatlantiques, normes environnementales.

Cependant, c'est sur la relève familiale que la cofondatrice sensibilise le politicien : « D'ici cinq ans, 35 000 PME québécoises devront se trouver un successeur, ce qui représente 8 % du PIB », rappelle-t-elle. Pour **Anne Martel**, il est primordial de permettre aux jeunes d'accéder à la relève, car il devient trop difficile de passer le flambeau au Québec sans outils. « Si les lois fiscales gouvernementales ne

changent pas, le transfert familial demeurera la plus grande des difficultés», poursuit la jeune présidente. Entre autres, une révision de la taxation s'impose en matière d'exonération fiscale. Dans un article, *Le Journal de Montréal* titrait : « Enrichir vos héritiers avant l'impôt. La transmission du patrimoine familial est un enjeu important<sup>2</sup> ».

**Anne Martel** considère que le manque de planification d'un transfert générationnel compte pour 70 % des échecs au Québec. Elle remet au premier ministre et aux ministres présents un mémoire

Actualités •

www.hebdorivenord.com

## Anne Martel rencontre Pauline Marois

La chef péquiste  
reçoit les jeunes chambres  
de commerce



La présidente de la jeune chambre, Anne Martel, en compagnie de la chef de l'opposition Pauline Marois. (Photo: courtoisie)

Le Regroupement des jeunes chambres de commerce du Québec (RJCCQ) recevait, le cette semaine la chef de l'opposition officielle, Pauline Marois, à l'occasion du dîner des Jeunes leaders, au Country Club de Montréal.

Mme Anne Martel, présidente de la Jeune Chambre d'affaires et de professionnels de Lanaudière, a profité de cette rencontre pour interpeller Mme Marois sur le dossier de la relève entrepreneuriale et, plus spécifiquement, de la fiscalité reliée au transfert d'entreprise en milieu familial. Aujourd'hui, l'achat d'une entreprise est imposé à 36 % si elle est vendue à un membre de la famille et, à 19 % seulement, si la personne est autre.

Elle a souligné que la relève entrepreneuriale était un sujet prioritaire puisqu'une trentaine de propriétaires de la région envisagent de passer le flambeau à autrui à court

terme. En effet, ce sont près de 50 % des 2000 entreprises du territoire de la MRC de L'Assomption qui changeront potentiellement de main au cours de la prochaine décennie.

« Assurer le succès de la relève entrepreneuriale, c'est aussi assurer la stabilité économique de la MRC grâce à la présence d'industries et de commerces prospères, qui maintiennent leurs activités durant plusieurs décennies », a déclaré madame Martel. C'est pourquoi elle a demandé à la chef de l'opposition officielle l'engagement qu'elle entendait prendre en cette matière.

Considérant d'une importance capitale la relève entrepreneuriale et attentive au

point soulevé par la présidente de la Jeune Chambre, Mme Marois envisage donc de mettre sur pied un comité chargé de préparer un projet sur l'amélioration de l'exonération fiscale relativement au transfert d'entreprise en milieu familial.

C'est le député de Jonquière et porte-parole de l'opposition officielle en matière d'énergie et de jeunesse, Sylvain Gaudreault, qui pilotera le dossier, en collaboration avec le Regroupement des jeunes chambres de commerce du Québec ainsi que la Jeune chambre d'affaires et de professionnels Lanaudière, qui en assurera le suivi. Le projet sera déposé au plus tard au printemps 2010 à l'Assemblée nationale.

© L'Hebdo Rive-Nord - juin 2009

préparé par le RJCCQ et une firme comptable. Jean Charest l'invite à siéger à un comité de travail sur ce thème. Cependant, cette initiative plus que nécessaire à la santé de l'économie québécoise restera pour ainsi dire sans suite.

Mais sa démarche auprès du gouvernement ne s'arrête pas là. Elle rencontre également Mario Dumont pour le sensibiliser. Forte de l'appui du RJCCQ, c'est à Pauline Marois, ancienne première ministre, qu'elle apprend que 50 % des entreprises de la MRC de L'Assomption seront appelées à léguer leur gouvernance d'ici peu. Pauline Marois envisage de créer un comité chargé de se pencher sur l'exonération fiscale en matière de transfert familial de concert avec le Regroupement des jeunes chambres de commerce du Québec et celle de Lanaudière pour en assurer le suivi. Le projet qui en découle est déposé à l'Assemblée nationale au printemps 2010. À l'issue de ces rencontres, **Anne Martel** a le sentiment du devoir accompli.

## Sensibilisation au palier fédéral

Toujours en 2009, accompagnée du RJCCQ, **Anne Martel** participe à un petit-déjeuner conférence en présence de Stephen Harper, alors premier ministre du Canada, et de 250 participants. Elle sensibilise le premier ministre et quatre autres ministres présents aux difficultés que rencontrent les jeunes entrepreneurs à la recherche de financement pour le démarrage de leur entreprise et les exhorte à déployer une stratégie nationale pour encourager le transfert d'entreprises générationnelles.

Elle expose les atouts d'une telle proposition : fiscalité avantageuse, financement accessible, expertise-conseil, planification de la relève permettant d'accéder aux postes décisionnels. En résumé, elle

### Les jeunes leaders d'affaires du Québec rencontrent le premier ministre du Canada



De gauche à droite : Danielle Hébert, présidente de l'Ordre des CGA et gouverneure au RJCCQ ; Stephen Harper, premier ministre du Canada ; Martin Thibault, président du conseil d'administration, RJCCQ et Éric Chouinard, président IWeb et gouverneur au RJCCQ. Deuxième rangée : Charles Desjardins, vice-président développement finances, RJCCQ ; Éric Paquette, directeur général, RJCCQ ; David Skitt, président, RJCCQ ; Frédéric Michel, président, Jeune Chambre de commerce de Montréal et Pierre-Étienne Simard, président du conseil d'administration, Jeune Chambre de commerce de Montréal. (Photo : graciusette)

nes entrepreneurs. « Il serait important que le gouvernement canadien déploie une stratégie nationale afin d'encourager le transfert d'entreprises entre les générations. Pour ce faire, une fiscalité avantageuse, un financement accessible et une expertise-conseil adéquate sont les trois axes sur lesquels cette stratégie devrait être basée », de mentionner David Skitt, lors d'un discours précédent celui de M. Harper.



La présidente de la Jeune Chambre d'affaires et de professionnels Lanaudière Sud, Anne Martel. (Photo : archives)

suggère tout simplement de favoriser l'intégration d'au moins un jeune au conseil d'administration de chacune des sociétés d'État pour qu'il se familiarise avec le commerce national et international et pour la prospérité non seulement du Québec, mais du Canada.

## Le ministre Lebel veut renforcer le partenariat Canada-Québec

Daniel Richard  
equipredaction@transcontinental.ca

Le ministre de l'Agence de développement économique du Canada pour les régions du Québec, Denis Lebel, était de passage à Repentigny jeudi soir pour discuter d'enjeux économiques en lien avec le Fonds de démarrage et de relève entrepreneuriale. Il tenait aussi à lancer un important message de partenariat, entre le gouvernement fédéral et le Québec.

Le ministre a annoncé qu'un investissement de 6 millions \$ sera fait en collaboration avec le Fonds commun des SADC et Développement économique Canada. Selon M. Lebel, cette mesure favorisera la création ou le maintien d'entreprises et d'emplois en région et surtout facilitera le transfert local de la propriété d'entreprises existantes.

M. Lebel a aussi félicité le programme de mentorat d'affaires, soutenu par la Jeune Chambre d'affaires, soutenu par la Jeune Chambre d'affaires et de professionnels de Lanaudière Sud. « C'est tellement important de transmettre les connaissances et les com-

pétences que la vie peut nous avoir amenés. La Jeune Chambre a l'un des meilleurs programmes de mentorat au Québec et c'est tout à votre honneur. Bravo aux différents mentors de la région », a félicité le député de Roberval.

Par sa visite, M. Lebel voulait informer les entrepreneurs régionaux de la variété d'outils qu'ils ont à leur disposition. « Je veux que les gens sachent que nous sommes très à l'écoute de ce qui se passe sur le terrain. Nous avons modifié environ cinq programmes pour nous adapter aux différentes régions du Québec. Nous lançons un message de partenariat. Le Canada est très présent dans les régions du Québec. »

Il a également rappelé que le gouvernement fédéral et le Québec ne formaient qu'une seule équipe. « Étant donné que nous sommes au Québec, nous voyons toujours Ottawa comme étant très loin. Ottawa est aussi chez nous et il y a des programmes et des solutions d'avenir pour notre province. Les gens ont souvent des ressources à portée de la main qu'ils ne soupçonnent pas. Une



De gauche à droite : Ginette Blanchard, directrice général de la Chambre de commerce de L'Assomption, Anne Martel, présidente de la Jeune Chambre d'affaires et de professionnels de Lanaudière Sud, Denis Lebel, ministre de l'Agence de développement économique du Canada pour les régions du Québec, Chantal Deschamps, maïresse de Repentigny et présidente d'honneur de l'événement et Peter Fogarty, président de la Chambre de commerce Pierre-Le Gardeur de Repentigny. (Photo: Roger Lacoste)

partie de mon travail ce soir, consistait à leur présenter ces ressources. »

L'ancien maire de Roberval a indiqué que le gouvernement conservateur continuera d'adopter des mesures pour soutenir l'économie. « Nous sommes continuellement en mode solution. Malgré cette crise, nous

voyons la lumière au bout du tunnel », a-t-il conclu.

Le cocktail dînatoire était organisé conjointement par les trois chambres de commerce, soit celle de Repentigny, L'Assomption et la Jeune Chambre d'affaires et de professionnels Lanaudière Sud.

© L'Hebdo Rive-Nord – mai 2009

Le ministre Denis Lebel, alors présent, adhère à la recommandation de ces jeunes leaders. Il en discute avec le Fonds de démarrage et de relève entrepreneuriale – un partenaire important aussi au provincial – et investit six millions de dollars dans la cause, en collaboration avec le Fonds commun des SADC et du Développement économique du Canada. Le principal enjeu ? La création ou le maintien d'entreprises et d'emplois pour faciliter les transferts familiaux en région. Selon une étude de la Banque de développement du Canada, 44 % des entrepreneurs devront se départir de leurs entités au cours des cinq prochaines années<sup>3</sup>.

3 Desrosiers, Éric. « Le Québec, champion du «repreneuriat» », *Le Devoir*, 28 septembre 2017, p. B3.

## Rôle important d'un CLD dans les transferts familiaux

**Anne Martel** met l'accent également sur l'importance du rôle joué par le Centre local de développement (CLD) de la MRC de L'Assomption, au conseil d'administration duquel elle a siégé pendant sept ans. Lauréat du prix des CLD en 2009, le Centre est composé de maires, d'observateurs et de représentants socio-économiques issus de différents milieux. Il se démarque par ses projets innovateurs, son implication auprès des entreprises et ses prises de position en matière de développement économique local. **Anne Martel** souligne que l'organisme est appuyé par les gens d'affaires locaux et par la Jeune Chambre d'affaires et de professionnels de Lanaudière Sud.

Le CLD se base sur l'expertise du Centre local d'emploi de Repentigny, sur celle des ministères du Développement économique et de l'innovation et de l'exportation, sans compter l'appui des députés de la région. « Une trentaine d'entrepreneurs, qui envisagent de passer le flambeau à court terme, ont été recensés », informe **Anne Martel**. À titre de conférencière, on l'invite à plusieurs reprises à commenter son parcours d'entrepreneure qui a réussi le difficile transfert familial.

### Actualités

#### Le CLD s'attaque à la relève entrepreneuriale

D'ici dix ans, la moitié des 2000 entreprises du territoire de la MRC de L'Assomption pourraient potentiellement changer de main. Les statistiques démontrent que les deux tiers ne survivent pas à la première génération d'entrepreneurs. Le Centre local de développement se donne comme mandat distinct d'aider la relève entrepreneuriale. Le CLD a élaboré un programme avec l'aide de 150 entrepreneurs.

Dans le cadre de ses démarches, l'organisme responsable du soutien à l'entrepreneuriat sur le territoire a recensé une trentaine d'entreprises structurantes dont les ou les propriétaires envisagent de passer le flambeau à court terme.

« Nous devons déployer la meilleure offre de service possible, avec les autres organisations concernées, pour faciliter ce passage précoce », affirme le président du CLD, M. Jeanne Lemay.

**Des actions**

En 2008, le Centre a accompagné une dizaine de promoteurs désireux d'acquiescer une entreprise, de même que des gens d'affaires désireux de vendre la leur. Ainsi, quatre prêts ont été consentis pour permettre à des promoteurs de racheter une entreprise existante. Le CLD d'affaire a conçu une ressource spécialisée. Elle regroupera l'information et les outils nécessaires aux entrepreneurs désireux d'acheter ou de vendre.

À cet effet, l'organisme met à jour la liste



Anne Martel, présidente de la Jeune chambre d'affaires et de professionnels de Lanaudière Sud. (Photo: Roger Lavigne)

d'experts locaux: fiscalistes, comptables, avocats, notaires, etc.

On prépare aussi une base de données qui réunira les entreprises susceptibles d'être vendues, de même que acheteurs potentiels.

Les intérêts peccent aussi sur la formation. En route vers un transfert d'entreprise gagnant, présent en partenariat avec Emploi-Québec, et le ministère du Développement économique, Innovation et Exportation. Le CLD met aussi à la disposition des entrepreneurs locaux la réputée formation Succès-Relève qui couvre l'ensemble des étapes menant vers le transfert d'une entreprise.

Dans un avenir rapproché, le CLD veut adapter ses politiques d'investissement pour constituer un nouveau fonds local dédié aux cas de relève. Cette initiative pourrait même se réaliser en collaboration avec une ou des institutions financières du territoire. Enfin, le Centre évalue la possibilité de mettre en place une ressource régionale spécialisée dans les cas de relève. Cette ressource pourrait même voir le jour à l'intérieur de la structure académique de Lanaudière économique, présidée par M. Joffrey Bouchard, directeur général du CLD, qui regroupe l'ensemble des organismes de développement économique de la région.

Afin d'offrir une aide intégrée et adaptée à la relève grandissante du transfert d'entreprise, l'équipe du CLD travaille en étroite collaboration avec la Société d'aide au développement des collectivités (SADC) Achigan-Montcalm. « Le CLD est un partenaire de longue date qui partage les mêmes objectifs que nous, soit assurer la santé de l'économie locale », explique Claude Charrier, directeur général de la SADC, Achigan-Montcalm qui dispose d'une offre financière adaptée au cas de relève sur le territoire de la MRC de L'Assomption.

Dans le dossier de la relève entrepreneuriale, le CLD est aussi appuyé par les réseaux de gens d'affaires locaux comme la Jeune chambre d'affaires et de professionnels de Lanaudière Sud.

« Nous approuvons techniquement le CLD

© L'Hebdo Rive-Nord - avril 2009

## Leadership au féminin

« Rien de grand ne s'est accompli dans le monde sans passion. »

G.W.F. Hegel, philosophe allemand

Alors que son entreprise est bien rodée, **Anne Martel** s'investit d'un autre mentorat et elle voit grand : mettre sur pied une relève au féminin. Rapidement, elle crée un site Internet qui a comme finalité d'aider les femmes, des quatre coins de la francophonie, à reprendre le flambeau d'une entreprise familiale ou à accéder à l'entrepreneuriat. D'ailleurs, à propos des conseils d'administration, elle déplore la faible présence féminine. Cette initiative, la visionnaire l'exprime ainsi : « D'être en mesure de motiver les filles dès la fin du secondaire, puis au cégep et à l'université pour les convaincre que tout est possible, à condition de poursuivre son rêve. » D'ailleurs, comme preuve de cet engagement, **Anne Martel** s'est inscrite à la troisième cohorte de L'effet A, un programme de soutien à l'entrepreneuriat des femmes lancé par Isabelle Hudon et Sophie Brochu.

## « On croit tout très difficile et tout alors le devient. »

**Jean-Claude Pirote, avocat et écrivain**

Ce qu'elle prêche, elle le met en pratique. Au cabinet de Martel&Martel assurance commerciale et collective, 9 femmes sur 18 employés s'activent comme conseillères-expertes. Elles sont choisies pour leur professionnalisme et leur transparence en assurance pour entreprise. Entre autres, Chanel Alepin, avocate et associée au groupe Relève en famille et en affaires, qui se concentre sur les problèmes de litige fiscal et accompagne les repreneurs d'entreprises familiales pour assurer leur pérennité, déclare au *Journal de Montréal*: « L'entrepreneuriat est souvent moins attrayant que le démarrage d'une entreprise<sup>4</sup> ».

<sup>4</sup> Halin, François. « Difficile de passer le flambeau », *Le Journal de Montréal*, 20 mai 2017, p. 62.

## PARTIE V

# Prise en charge de la santé et de la sécurité au travail

« La responsabilité des dirigeants est de rendre la vision de leur organisation désirable pour tous. »

W.L. Gore, de Gore & Associates

### Des outils innovants en assurance pour les PME

Toujours tournée vers le renouveau, **Anne Martel** réinvente les fondements mêmes de l'assurance: elle entend accompagner les PME aux prises avec les problèmes de santé de leurs employés et qui affectent de plus en plus leur productivité et leur rentabilité. « Les problèmes de conciliation/travail ou de santé s'alourdissent. Les entrepreneurs ont donc besoin d'outils pour s'assurer du bien-être de leur capital humain et contrer l'absentéisme en modernisant leurs avantages sociaux à coûts moindres », dicte celle qui a axé son action sur la prévention.



© Debphotographe - Bureaux hydroélectriques Martel&Martel assurance commerciale et collective - 2016

**Anne Martel** considère que plus l'entrepreneur investit en santé collective, plus son entreprise sera en bonne santé financière et que, généralement, les employés sont très ouverts à l'idée d'améliorer leur condition physique. Voilà qui résume bien cette visée humanitaire qu'elle se fixe, encore aujourd'hui, comme stratégie de risques.

Quelques chiffres pour comprendre l'urgence d'agir : depuis 2016, les coûts des régimes de soins de santé ont augmenté de 8 % au-dessus de l'inflation fixée à 6 %. Et les causes sont multiples : le stress, la sédentarité, la fatigue, l'embonpoint, les troubles du sommeil, le diabète, le cancer, une pauvre alimentation reliée aux mets préparés ou à la restauration-minute, etc.

## Plusieurs projets pilotes en prévention

En 2016, **Anne Martel** fait appel à l'Équipe Altius<sup>5</sup> qui propose l'adoption de saines habitudes de vie en entreprise. Il s'agit d'un projet pilote qui dresse un portrait de la santé globale, physique et psychologique des employés. Ce produit unique, offert aux PME, a pour but de transformer l'assurance en un levier de sécurité financière et de santé collective et d'inciter les travailleurs à développer des réflexes de santé au quotidien. Elle retient les services d'Altius pour la mise en place d'un Programme de vie active au sein de son entreprise.



Kathy Tremblay, double olympienne, présidente d'Équipe Altius avec Anne et leurs enfants - 2017

Retenons qu'Altius a été créé par Kathy Tremblay, gagnante à deux reprises en triathlon ; elle a participé aux Jeux olympiques de Pékin en 2008 et à ceux de Londres en 2012. Lors d'un concours d'entrepreneuriat, la compagnie a remporté le prix du Meilleur service aux entreprises en 2013. Pour sa part, Jacques Forest<sup>6</sup>, psychologue organisationnel à l'Université du Québec à Montréal, se charge de répertorier des données individuelles : problèmes de sommeil,

temps alloué à l'exercice physique, consommation de médicaments, épuisement, dépression, mode de vie sédentaire, etc.

5 Équipe Altius : [www.equipealtius.ca](http://www.equipealtius.ca)

6 Jacques Forest : [forest.jacques@uqam.ca](mailto:forest.jacques@uqam.ca)

Résultat ? Après seulement un an, ce Programme de vie active porte ses fruits : moins de conflits, d'anxiété, de stress et d'absentéisme, un meilleur climat et un abaissement des coûts de l'assurance collective. Normalement, de telles études économiques s'échelonnent entre 18 et 24 mois. « Il s'agit d'encadrer nos employés pour les sensibiliser à la nécessité d'un meilleur bien-être au travail », explique **Anne Martel**. De plus, Martel&Martel enregistre une croissance de 12 % de son chiffre d'affaires, la plus haute de son histoire.

### Une assurance invalidité

S'ajoute à cette initiative une assurance invalidité mise sur pied par le docteur Jeffrey Brook<sup>7</sup>, fondateur de MedExtra inc. qui recommande des solutions médicales pour aider les entrepreneurs à faire face aux maux du XXI<sup>e</sup> siècle qui affectent les travailleurs. **Anne Martel** évalue cette importante avancée ainsi : « Il s'agit de jouer le rôle d'arbitre entre un médecin et un cabinet d'assurance pour protéger les droits autant de l'entrepreneur que de l'employé. » Enfin, voilà un expert qui propose des solutions proactives pour soutenir l'entrepreneuriat.

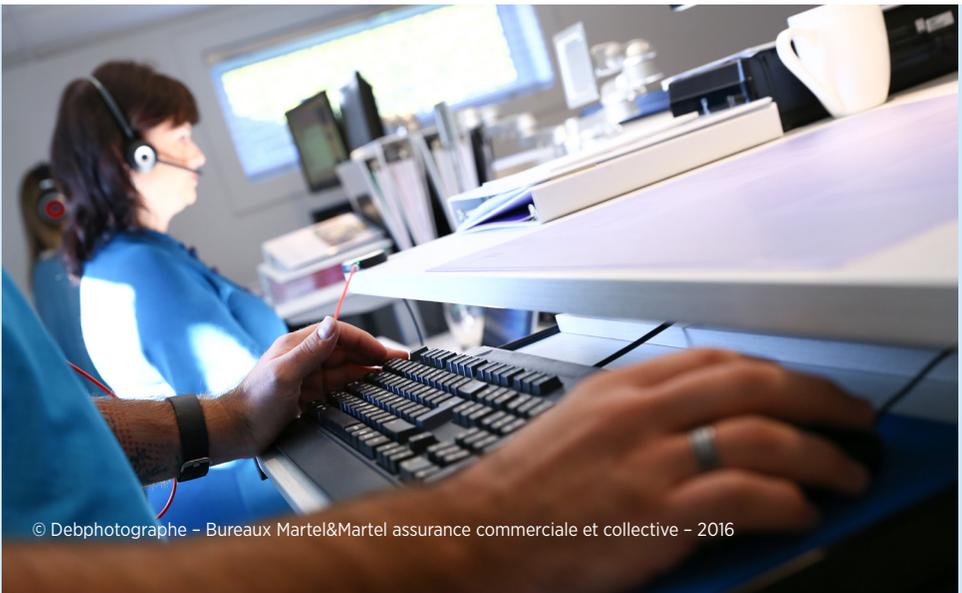
## Des examens d'embauche

Comme troisième projet, **Anne Martel** s'adresse au Centre d'évaluation et de réadaptation de Joliette<sup>8</sup> qui propose un programme de réactivation progressive. Son équipe est composée d'ergothérapeutes, de physiothérapeutes et d'une kinésiologue. La clinique recommande également des examens de préembauche, sans frais, pour qu'un nouvel employé puisse mieux se concentrer sur son travail et propose un service d'accompagnement pour un retour au travail à la suite d'une maladie, d'un accident ou pour répondre à divers besoins ponctuels de l'employé et sa famille. En fin de compte, il s'agit d'un service pour épauler non seulement l'employé, mais l'employeur et le rendement de l'entreprise.

## Ergonomie et réaménagement des locaux

Une employée, Marie-Andrée Labrecque, courtière d'assurance, suggère l'achat de bureaux ajustables hydroélectriques qui permettent de travailler assis ou debout. **Anne Martel** achète, de Bureau Design, 18 de ces outils ergonomiques dotés d'un moteur électrique qui en modifie la hauteur, à 1 000 \$ l'unité. « Dès les premiers jours d'utilisation, les employés ont ressenti moins de fatigue », confirme avec enthousiasme l'auteure de cette suggestion.

Un réaménagement des lieux s'effectue également pour travailler à la lumière naturelle. En plus, **Anne Martel** établit des séances de yoga à l'heure du lunch, des instants de méditation en début de journée pour favoriser le bien-être mental de son équipe. Et, toutes les semaines, Mathieu Leduc, kinésologue et président de l'entreprise Kinerdex, incite les employés à améliorer leur posture et leur santé. Toutes ces démarches s'inscrivent dans le Programme de vie active, qui s'est avéré plus que bénéfique.



## Reconnaissance bien méritée de la CNESST

En 2018, la Commission des normes, de l'équité, de la santé et de la sécurité du travail (CNESST), qui a comme mission de mettre en lumière les visages de la prévention des lésions professionnelles au Québec, prend connaissance du premier rapport de l'Équipe Altius, responsable de l'implantation du Programme de vie active chez Martel&Martel, qui non seulement a permis d'améliorer la santé de son équipe en peu de temps, mais qui a généré une économie sur la prime d'assurance collective de 100 \$ par personne annuellement. Quelques mois plus tard, la CNESST remet à **Anne Martel** le prix Santé et sécurité du travail pour ses actions en ce sens et pour ses projets pilotes tangibles et proactifs.



© Roger Lacoste photographe / L'Hebdo Rive-Nord, mai 2018 – Kathy Tremblay, double olympienne, représentant CNSST, Marie-Andrée Labrecque, courtière chez Martel&Martel, Anne et Richard



En 2018, Martel&Martel remporte également le prix Distinction dans la catégorie « Gestion des ressources humaines » lors du Gala de la Chambre de commerce de la MRC de L'Assomption.

## PARTIE VI

# Autres stratégies en prévention : signatures de partenariats

### Alliance avec UBIOS

La liste des projets novateurs s'allonge : **Anne Martel** participe à un autre projet pilote avec UBIOS<sup>9</sup>, une entreprise qui prévient les risques de fuites et de dégâts d'eau pour assurer une plus grande tranquillité d'esprit aux copropriétaires, aux syndicats et à leurs assureurs et, surtout, pour enregistrer des économies substantielles en chauffage et en assurance. Son cabinet est le seul au Québec à s'investir dans un tel projet de prévention.

### Nouvelle sensibilisation auprès du gouvernement

Dans cet ordre d'idées, **Anne Martel**, de concert avec trois experts, soumet un mémoire qui présente leurs recommandations relatives aux règles de l'assurance des copropriétés, lors d'une consultation publique organisée par le ministère des Finances du Québec en vue d'améliorer les pratiques en assurance pour ce genre d'immeubles.

9 UBIOS: <https://www.ubios.co> - [contact@ubios.com](mailto:contact@ubios.com)

## **Stratégie de prévention en cybersécurité avec CyberSwat**

Un virus paralyse les opérations de son cabinet pendant quelques heures. L'appel auprès d'un service de soutien en technologies de l'information s'avère infructueux. **Anne Martel** s'adresse alors à CyberSwat<sup>10</sup>, premier fournisseur québécois en évaluation cybernétique adaptée spécifiquement au domaine de l'assurance. Entre autres, l'entreprise propose aux PME des vérifications de sécurité pour contrer d'éventuelles attaques. Ses spécialistes vérifient l'état de santé de leurs sites Internet et de leurs installations informatiques. À intervalle régulier, ils procèdent à un diagnostic qui rassure les dirigeants.

En plus, l'entreprise fournit une formation sur les mesures à prendre pour bien se prémunir contre les virus. Le cabinet d'**Anne Martel** est, encore une fois, le premier à s'être associé à CyberSwat pour offrir à sa clientèle cette sécurité cybernétique. « Ce partenariat est un allié important pour prévenir plutôt que de guérir. Nous comblons ainsi le vide laissé par les assureurs en ce qui a trait au risque financier que représente une cyberattaque », statue la visionnaire.

## **Stratégie d'entretien et de prévention de bâtiments avec RDC Contrôle**

**Anne Martel** signe un autre partenariat avec RDC Contrôle<sup>11</sup>. L'entreprise a lancé sa nouvelle plateforme technologique qui sert de registre pour la planification de l'entretien d'un bâtiment et des tâches à accomplir en prévision de catastrophes. En plus, RDC Contrôle se spécialise dans les syndicats de copropriétés, un secteur fortement touché par les conditions difficiles qu'exigent les assureurs.

À cette plateforme se greffe la photo hyperrésolution, un autre outil indispensable qui minimise les coûts d'entretien. Le cabinet d'**Anne Martel** est le premier au Québec à avoir réalisé une telle alliance stratégique avec RDC Contrôle pour fournir à ses clients deux technologies bien distinctes : l'entretien comme outil de prévention et la photo hyperrésolution.

11 RDC Contrôle Itée : <http://redcontrol.com>

## **Stratégie de visibilité axée sur les médias sociaux avec Impact Média Web**

---

**Anne Martel** consulte Impact Média Web<sup>12</sup> qui se spécialise dans la gestion des médias sociaux du Québec et dont l'expertise est d'accroître la visibilité et la notoriété des PME pour qu'elles soient en mesure de rejoindre leur clientèle et se démarquer de leurs concurrents. Pour éviter les erreurs et les mauvaises pratiques en publication, l'entreprise adapte ses services en fonction des besoins d'une entreprise. « Dorénavant, Impact Média Web se chargera de notre notoriété dans les réseaux tels que Facebook, LinkedIn et Instagram », signale **Anne Martel**, toujours à l'affût des dernières technologies pour intensifier la productivité des PME.

<sup>12</sup> Impact Média Web :  
<http://www.impactmediaweb.com>

# Pour conclure ce premier volet

« On apprend que parfois, pour changer les choses, il faut monter au front. »

Pascale Landry<sup>13</sup>

Je reviens sur la nécessité d'avoir mis en lumière les réalisations d'**Anne Martel** qui a réussi l'impossible pour transformer et, surtout, humaniser le domaine de l'assurance, un fief réservé aux hommes et qui tend de plus en plus à se robotiser. Par son action, **Anne Martel** a incité les femmes à se lancer dans l'entrepreneuriat et facilité les transferts d'entreprises générationnelles. Pensons au courage dont elle a fait preuve pour sensibiliser les trois paliers gouvernementaux à ce sujet, à ses stratégies bien structurées en matière de prévention et de sécurité financière, à la signature de partenariats uniques au Québec ou, encore, à son intérêt pour la santé et la sécurité de ses propres employés pour contrer les maux du siècle.

Tout compte fait, je reviens sur ce fil conducteur qui a guidé **Anne Martel** tout au long de sa carrière : une visée humaniste qui l'habite depuis l'enfance et qui a teinté toutes ses démarches pour le bien commun ! Cette visée humanitaire ne s'est jamais estompée. Les reconnaissances qu'**Anne Martel** a récoltées de ses pairs et d'instances économiques et même politiques en sont des preuves irréfutables. Voilà le portrait d'une entrepreneure rassembleuse !

<sup>13</sup> Duthel, Jean-Yves. *Bernard Landry: l'héritage d'un patriote*, Montréal, Libre Expression, 2019, p 363.

# Chapitre 2

# Préambule

« Soyez un agent du changement  
dans votre travail, dans votre communauté,  
dans votre vie. »

Nelson Mandela, homme politique

De toute évidence, cette citation de Nelson Mandela, tirée de sa biographie intitulée *Un long chemin vers la liberté*<sup>14</sup>, rejoint le premier chapitre de ce recueil qui mettait en lumière le cheminement d'**Anne Martel**, cette innovatrice qui s'est distinguée dans la jungle de l'assurance pendant plus de 30 ans. Toutes ses réalisations que l'on a scrutées dans le premier volet – et qui furent d'ailleurs louées par ses pairs et par diverses instances économiques et politiques – n'avaient qu'un seul but, le changement : innover dans un milieu en plein tumulte, mais en y greffant une valeur humaine pour sauvegarder le contact humain malmené depuis trop longtemps dans cette sphère d'activité qui lorgne maintenant la robotisation de ses services. Sans l'ombre d'un doute, **Anne Martel** a laissé des traces dans sa conquête humaniste !

Ce deuxième volet raconte les raisons pour lesquelles elle a quitté ce milieu hermétique qui ne répondait plus à ses valeurs mises de l'avant, pendant trois décennies, pour faire basculer le *statu quo* vers une approche moins mercantile. Elle s'est permis un temps d'arrêt pour réfléchir, pour se rebâtir, pour se consacrer à sa famille. Et c'est cette introspection qui l'a incitée à se fixer un autre défi de changement encore plus emballant en lançant **Alcor&Mizar Stratégies**, une

<sup>14</sup> Mandela, Nelson. *Un long chemin vers la liberté*, Paris, Le Livre de Poche, 1997.

toute nouvelle mission à titre cette fois de stratège en assurance de dommages. « Se fixer un but provoque souvent une profonde et brusque prise de contrôle », concevait Walt Disney, réalisateur américain. En définitive, **Anne Martel** a choisi la liberté d'action pour accompagner, avec bienveillance, ses clients à la recherche d'une assurance plus conforme à leurs besoins et, surtout, plus juste !

## PARTIE I

# Une industrie en plein tumulte

« Ne laisse jamais les limites des  
autres limiter tes ambitions. »

Samuel Ferdinand-Lop, écrivain<sup>15</sup>

Rappelons qu'en 2006, **Anne Martel** acquiert le reste des actions de son père et devient présidente, à part entière, de l'entreprise familiale cinquantenaire, mais sous une nouvelle identité: Martel Assurance inc. En 2012, elle récolte le prix du Démarcheur de l'année octroyé par Intact Assurance qui, en 2013, devient un actionnaire du nouveau cabinet.

C'est durant cette période qu'elle met sur pied de nombreux outils en assurance plus élaborés et mieux adaptés à la réalité des PME, cités abondamment au premier chapitre: en santé et en sécurité au travail, en stratégies de prévention, en invalidité, en cybersécurité, etc. Pour mettre en place ces outils, elle signe des partenariats avec des acteurs de première ligne. Son but: « Transformer un mal nécessaire en valeur ajoutée, car l'industrie doit se remettre en question », constatait l'entrepreneure à l'époque.

En effet, depuis quelque temps, la sphère de l'assurance est en plein branle-bas: la robotisation est dans sa mire. L'Autorité des

<sup>15</sup> Ferdinand-Lop, Samuel. *Nouvelles pensées et maximes*, France-Ouest Impr., 1970, p 83.

marchés financiers (AMF) propose l'adoption du projet de loi 141 qui vise à améliorer l'encadrement du secteur financier, la protection des versements d'argent et le régime de fonctionnement des institutions financières. Le projet est adopté le 13 juin 2018. « La loi vient permettre à un cabinet de vendre un produit sans l'intermédiaire d'une personne physique, donc par l'Internet », explique au journal *La Presse* Sylvain Théberge, porte-parole de l'AMF<sup>16</sup>. Le but est clair, net et précis : le client devra se débrouiller tout seul pour l'achat de produits d'assurance.

## Réflexions sur l'assurance en ligne

Les sites d'assurances en ligne vous permettent de souscrire une police sans intervention humaine, presque aussi facilement que si vous achetiez un meuble sur Internet, rapporte Marc Tison dans son article « Les limites de l'assurance vie en ligne » paru dans le journal *La Presse*. De fait, certains assureurs proposent déjà certaines de leurs polices sur leur site Internet. Cependant, il est difficile de les dénicher. « Pour l'instant, il s'agit d'une série de comparateurs de soumission, certains sérieux, d'autres moins », écrit le journaliste.

De toute évidence, ce désengagement humain n'est utile que pour l'achat de polices usuelles. Et encore ! « Les normes d'évaluation de cette nouvelle approche calculatrice sont imprécises et imparfaites », avance **Anne Martel**. Mais qu'en est-il de l'assurance vie dont les subtilités sont beaucoup plus complexes ? Comment le consommateur pourra-t-il, froidement, calculer la somme annuelle dont aura besoin sa famille à son décès ? Son salaire lui permettra-t-il de

<sup>16</sup> Tison, Marc. « Les limites de l'assurance vie en ligne », *La Presse*, 29 novembre 2020.

couvrir les coûts de son adhésion ? Finalement, le consommateur est livré à lui-même.

De toute évidence, l'achat de produits d'assurance en ligne augmentera également la concurrence et, selon les différentes compagnies d'assurance, engendrera un impact important sur les prix. Denis Preston, planificateur financier et spécialiste en gestion de risques dans ce domaine, avance que le client devrait consulter un professionnel de la finance avant de souscrire, entre autres, à une assurance vie en ligne. « C'est comme aller à la pêche à la ligne : on n'est pas certain de ce qu'on va sortir<sup>17</sup>. » Pour plus de sécurité, faudra-t-il déboursier pour les frais de service d'un spécialiste en finance, alors que les agents d'assureurs sont, la plupart du temps, en mesure de répondre à nos questions ? Petite recherche : depuis un an, Desjardins Assurances adhère à cette automatisation, mais sans omettre le contact humain. « Chez Desjardins, c'est le client qui a toujours compté », me répond un préposé qui préfère garder l'anonymat : 378 agents demeureront au service du consommateur.

<sup>17</sup> Tison, Marc. « Les limites de l'assurance vie en ligne », *La Presse*, 29 novembre 2020.

## PARTIE II

# Deux visions radicalement opposées

« Ne fixe pas tes buts en fonction des autres.  
Toi seul sais ce qui est bon pour toi. »

Nancy Sims<sup>18</sup>

Le partenaire financier de Martel Assurance depuis 2013 décide d'emboîter le pas à cette robotisation pour se concentrer uniquement sur l'aspect financier d'une entreprise, plutôt que d'avoir recours aux partenariats qui ne rapportent guère selon l'assureur. S'affrontent alors deux visions opposées. Pour sa part, **Anne Martel**, qui a cherché et même réussi, pendant au moins trois décennies, à humaniser les services et à décroïsonner le milieu, refuse de souscrire à cette nouvelle tendance automatisée: « C'était contre ma nature, contre mes valeurs, car le client démuni se retrouve tout seul devant les multiples démarches qu'il doit effectuer pour s'assurer correctement et se sentir en sécurité », soutient la diplômée en risques qui a accumulé une expérience d'une trentaine d'années dans l'assurance.

<sup>18</sup> Nancy Sims. « Le crédo de la vie » : <https://www.lestexteschoisisdanik.com/2013/02/texte-le-credo-de-la-vie-nancy-sims.html>

## Une démarche difficile, mais sans regret

« Ayez le courage de suivre votre cœur et votre intuition. Ils savent ce que vous voulez réellement devenir. Le reste est secondaire. »

Steve Jobs, président d'Apple

**Anne Martel**, déjà en partenariat avec d'autres acteurs pour mettre en branle ses produits exclusifs pour la santé et la sécurité des employés, se retrouve isolée comme experte en assurance commerciale dans son propre cabinet. « Pendant trois ans, on ne soutenait plus mes initiatives. Mes responsabilités devenaient énormes et on me mettait des bâtons dans les roues. J'étais épuisée », confie-t-elle. Devant cette réalité incontournable, une réflexion pénible et rapide s'impose : soit elle accepte de se soumettre à cette mouvance qui va à l'encontre de ses valeurs, soit elle quitte le navire. Pour celle qui a eu le courage d'embrasser l'entrepreneuriat au féminin, pour l'experte en gestion de risques, pour la pédagogue, comme pour la simple femme, il s'agit d'une démarche de raison ou de cœur : un déchirement incommensurable. Trois choix se présentent alors à elle : racheter ses actionnaires, vendre ses parts ou confronter ses partenaires.

On sait très bien que la sphère de l'assurance a toujours été un fief de pouvoir au masculin. Pourtant, devant cette dure réalité, **Anne Martel** a su se munir d'une carapace durant tout son parcours. En plus, elle a été honorée maintes fois par ses pairs pour ses initiatives, entre autres en matière de santé et de sécurité, et même, au

plaisir de plusieurs, pour avoir bousculé le *statu quo*. Mais, cette fois, il s'agit d'une bataille entre David et Goliath! En dépit de tout, sa vision est claire: « Je ne veux plus d'ennemis à abattre. Je ne veux plus être une battante. Je veux être en paix avec mes valeurs et continuer de servir mes clients avec bienveillance », déclare l'entrepreneure dans l'âme.

Finalement, pour sécuriser ses acquis, elle choisit de vendre ses parts dans Martel Assurance inc., la division commerciale de Martel&Martel, à un autre cabinet de courtage d'envergure au Québec qui devient alors le propriétaire majoritaire. Cependant, son frère continuera d'assurer le contrôle de la partie collective qui lui avait été confiée dans Martel&Martel. Malgré les déchirements, elle a le courage de suivre son cœur et son intuition: le choix d'une vie, le cœur au ventre!

### PARTIE III

# Le temps de se rebâtir : savoir s'arrêter

« Le plus fort est celui qui arrive à se reconstruire, après avoir été brisé. »

Proverbe français

Après cette décision déchirante, **Anne Martel** décide de s'accorder un temps d'arrêt bien mérité pour se reposer, se rebâtir et prendre le temps de vivre. Au même moment, elle apprend que son conjoint, Hugo, est atteint d'un cancer. « Quelle grâce, pense-t-elle. J'aurai maintenant tout le temps de m'occuper de lui pour faire face ensemble à cette situation difficile. Parfois, la vie fait bien les choses... » Voilà qui donne raison à cette maxime française : « Il faut laisser du temps aux gens pour s'aimer, se reconstruire, se retrouver. »



Ce temps de répit l'amène à penser que lorsqu'elle dirigeait la division commerciale de son cabinet, elle s'était toujours fiée à sa force intuitive qui l'avait amenée à avoir une vision claire de l'avenir de ce milieu particulier, appelé à vivre une importante transformation. D'emblée, **Anne Martel** était consciente que le courtier traditionnel aurait un grand défi à relever, celui de se réinventer pour bien jouer son rôle de conseiller. Conséquemment, en 2016, elle ajoutera, de concert avec son frère, deux nouveaux volets à l'entreprise familiale cinquantenaire : le volet associatif et le volet **consultatif**. En ce qui a trait à ce dernier, le nouveau rôle du courtier serait celui d'un accompagnateur et non d'un vendeur de produits d'assurance.

Cependant, en 2019, l'AMF change les règles du jeu. « Ce fut un coup dur pour l'industrie. L'agent et le courtier ne sont plus protégés. Le gouvernement désencadre sa réglementation et permet aux assureurs de vendre de l'assurance sans courtiers, agents ou conseillers certifiés », déplore **Anne Martel**. Elle confirme que les assureurs s'organisent déjà pour vendre directement en ligne leurs produits aux consommateurs et aux entrepreneurs. L'aide d'un agent est mise au second plan. « Ce n'est qu'une question de temps avec l'arrivée de l'intelligence artificielle, du robot ou des chatbot », ajoute-t-elle.

Et l'inquiétude gagne les consommateurs. Qui peut se vanter de connaître tous les rouages d'une assurance vie, invalidité, habitation ou entreprise ? Certainement pas le commun des mortels qui a rudement besoin d'accompagnement, d'un guide pour éviter les erreurs et les omissions, surtout lorsqu'il s'agit de choisir, avec certitude, la meilleure assurance pour protéger sa famille. Mais à quel prix ? Son salaire lui permettra-t-il d'assumer les frais mensuels d'une telle assurance ? Et pour combien de temps ?

## Une vie entière vouée au bien commun

« Il n'existe pas de meilleur exercice pour le cœur que de se pencher pour aider quelqu'un à se relever. »

John A. Holmes, cinéaste américain

Tant dans sa vie sociale que professionnelle, **Anne Martel** s'est toujours dévouée pour le bien commun. Pensons à son engagement à la Croix-Rouge, comme présidente de la région de Repentigny pendant 10 ans, à l'aide aux sinistrés lors de la tempête du verglas en 1998, à son implication à la Chambre de commerce de L'Assomption, aux cellules de mentorat qu'elle a mises sur pied pour encourager les jeunes à embrasser l'entrepreneuriat, à sa mission sociale rattachée à Martel&Martel Assurance et à ses nombreuses contributions humanitaires.

Pensons au prix qu'elle a reçu de la CNESST pour avoir mis sur pied, dans sa société même, un plan de vie pour la santé et la sécurité de ses employés. Sans oublier ses démarches auprès des gouvernants pour les sensibiliser aux difficultés rencontrées par les jeunes pour la relève du patrimoine, surtout par les femmes. « Durant cette période de réflexion, j'ai réalisé que j'avais proposé des projets de cœur et qu'avec l'arrivée de ces changements robotisés, j'allais à l'encontre de mes valeurs », confie **Anne Martel**.

## PARTIE IV

# Réinventer pour servir autrement

« Les routes difficiles conduisent souvent à de belles destinations. »

Proverbe français

**Anne Martel** n'a pas dit son dernier mot. C'est un autre lendemain qui se profile dans sa galaxie, à titre, cette fois, de stratège en assurance de dommages. Un rôle entièrement unique qui innove, comme elle l'a toujours fait pendant plus de 30 ans pour contrer le *statu quo*. Mais aujourd'hui, c'est pour combler un vide immense laissé par l'industrie qui impose de plus en plus l'achat en ligne de ses produits sans appui humain. C'est dans cet esprit que l'experte en assurance a lancé **Alcor&Mizar Stratégies** en assurance : une toute nouvelle identité, une toute nouvelle destination ! « Pour accompagner le client dans le processus d'achat d'assurances, bref lui servir de guide, en toute honnêteté, dans cette sphère qui a souvent semé le doute », avance-t-elle. Pour l'experte en risques et en prévention, il s'agit d'offrir ses services non comme vendeuse de produits, mais comme accompagnatrice qui remet le contact humain à l'ordre du jour.

C'est de cette façon qu'**Anne Martel** revient en force pour créer une toute nouvelle approche de l'assurance pour la protection et la sécurité des PME et du consommateur. « C'est ce côté maternel qui me revient toujours pour aider les autres. C'est un rôle de pédagogue commercial qui n'existe pas dans le champ de l'assurance », renchérit celle qui veut expliquer comment naviguer dans cette sphère complexe.



### Inspiration astrale

C'est lors de son temps d'arrêt bien mérité qu'**Anne Martel** songe à se relancer en affaires. Un jour, elle fait la connaissance d'une entrepreneure qui lui demande conseil à propos des contretemps qu'elle rencontre avec son assureur. C'est un moment déterminant qui lui fait comprendre, le 1<sup>er</sup> juillet 2020, que les entrepreneurs ont un réel besoin de consultation et d'accompagnement dans le choix

de leurs assurances pour arriver à négocier d'égal à égal. « Je n'avais plus besoin de preuves pour lancer un service de consultation » : **Alcor&Mizar Stratégies** était né.

Et pourquoi une inspiration astrale ? Alcor et Mizar sont deux étoiles issues de la constellation de la Grande Ourse. Autrefois, lorsqu'une personne désirait faire partie d'un groupe exclusif, bien campée sur une haute montagne, elle devait identifier, à l'œil nu, ces deux étoiles : la preuve que sa vision était plus que parfaite pour guider les autres. C'est portée par cette allégorie stellaire et inspirante qu'**Anne Martel** reprendra son élan. « Il faut croire à quelque chose pour créer : à l'instinct, à la destinée, à la vie, au karma, peu importe », enseigne Steve Jobs, le visionnaire. Et il ajoute : « Soyez un standard de qualité. Certains n'ont pas l'habitude d'un environnement où l'excellence est de mise. »

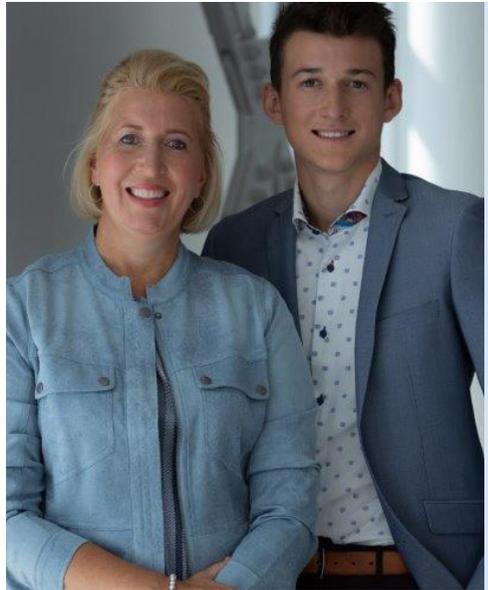
Également, ce nom fait un clin d'œil à son fils Justin : « Le 2 avril 2003. Voilà une date qui restera à jamais gravée dans ma mémoire. Ce jour-là, mon deuxième enfant, Justin, se pointait le bout du nez pour découvrir le monde, un monde qu'il allait doucement quitter quelques heures plus tard pour s'envoler vers le ciel et devenir une étoile. J'étais loin de me douter à ce moment que cette terrible épreuve allait devenir, 18 ans plus tard, la source même du nom et de la raison de mon entreprise, **Alcor&Mizar**. »

## PARTIE V

# Troisième relève familiale dans la mire du télescope

Depuis l'enfance, **Anne Martel** est entourée d'entrepreneurs : sa grand-mère, son père, sa mère, ses tantes, ses oncles, cousins, cousines ont tous été, d'une façon ou d'une autre, bien ancrés dans l'entrepreneuriat ou dans le commerce. C'est un précepte familial, surtout depuis que son père, Jacques Martel, a lancé Martel Assurances en 1968. Puis, comme on le sait, **Anne Martel** a repris la présidence de l'entité familiale sous une autre appellation : Martel&Martel Assurance commerciale et collective, en collaboration avec son frère, Richard Martel.

Aujourd'hui, les astres font appel à un autre membre de la famille entrepreneuriale : son fils Charles Hugo, 19 ans, a décidé de poursuivre la lignée des Martel en souscrivant, avec enthousiasme,



© Debphotographe - Charles Hugo et Anne - 2019

# ALCOR MIZAR

Stratégies en assurance

à la nouvelle approche de sa mère dans la création d'**Alcor&Mizar**. Et c'est ce qui explique l'origine de ce logo particulier. « Lors de la pandémie, Charles Hugo a assisté à mes discussions sur la possibilité de lancer une autre entreprise de service qui n'existe pas à l'heure actuelle dans l'industrie. C'est avec engouement qu'il a exprimé son intérêt de devenir un acteur engagé dans cette nouvelle approche en assurance. Ensemble, nous avons donc décidé d'unir nos forces », atteste **Anne Martel** avec fierté.

Le nouveau copropriétaire, qui a décidé de reprendre le flambeau familial, est actuellement inscrit en administration au cégep. Dès 14 ans, il s'intéresse à l'aviation pour suivre les pas de son père. Il recevra sa licence de pilote de ligne en 2021, un long apprentissage de cinq ans qui requiert de la discipline et un sens aigu de l'excellence et de la prudence. Entre-temps, il suit des cours de courtier en assurance : 15 heures de cours par semaine pour s'initier à son nouveau rôle de copropriétaire dans **Alcor&Mizar**. « C'est la fibre de l'entrepreneuriat qui le captive. Non à titre de vendeur de produits, mais d'accompagnateur dont la vision est calquée sur la réalité », spécifie **Anne Martel**.

**Anne Martel** et Charles Hugo incarnent donc ces deux étoiles qui ont une vision claire et précise pour guider les entrepreneurs et les consommateurs dans le processus d'achat d'assurances. Charles Hugo assumera la mise en marché du concept, selon les règles de

Martel&Martel, une vision établie dès 2015. C'est ainsi que le fils entend perpétuer la relève familiale. « C'est un cadeau de la vie de réaliser que Charles Hugo s'inscrit dans cette transmission de génération en génération. Déjà, il invente de nouvelles façons de concevoir l'assurance », évalue la stratégie.

### **Projets d'avenir dans la mire du télescope**

En premier lieu, **Anne Martel** entend s'attaquer au marché canadien. C'est au moyen de capsules éducatives de dix minutes, relatées par des professionnels de la communication pour mieux atteindre ce public particulier, qu'elle exposera son rôle de stratège en assurance aidant à mieux saisir les rouages de l'industrie, savoir négocier d'égal à égal avec les assureurs, et, finalement, obtenir de meilleurs prix.

# Mot de la fin

« Qui veut déplacer une montagne commence par déplacer de petites pierres. »

Confucius, philosophe chinois

Au final, ce dernier chapitre du recueil évoque, encore une fois, le fil conducteur qui a guidé **Anne Martel** tout au long de ses trois décennies comme experte en assurance. On y raconte comment cette industrie, en plein bouillonnement, s'est tournée en 2018 vers l'automatisation de ses services, mais en faisant fi du contact humain sur lequel le consommateur avait droit. Des réflexions sur l'assurance en ligne ont été recueillies de part et d'autre.

En plus, on y explique comment cette robotisation a donné lieu à une confrontation des valeurs chez Martel&Martel Assurance commerciale et collective : d'une part, **Anne Martel** qui veut sauvegarder les liens précieux développés avec sa clientèle en leur proposant des produits uniques au Québec, d'autre part, son partenaire financier, qui opte pour l'assurance en ligne, ce qui va à l'encontre des convictions d'**Anne Martel**.

**Anne Martel** aura des choix difficiles à faire. Épuisée, elle vendra sa part commerciale à un autre cabinet de courtage d'envergure au Québec. Elle prendra le temps de se rebâtir. Et c'est durant cette réflexion qu'elle lancera **Alcor&Mizar Stratégies** pour accompagner les PME dans leurs choix d'assurance. Sa nouvelle mission comme stratège sera appuyée par son fils, Charles Hugo

qui entend reprendre le flambeau de la famille Martel.

Voilà l'exemple d'une entrepreneure qui, malgré les embûches et les déchirements, a su se relever rapidement pour se reconstruire au cœur d'une nouvelle entité dont les projets d'avenir sont prometteurs, autant au Québec qu'à l'international.

« Puisqu'on ne peut changer  
la direction du vent, il faut apprendre  
à orienter ses voiles. »

**Jimmy Dean, acteur**



© Audace & Co - 25 septembre 2017

# Leadership au féminin

Anne Martel