



MONTREAL • QUEBEC

L'OFFRE INTÉGRÉE

Une seule vue d'ensemble sur votre sécurité financière.

Comment protection personnelle, épargne, retraite et régime collectif d'entreprise s'articulent en une seule offre coordonnée — plutôt qu'en décisions prises séparément, sans vue d'ensemble.

Jean Carrière

Conseiller en sécurité financière • Représentant autonome en assurance et rentes collectives
Permis AMF 259457 • Membre de la Chambre de l'assurance

Maprime.ca • 438 889-6474 • info@maprime.ca • Montréal, Québec • Juillet 2026

Table des matières

01	Pourquoi une offre globale	2
02	Les quatre piliers	3
03	Pourquoi coordonner plutôt que fragmenter	4
04	Ma méthode de travail	5
05	Prochaines étapes	6

01 – INTRODUCTION

Pourquoi une offre globale ?



Une rencontre exploratoire, sans engagement : le portrait complet avant toute recommandation.

La plupart des gens construisent leur sécurité financière par fragments : une police d'assurance achetée il y a dix ans, un REER ouvert sans plan précis, un régime collectif mis en place pour les employés sans qu'on ait revu sa propre protection en tant que propriétaire. Chaque décision, prise isolément, peut être raisonnable — mais l'ensemble comporte souvent des chevauchements coûteux et des angles morts qui ne deviennent visibles qu'au pire moment.

Mon rôle est d'assembler ces pièces en une seule vue d'ensemble : la protection de vos revenus et de votre famille, votre stratégie d'épargne et de placement, votre projection de retraite, et — si vous êtes propriétaire d'entreprise — le régime collectif de vos employés. Une seule démarche, un seul suivi, une gouvernance cohérente.

À retenir : l'offre globale n'est pas un produit — c'est une méthode. Elle s'appuie sur les mêmes quatre piliers pour tout le monde, mais l'ordre de priorité et l'ampleur de chacun varient entièrement selon votre situation.

Une gouvernance financière personnelle, en quatre volets

Chaque volet répond à un besoin distinct. Ensemble, ils forment une vue complète de votre situation financière.

1

Gestion des risques

Assurance vie, invalidité et maladies graves individuelles — la protection de votre revenu et de votre famille contre les imprévus. Voir le *Guide de l'assurance de personne*.

2

Épargne et investissements

REER, CELI, CELIAPP et comptes non enregistrés — une stratégie disciplinée, diversifiée et arrimée fiscalement à votre situation, sans promesse de rendement.

3

Planification de retraite

Projection intégrant l'épargne personnelle, les régimes d'employeur et les prestations publiques (Régime de rentes du Québec, Sécurité de la vieillesse), révisée périodiquement.

4

Régimes collectifs et avantages sociaux

Pour les propriétaires d'entreprise : assurance collective, régimes de retraite d'entreprise et rentes collectives pour vos employés. Voir le *Guide du régime d'assurance collective*.

Chaque mandat débute par un diagnostic complet : revenus, actifs, obligations, protections existantes et objectifs à court, moyen et long terme. Cette étape identifie les zones de vulnérabilité et les redondances de couverture avant toute recommandation.

L'angle mort le plus fréquent chez les propriétaires d'entreprise

Un propriétaire d'entreprise qui met en place un régime d'assurance collective pense généralement à protéger ses employés — et néglige souvent sa propre situation. Plusieurs raisons reviennent régulièrement :

- L'actionnaire principal choisit parfois de ne pas adhérer au régime collectif de son entreprise, pour des raisons de coût ou de structure de rémunération — et se retrouve sans protection invalidité ou vie adéquate en tant qu'individu.
- La portion invalidité d'un régime collectif standard remplace rarement un revenu de propriétaire d'entreprise, souvent composé en partie de dividendes non couverts par la définition de « salaire » du contrat.
- L'épargne-retraite de l'entreprise (REER collectif, RPDB) est structurée pour les employés — la stratégie de retraite personnelle du propriétaire, elle, exige une planification distincte, souvent liée à la valeur de l'entreprise elle-même.

Concrètement : un examen coordonné révèle fréquemment qu'un propriétaire d'entreprise a mieux protégé ses employés que lui-même. Ce n'est jamais intentionnel — c'est simplement ce qui arrive quand les décisions sont prises séparément, sans revue d'ensemble.

La coordination ne signifie pas nécessairement plus de protection ou plus de produits — elle signifie que chaque décision est prise en connaissance de l'ensemble, pour éviter à la fois les chevauchements coûteux et les angles morts.

Diagnostic, analyse, recommandation, suivi

La même méthodologie s'applique aux quatre piliers, individuellement ou ensemble.

1

Diagnostic

Compréhension approfondie de vos objectifs, votre tolérance au risque, votre horizon de planification et vos protections existantes — individuelles et collectives.

2

Analyse

Identification des zones de vulnérabilité, des redondances de couverture et des occasions d'optimisation à travers les quatre piliers.

3

Recommandation

Une feuille de route documentée et priorisée selon vos besoins réels — jamais une offre générique ni un produit imposé.

4

Suivi

Révision annuelle du plan et ajustements en fonction des événements de vie : changement d'emploi, acquisition immobilière, arrivée d'un enfant, transition vers la retraite ou transfert d'entreprise.

Indépendance : représentant autonome affilié à Groupe Cloutier, je bénéficie d'un accès direct aux principaux assureurs et gestionnaires du marché, sans lien d'exclusivité avec un seul fournisseur — pour les quatre piliers de votre situation.

Une rencontre exploratoire, sans engagement

1. **Écrivez-moi** — décrivez brièvement votre situation à info@maprime.ca : particulier, famille, ou propriétaire d'entreprise avec des employés à couvrir.
2. **Recevez un survol** — un premier aperçu des volets les plus pertinents pour votre situation, avant toute rencontre.
3. **Planifiez la rencontre exploratoire** — pour faire le point sur votre situation actuelle et déterminer les prochaines étapes appropriées, sans engagement.

Prêt pour une vue d'ensemble de votre sécurité financière ?

Jean Carrière — Conseiller en sécurité financière · Représentant autonome en assurance et rentes collectives

438 889-6474 · info@maprime.ca



Autorité des marchés financiers — certificat 259457, vérifiable sur lautorite.qc.ca/grand-public/registres



Chambre de l'assurance — membre en règle, chambreassurance.ca

Jean Carrière est représentant autonome en assurance de personnes et en assurance collective de personnes, inscrit auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF) sous le numéro de certificat 259457 — vérifiable sur le registre officiel à lautorite.qc.ca/grand-public/registres — et membre de la Chambre de l'assurance (issue de la fusion de la Chambre de la sécurité financière et de la Chambre de l'assurance de dommages, en vigueur depuis le 4 juillet 2025). Groupe Cloutier agit à titre d'agent général.

Conformément à la réglementation applicable, aucune recommandation d'épargne ou de placement ne repose sur une promesse de rendement. Ce guide décrit une méthode de travail et ne constitue ni une analyse de besoins personnalisée, ni une soumission d'assurance ou de placement.

© 2026 Maprime.ca — Jean Carrière. Document mis à jour en juillet 2026.