

# A New Path

**How Claude De Gagné took over, streamlined, and tripled the sales of Montréal-based financial and risk-management firm Groupe DCB**

BY JULIE SCHAEFFER



Everyone at Groupe DCB gives back to the community. Claude De Gagné (left) is involved in Fondation Palestre Nationale, which supports children in sports and education; Philippe Caron (right) is involved with Fondation Suicide Action Montréal, which helps people (and the family and friends of people) at risk of committing suicide.

**T**hree years after Claude De Gagné joined Montréal-based Groupe DCB Inc. in 1985, he bought 10 percent of the firm; by 1991, he owned it all. Today, he and vice president Philippe Caron are guiding the Québec business-advisory firm to new levels of growth. *Advantage* takes a look at some of the pivotal numbers behind the company's rise. →

## 150 brokers

Founded in 1969 by William Barkovich, Groupe DCB was originally a general agency, an entity that distributes insurance products from a multitude of insurance carriers to insurance brokers. In 1982, Barkovich had approximately 150 brokers, but he realized that his clients wanted more than brokerage services, so he changed his business model.

"He fired almost everyone and changed the orientation of the business to provide corporate insurance, retirement planning, and estate planning," De Gagné says. Eventually, Groupe DCB became a broad advisory firm, helping companies in all phases of the business life cycle—start-up, expansion, succession, and transition—manage risks.

## 15 key staff members

After obtaining a BS in accounting and finance from HEC Montréal, De Gagné worked as an accountant in Burlington, Ontario, but then decided to return to the City of Saint-John. His job search brought him to Barkovich, who was seeking a vice president of finance for a client's business. "He was that involved in what

his clients were doing," says De Gagné, who ended up joining Barkovich's 15-member core team as a controller.

The rest is history. "I was intrigued by what he was doing, and it developed into a passion," De Gagné says. "Our involvement and unique expertise makes a difference for business owners."

## 3x the sales

In 1988, Barkovich, seeking to keep his four key employees, including De Gagné, gave each of them 10 percent of the business. Soon, however, he became ill, and in 1991, he sold the rest of his business to De Gagné. The successor had his own vision for Groupe DCB. "I kept the spirit of the business—expertise and client focus—but I wanted to make it a real business," he says. De Gagné reduced head count to eight colleagues, computerized the business, and, perhaps most significantly, eliminated commissions. This helped the company recruit educated, motivated, well-paid individuals who could focus on unbiased solutions for clients. "What our colleagues sell our clients doesn't affect their income, so the clients' interest remains our priority," De Gagné says.

Within four years of his move to the top, De Gagné had tripled sales, partly thanks to larger deals stemming from his existing relationships. "I had access to a large pool of potential clients—real decision makers—through business-school contacts," he says.

## 10 acquisitions

In 2000, Philippe Caron joined Groupe DCB. With degrees in financial planning, management, and law, he brought a unique perspective and proceeded to lead Groupe DCB through a number of acquisitions. "We were looking for businesses that served primarily corporate clients," Caron says.

Since he became a shareholder in 2003, the company has acquired 10 other brokers.

"They've been fully integrated into Groupe DCB, and the clients who came in through the acquisitions are very happy," De Gagné says.

## 1,000+ clients

Much of Groupe DCB's growth has been organic. In 2008, for example, it began providing life-insurance services to general insurance brokers who lacked such expertise. The brokers refer their clients to Groupe DCB, which splits proceeds with the brokers 50/50. "It's a path for growth for both of us," De Gagné says.

His firm has also ventured into the special-risk business, helping start-ups that have difficulties getting proper insurance coverage because of their lack of history. "Over the years, they became big, and they remain our clients," says De Gagné, whose firm now has easily more than 1,000 clients.

## 1 of 20 firms

In 2008, Groupe DCB joined other like-minded elite producers under Barrington Wealth Partners, a nationwide producer-owned managing general agent. The only business of its kind in Canada, Barrington Wealth Partners allows its members to pool their knowledge and buying power to provide their advisors with access to the best products in the industry.

Barrington currently has 20 member firms representing more than 300 advisors across Canada, and it allows Groupe DCB to be independent of insurance carriers. "They negotiate contracts for us with nine carriers, and because the group shares volume, we don't have to meet volume requirements," Caron says. "It takes a weight off our shoulders." ■

# advantage

Subscribe Now



APR/MAY/JUNE 2015

By the Numbers



## **A New Path**

How Claude De Gagné took over, streamlined, and tripled the sales of financial firm Groupe DCB

## **À propos du magazine *Advantage***

***At work with Canada's business leaders***

*Advantage is a publication for executives that highlights Canada's top leaders and innovators. Spotlighting some of the most forward-thinking and fastest-growing companies in the country, the magazine profiles the alliances and operational strategies that have allowed business leaders to grow and excel in their respective industries. With a collection of executive insights and strategies, we put emphasis on firms with strong community and family roots, individuals on the cutting edge in their field, and companies creating hubs for niche markets throughout Canada and beyond. Advantage is an essential tool for any Canada-based executive, keeping you and your business up-to-date on the latest trends, technologies, and tactics*

## **ADVANTAGE**

AVRIL / MAI / JUIN 2015

TRADUCTION par Martine Schiefer, trad. a.

## ***Une nouvelle voie***

***Comment Claude De Gagné a pris la direction du Groupe DCB, un cabinet de services financiers et de gestion des risques de Montréal, l'a rationalisé et en a triplé les ventes***

**PAR JULIE SCHAEFFER**

*Trois ans après avoir joint le Groupe DCB inc. basé à Montréal, Claude De Gagné acquiert, en 1988, 10 pour cent du cabinet, puis en devient propriétaire à part entière en 1991. Aujourd'hui, lui et Philippe Caron, vice-président, tiennent les rênes de ce cabinet de services financiers et de conseils spécialisé auprès des gens d'affaires et le mènent vers de nouveaux paliers de croissance. Advantage porte un regard sur certains des chiffres essentiels illustrant la progression de la société.*

## **150 courtiers**

*Fondé en 1969 par William Barkovich, le Groupe DCB était à l'origine une agence générale, une entité qui distribuait à des courtiers en assurance les produits d'une multitude d'assureurs. En 1982, M. Barkovich a approximativement 150 courtiers, mais réalise que sa clientèle souhaite obtenir davantage que des services de courtage et modifie alors son modèle d'affaires.*

*« Il a renvoyé pratiquement tout le monde et changé l'orientation de l'entreprise afin de fournir de l'assurance aux entreprises, de la planification de retraite et de la planification successorale », déclare Claude De Gagné. Le Groupe DCB finit par devenir un cabinet de services et de conseils complets, aidant les entreprises dans toutes les phases de leur cycle de vie – démarrage, expansion, succession et transition – à gérer les risques.*

## **15 collaborateurs clés**

*Après avoir obtenu un B. Sc. en comptabilité et finance des HEC de Montréal, M. De Gagné travaille à titre de comptable à Burlington, en Ontario, puis décide de revenir à Montréal. Sa recherche d'emploi le mène vers M. Barkovich qui recherchait un vice-président finance pour l'entreprise d'un de ses clients. « Il était investi à ce point-là dans ce que ses clients faisaient », souligne M. De Gagné, qui finit par joindre les 15 membres formant le noyau de l'équipe de M. Barkovich en tant que contrôleur.*

*Le reste appartient à l'histoire. « J'étais intrigué par ce qu'il faisait, et c'est devenu une passion, affirme-t-il. Notre engagement et notre expertise uniques font toute une différence pour les propriétaires d'entreprise. »*

## **Le triple des ventes**

*En 1988, M. Barkovich, cherchant à garder ses quatre employés les plus importants, notamment Claude De Gagné, donne à chacun 10 pour cent de l'entreprise. Toutefois, il tombe rapidement malade et, en 1991, vend le reste de la société à M. De Gagné. Le successeur a sa propre vision du Groupe DCB. « J'ai gardé l'esprit de l'entreprise – l'expertise et l'orientation client –, mais je voulais en faire une véritable société », déclare-t-il.*

*M. De Gagné réduit le personnel à huit collègues, informatise l'entreprise et, peut-être plus important, élimine les commissions. Ceci a permis à l'entreprise de recruter des personnes bien formées, motivées et bien payées qui pouvaient se concentrer sur des solutions impartiales pour les clients. « Ce que nos collègues vendent à nos clients ne touche pas leurs revenus, ainsi les intérêts des clients demeurent notre priorité » souligne M. De Gagné.*

*Quatre ans après avoir pris la tête de la société, M. De Gagné en a triplé les ventes, en partie grâce à des contrats plus importants venant de ses relations existantes. « J'ai eu accès à un large bassin de clients potentiels – de véritables preneurs de décision – grâce à des contacts établis aux HEC », déclare-t-il.*

## **10 acquisitions**



*En 2000, Philippe Caron joint le Groupe DCB. Avec des diplômes en planification financière, en gestion et inscrit au Barreau du Québec, il apporte un point de vue particulier et arrive à la direction du Groupe DCB et procède à un certain nombre d'acquisitions. « Nous recherchions des cabinets qui servaient principalement les clients d'affaires », dit Philippe Caron.*

*Depuis qu'il est devenu actionnaire en 2003, l'entreprise a acquis 10 autres cabinets de services. « Ils ont été totalement intégrés au Groupe DCB, et les clients issus de ces acquisitions en sont très heureux », déclare M. De Gagné.*

### **Plus de 1 000 clients**

*La plus grande partie de la croissance du Groupe DCB a été organique. En 2008, par exemple, le groupe a commencé à offrir des services d'assurance vie à des courtiers en assurances générales à qui cette expertise manquait. Les courtiers réfèrent leurs clients au Groupe DCB, qui partage les profits avec les courtiers. « C'est une voie qui favorise la croissance de l'un et l'autre », déclare Claude De Gagné.*

*Son cabinet a également fait incursion dans le secteur des risques spéciaux, en aidant les entreprises en démarrage qui ont des difficultés à obtenir leur propre couverture d'assurance en raison de leur manque d'antécédents. « Au fil des ans, ils prennent de l'expansion et ils demeurent nos clients », dit M. De Gagné, dont l'entreprise sert maintenant plus de 1 000 clients.*

### **1 de 20 cabinets**

*En 2008, le Groupe DCB a joint d'autres conseillers d'élite partageant la même optique sous le chapeau de Barrington Wealth Partners, une agence générale regroupant des cabinets spécialisés d'envergure à l'échelle nationale. Seule entreprise de ce genre au Canada, Barrington Wealth Partners permet à ses membres de mettre en commun leurs connaissances et leur pouvoir d'achat pour fournir à leurs membres un accès aux meilleures pratiques de l'industrie.*

*Barrington comprend actuellement 20 cabinets membres, ce qui représente plus de 300 conseillers partout au Canada, et permet au Groupe DCB de garder son indépendance par rapport aux sociétés d'assurance. « Ils négocient des contrats pour nous auprès de neuf assureurs, et puisque le groupe partage le volume, nous n'avons pas la pression d'atteindre les critères de volume de chaque assureur, déclare M. Caron, ce qui nous enlève un poids sur les épaules. »*