

# **Prix Argent : Michèle Frenette**

16 décembre 2014 | 09:00



**Michèle Frenette est présidente, GRMF inc.**

C'est lorsque qu'elle était coordonnatrice aux ressources humaines, au tout début de sa carrière, que Michèle Frenette a su qu'elle voulait se spécialiser dans les régimes de retraite. « Le jour où j'ai vu un homme partir à la retraite avec son petit sac de lunch en papier brun, je me suis dit qu'il fallait faire quelque chose pour ces gens-là, les aider pour qu'ils aient une belle retraite », confie-t-elle.

Après un an passé à la Régie des rentes du Québec et 12 ans de service chez Desjardins Sécurité financière en tant que conseillère principale, rentes collectives, Michèle Frenette a fait le grand saut en créant, en 2002, sa propre firme spécialisée dans les régimes de retraite collectifs : GRMF. « J'ai pris mon courage à deux mains et je me

suis lancée », confie Mme Frenette, qui a toujours eu l'entrepreneuriat dans le sang. Ce qu'elle apprécie avant tout, c'est la liberté que lui procure son statut d'indépendante. « En plus de pouvoir fixer mes propres objectifs, je peux choisir, pour chacun des aspects, le fournisseur le plus adapté pour mes clients. Il n'y a pas une organisation qui est bonne dans tout », soutient-elle.

Depuis ses débuts dans le domaine, Michèle Frenette a assisté à une explosion de l'offre de fonds de placement et d'outils de gestion, ce qui a selon elle favorisé une plus grande participation des employés dans la gestion de leur régime de retraite. Avant, un régime de retraite, ça fonctionnait presque tout seul. Aujourd'hui, la gouvernance est devenue très complexe », dit-elle.

Mme Frenette entrevoit aussi beaucoup de bouleversements dans l'industrie en raison de l'arrivée des RVER sur le marché. « Le fait que les employeurs vont être obligé de mettre en place un régime pour leurs employés, ça va brasser les cartes. Ça va forcer les fournisseurs à raffiner leurs produits et à diminuer leurs frais de service pour être plus compétitifs », affirme celle qui cherche avant tout à développer un lien de confiance avec ses clients. « J'aime le fait de vendre quelque chose qui va apporter du vrai mieux-être à mes clients. Ce n'est pas comme vendre une auto, qui perd rapidement de la valeur, c'est contribuer à leur construire un bel avenir. »

[<<<<Page précédente Page suivante>>>>](#)

[Retour au début](#)