

IG Apex Summit 2.0 Sommet Apex IG 2.0

Education Track Session Descriptions
Descriptions en français des ateliers de formation



Apex 2.0 offers you practical advice and guidance that you can use to enhance and grow your practice.

Apex 2.0 vous donne des conseils pratiques pour vous aider à



Education Tracks for unlimited success

Which internal subject matter experts and guest speakers do you want to learn from?

Educational Tracks are part of the IG Apex Summit 2.0 experience.

Our lineup of Educational Tracks is designed to provide you with the education to build an industry leading practice. Browse this catalogue and decide which sessions you want to attend to grow your business and engage our clients. You have many options to choose between to make your event experience uniquely yours.

Our phenomenal speakers are sure to give you fresh perspectives and insight for success, unlimited.

Reminder, Ed Tracks are filled on a first-come, first-served basis!

Des ateliers de formation pour un succès sans limites

Quels sont les experts internes et les conférenciers invités dont vous aimeriez partager les connaissances?

Les ateliers de formation font partie intégrante de l'expérience du Sommet Apex IG 2.0.

Notre série d'ateliers est pensée tout spécialement pour vous fournir la formation qu'il vous faut pour mettre sur pied une pratique à la pointe du secteur. Parcourez ce catalogue pour choisir les séances qui vous aideront à assurer la croissance de votre entreprise et agrandir votre clientèle. Un vaste choix d'ateliers s'offre à vous pour personnaliser pleinement votre expérience du Sommet.

Venez rencontrer des conférenciers remarquables, qui vous offriront des perspectives inédites – vous y trouverez sans doute la clé du succès... du succès sans limites!

N'oubliez pas que les places aux ateliers sont attribuées selon la règle du premier, arrivé premier servi!

Table of Contents / Table des matières

Education Tracks for unlimited success	3
Des ateliers de formation pour un succès sans limites	3
Pre-Conference Offerings Sunday, October 20.....	6
Activités pré-conférence Dimanche 20 octobre	6
1. Taking The Stage®	6
2. Taking The Stage®	7
Pre-Conference Offerings Monday, October 21	8
Activités pré-conférence Lundi 21 octobre.....	8
3. IG Securities: Strategies for practice excellence	9
3. IG Valeurs mobilières : Stratégies favorisant l'excellence de la pratique	9
4. Kairos Blanket Exercise	10
5. Exercice des couvertures de Kairos	11
6. Drive Business Success Through Effective Media Engagement – Media Training 101	12
7. Women of Wealth – What's your WOW factor?	13
7. Women of Wealth – Que lest votre facteur WOW?	14
8. Qualifying for Private Wealth Management - How do I get there from here?	15
9. Se qualifier pour Gestion privée de patrimoine – Comment m'y rendre?	15
Tuesday, October 22 / mardi 22 octobre.....	17
15. Discover the IIROC advantage – Breakfast session	17
15. Découvrez l'avantage OCRCVM - Séance déjeuner	18
Educational Track Sessions Tuesday, October 22	19
Ateliers Mardi 22 octobre.....	19
16. An Inspiring Ode to Take Your Practice To The Next Level By Focusing On Your Goals, Taking Action And Living A Fulfilling Life.	19
17. INVEST(in)HER ... Smart Advisors Attract More Female Clients	20
18. A fireside chat: Practical insight from Portfolio Managers	20
19. Insurance in the business market: From managing risk to building wealth	21
20. Offre IG Gestion de patrimoine pour la CVE – De la théorie à la pratique	22
21. Conversation with Executives	22
21. Conversation avec les dirigeants.....	23
22. Questions d'intérêt en fiscalité, planification successorale et assurances.....	24
23. Responsible Investing – it's all about who you “partner” with!	25
24. Planning with Trusts for High Net Worth Clients	26
25. How to demonstrate your value to clients.....	26
26. Taking Your Practice to a New Level by Focusing on Solutions Rather than Products. 3-hour session	27
27. Investor Psychology and Behavioral Finance 3-hour session	27
28. Collaborative Conversations for Strategic Results 3-hour session for Regional Directors ONLY	28
29E. Improving financial well-being through the IG Living Plan – Gamma today and beyond.....	29
29F. Gamma aujourd'hui et demain – Améliorer le bien-être financier au moyen du Plan vivant IG	30

30. Evolving Industry – A review of the Competitive Landscape in Canada	31
30. Évolution de secteur – Un examen du contexte concurrentiel au Canada	31
31. Planification financière pour l'actionnaire dirigeant Séance de 2 heures	32
32. Business Banking: The Opportunity Understanding the Business Banking landscape in Canada	33
33E. The Great Leap Forward for PFP	33
33F. Le grand bond en avant du PFP	34
34. Delivering client value through best practices	35
35. Positionner vos solutions d'investissements dans un environnement compétitif (OCRCVM et ACFM).....	35
36. Fostering and protecting the financial wellbeing of aging investors	36
36. Favoriser et protéger le bien-être financier des investisseurs vieillissants	37
37. Advisor Portal.....	38
38. HNW client acquisition - Effective use of the 3-tier Private Wealth support model	39
39. Delivering client value through best practices	39
40E. Grow Your Business Through the 5 Step IG Client Acquisition System	40
40F. Faites fructifier votre entreprise grâce au plan d'expansion de la clientèle d'IG en 5 étapes	40
41. Outside the box: deliver Seminars-In-A-Box with impressive confidence!	41
41. Démontrez votre expertise avec les séminaires clés en main!	42
Concurrent Sessions Wednesday, October 23.....	43
Séances Simultanées Mercredi 23 octobre	43
42 & 46. The Gen-Savvy Financial Advisor.....	43
43 & 47. How Client Engagement is Being Disrupted	44
44 & 48. Coaching Clients to Success: Using 2-1-1 to Increase Credibility and Referability.....	45
45. L'intelligence artificielle et l'avenir dans les services financiers	46
49. Conjuguer le présent pour écrire l'avenir!	47

Pre-Conference Offerings

Sunday, October 20

Activités pré-conférence

Dimanche 20 octobre

1. Taking The Stage®

Sunday, October 20, 8:30 a.m. – 4:30 p.m.

\$250 plus applicable taxes (practice credits can be used for reimbursement)

Don't miss this highly acclaimed workshop for women based on a program developed by the Humphrey Group. This program will help you grow your business by enhancing your client interactions and prospecting efforts.

Taking the Stage® is being offered by field and head office facilitators professionally certified by the Humphrey Group – a best-in-class organization that has delivered this program internationally to more than 500,000 participants.

Taking the Stage® is a full-day session, starting at 8:30 a.m. on the Sunday, October 20 before the Apex Summit. It offers insights on how to:

- Speak up confidently, even when others don't agree;
- Convey your accomplishments without self-doubt;
- Be assertive but not aggressive;
- Deliver clear and convincing messages;
- Move beyond "minimizing" language and apology;
- Find your own powerful and authentic voice;
- Achieve confident body language and a leadership presence.

This program provides the inspiration and practical advice for women to "take the stage" mentally, verbally, vocally, and physically. It combines practical learning with extensive personal feedback. Participants prepare and deliver a brief message, receive personalized voice and presence coaching, and role-play off-the-cuff conversations.

The fee for the program is \$250 plus applicable taxes (practice credits can be used for reimbursement) and includes:

- Workbook and coaching tools

- Continental breakfast; lunch; snacks
- Amazing networking opportunity!

Don't miss out on your opportunity to join us and Take the Stage!

Your colleagues had the following to say about the program:

"This is a value-added workshop for any woman regardless of tenure. Thank you for supporting such an important initiative."

"Relevant, helpful, specific."

"Practical skills that can be applied to build better leaders and speakers. Uplifting, and inspiring."

2. Taking The Stage®

Dimanche 20 Octobre, de 8 h 30 à 16 h 30

250 \$, taxes applicable en sus (remboursables au moyen des crédits discrétionnaires)

Ne manquez pas cet atelier hautement recommandé pour les femmes fondé sur un programme du Humphrey Group. Il vous aidera à développer vos affaires grâce à des interactions plus efficaces avec les clients et les prospects.

L'atelier est présenté par des animatrices du réseau ou du siège social certifiées par le Humphrey Group, une organisation de premier ordre qui a offert ce programme à plus de 500 000 participantes à l'échelle mondiale.

Taking the Stage® est un atelier d'une journée complète qui débutera à 8 h 30 le dimanche 20 octobre, avant le Sommet Apex. Voici ce que vous y apprendrez :

- S'exprimer avec assurance, même quand les autres sont en désaccord;
- Faire part de ses réalisations sans douter de soi;
- S'exprimer sans agresser;
- Transmettre des messages clairs et convaincants;
- Dire adieu aux excuses et au langage réducteur;
- Découvrir sa voix, dans toute sa force et son authenticité;
- Projeter confiance et leadership grâce au langage corporel.

Ce programme donne aux femmes l'inspiration et les conseils pratiques nécessaires pour leur permettre de prendre leur place mentalement, verbalement et physiquement. Il combine apprentissage pratique et expériences vécues. Les participantes préparent et présentent un bref message, reçoivent une rétroaction personnalisée sur leur voix et leur présence et prennent part à des jeux de rôle improvisés.

Les frais sont de 250 \$, taxes applicables en sus (remboursables au moyen des crédits discrétionnaires) et comprennent :

- Cahier et outils
- Déjeuner continental, dîner et collations
- Excellente occasion de réseautage!

Ne ratez pas votre chance de prendre votre place!

Voici les témoignages de quelques-unes de vos collègues :

« C'est un atelier à valeur ajoutée qui peut profiter à toutes les femmes, quel que soit leur niveau d'expérience. Merci d'appuyer une initiative aussi importante. »

« Pertinent, utile, concret. »

« Il nous donne des conseils pratiques pour devenir de meilleures leaders et communicatrices. Motivant et inspirant! »

Pre-Conference Offerings Monday, October 21

Activités pré-conférence Lundi 21 octobre

3. IG Securities: Strategies for practice excellence

Monday, October 21, 8:00 a.m. – 12:00 p.m.

There is no additional cost to attend this session

Enhance your product knowledge, hone your portfolio skills and hear from industry experts during this informative and interactive half-day session. You will have the opportunity to learn best practices and share yours with your IG Securities colleagues. This session is exclusive to IGSI Consultants and Associates and will offer IIROC Professional Development CE Credits.

Join us as we all strive to achieve “Success, unlimited” within the IIROC marketplace. Space is limited, so please register early!

This session is delivered in English with Simultaneous Interpretation made available.

3. IG Valeurs mobilières : Stratégies favorisant l'excellence de la pratique

Lundi, 21 Octobre. de 8 h à 12 h

Aucuns frais additionnels pour participer à cet atelier

Approfondissez votre connaissance des produits, peaufinez vos aptitudes en construction de portefeuille et entendez l'opinion d'experts pendant cet atelier interactif et informatif d'une demi-journée. Vous aurez l'occasion d'échanger sur vos pratiques exemplaires avec vos collègues d'IG Valeurs mobilières. Cet atelier est réservé aux conseillers et aux associés de VMGI et donne droit aux crédits de perfectionnement professionnel de l'OCRCVM.

Joignez-vous à nous dans l'atteinte d'un « succès sans limites » au sein du marché de l'OCRCVM. Ne tardez donc pas à vous inscrire, car les places sont limitées!

Cette séance est Donnée en anglais, avec interprétation simultanée à la demande.

4. Kairos Blanket Exercise

Monday, October 21, 9:00 a.m. – 12:00 p.m.

There is no additional cost to attend this session

Last summer, IG Wealth Management was among more than 40 Winnipeg-based companies and organizations that added their names to the city's Indigenous Accord. Signatories to the Accord are required to report yearly on the success of their efforts and their future goals.

One of the acts of reconciliation being offered at head office in Winnipeg is the Kairos Blanket Exercise which was created in 1997 by KAIROS, and developed in response to the 1996 Report of the Royal Commission on Aboriginal People.

We welcome you to attend!

As part of our 2019 diversity and inclusion initiatives we are offering an incredibly immersive and interactive experience that leaves a lasting impression on attendees.

During this experience you will learn about:

- Policies and actions that have affected (and continue to affect) Indigenous Peoples
- The world of the Indigenous Peoples of Turtle Island, who were its original inhabitants
- The importance of having difficult conversations to effect positive change for the future

You will walk away with a greater clarity and empathy regarding indigenous peoples which can assist in your interactions with clients and prospects.

A minimum of 15 people will be required for a session to run.

5. Exercice des couvertures de Kairos

Lundi 21 Octobre, de 9 h à 12 h

Aucuns frais additionnels pour participer à cet atelier

L'été dernier, IG Gestion de patrimoine a fait partie d'une quarantaine d'entreprises et d'organisations de Winnipeg qui ont entériné l'Entente relative aux Autochtones de Winnipeg. Les signataires de l'Entente doivent rendre des comptes chaque année quant à leurs objectifs et aux succès remportés.

L'exercice des couvertures de Kairos est l'une des voies offertes au siège social à Winnipeg en vue de se rapprocher des peuples autochtones; il a été conçu en 1997 par l'organisme KAIROS, après la publication du Rapport de la Commission royale sur les peuples autochtones, en 1996.

Nous vous invitons à en faire l'expérience!

Dans le cadre de nos initiatives sur la diversité et l'inclusion en 2019, nous offrons une expérience immersive et interactive aux participants qui en garderont assurément un souvenir impérissable.

Au cours de cette expérience, vous explorerez ce qui suit :

- les politiques et les mesures qui ont touché et continuent de toucher les peuples autochtones
- la vie des peuples autochtones sur l'île de la Tortue il y a 500 ans, lorsqu'ils en étaient les seuls habitants;
- l'importance d'entamer des conversations parfois difficiles pour exercer une influence positive dans le futur.

En favorisant une meilleure compréhension et une plus grande empathie à l'égard des peuples autochtones, cette expérience peut aussi améliorer vos interactions avec les prospects et les clients.

Un minimum de 15 inscriptions est requis pour que la séance ait lieu.

6. Drive Business Success Through Effective Media Engagement – Media Training 101

Monday, October 21, 10:00 a.m. – 11:30 a.m.

There is no additional cost to attend this session

English only

Done right, media relations is a cost effective marketing tool that can increase awareness of your business and differentiate you among competitors in your community. It allows you to engage with your audiences to showcase your expertise around topics that matter to them. However, speaking with a journalist also entails a certain amount of risk so it's important you're prepared.

Learning Outcomes:

- Understand the different categories of media.
- Know when to engage with a journalist- and when not to.
- Gain exposure to the “media engagement process”- how to prepare for an interview and insight on the skills and techniques to ensure your messages are effectively communicated.
- Get familiar with corporate policies around media engagement- who is allowed to do speak to media and under what circumstances.

PRESENTERS

Court Elliot, Vice-President, Corporate & Public Affairs

Nini Krishnappa, Assistant Vice-President, Corporate & Public Affairs



7. Women of Wealth – What’s your WOW factor?

Monday, October 21, 10:00 a.m. – 11:30 a.m.

There is no additional cost to attend this session

Based on the success of our first women’s only event offered at APEX 2017, as well as the 2018 Canadian Summit for Women in Financial Planning, we are pleased to offer a pre-session for women only at this year’s Apex 2.0 Summit called What’s your WOW factor?

Women of Wealth is a growing component within the financial planning industry both for those seeking to invest, as well as those seeking a career without barriers.

In this session, learn about our newest client seminar focused on working with female clients and prospects. Spend time interacting with a panel of influential female professionals, including a few of IG Wealth Management’s Consultants and Directors. Learn from their personal and professional insights on building successful careers, working with clients and prospects, and how they influence behaviour to reach their goals.

This session will also include time for table discussions and networking. Use this opportunity to connect with other women Consultants and Associates from across Canada.

This exclusive session will take place on Monday, Oct 21 (before the conference begins) from 10:00 – 11:30 a.m. and is included in your conference registration fee.

It is intended for women only; however, all Regional and Division Directors are also being invited to attend.

This session is delivered in English with Simultaneous Interpretation made available.

7. Women of Wealth – Quel est votre facteur WOW?

Lundi 21 octobre, 10 h à 11 h 30

Séance offerte sans frais supplémentaires

Dans la foulée du succès de la première activité strictement féminine de l'APEX 2017, ainsi que du Sommet canadien 2018 pour les femmes dans la planification financière, nous avons le plaisir d'offrir une séance préliminaire réservée aux femmes à l'occasion du Sommet Apex IG 2.0 : What's your WOW factor? De l'organisme Women of Wealth (WOW).

L'association WOW joue un rôle croissant dans le secteur des services de planification financière, aussi bien pour les investisseurs potentiels que pour les personnes qui cherchent à réaliser une carrière sans être freinées par toutes sortes de barrières.

Au cours de cette séance, vous découvrirez notre plus récent séminaire portant sur les échanges professionnels avec les clients et prospects de sexe féminin. Vous pourrez interagir avec un groupe de professionnelles de premier plan, dont quelques conseillères et directrices d'IG Gestion de patrimoine. Vous tirerez des enseignements de leurs perspectives personnelles et professionnelles sur le développement d'une carrière réussie par une collaboration fructueuse avec les clients et les prospects, et sur les méthodes d'influence comportementale qu'elles utilisent pour atteindre leurs objectifs.

Cette séance comprend également du temps réservé à une table ronde et au réseautage. Profitez de l'occasion pour nouer des liens avec d'autres conseillères et associées de tout le pays.

Cette séance exclusive aura lieu le lundi 21 octobre (avant le début de la conférence), de 10 h à 11 h 30, et son coût est inclus dans vos frais d'inscription.

Elle est réservée aux femmes; toutefois, tous les directeurs de bureau régional de division sont également invités à y assister.

Cette séance est donnée en anglais, avec interprétation simultanée à la demande.

8. Qualifying for Private Wealth Management - How do I get there from here?

Monday, October 21, 10:00 a.m. – 11:30 a.m.

There is no additional cost to attend this session

Building a successful and growing practice requires a clear understanding of the opportunity in the high net worth market and developing a practice structure which aligns to the opportunity. Private Wealth Management Consultants are focused on this market and continually refine their practice to create capacity for growth. Join us for this Pre-Conference Session to obtain a better understanding of the high net worth opportunity, to learn how to build a practice to compete in the high net worth market, and to participate in a hands on workshop aimed at aligning your practice to future Private Wealth Management membership.

PRESENTER

Tom van Tighem, Senior Vice-President, Private Wealth Management



9. Se qualifier pour la Gestion privée de patrimoine – Comment m’y rendre?

Lundi, 21 Octobre, de 10 h à 11 h 30

Aucuns frais additionnels pour participer à cet atelier

Pour bâtir une pratique prospère, il faut bien comprendre l'occasion que représente le marché des clients à valeur élevée, et structurer sa pratique en fonction de cette occasion. Les conseillers de la Gestion privée de patrimoine se concentrent sur ce marché et repensent constamment leur pratique pour qu'elle puisse continuer de croître. Soyez des nôtres lors de cette séance préconférence pour vous renseigner sur le marché des clients à valeur élevée, pour apprendre comment bâtir une pratique concurrentielle sur ce marché, et participer à un atelier conçu pour positionner votre pratique en vue d'une future admission à la Gestion privée de patrimoine.

PRÉSENTATEUR

Nicholas Shields, vice-président, Québec



Tuesday, October 22 / mardi 22 octobre

15. Discover the IIROC advantage – Breakfast session

Tuesday, October 22, 7:00 a.m. – 8:00 a.m.

There is no additional cost to attend this session

Who should attend:

Consultants, Division Directors and Associates (all Achievement Levels) who want to learn about becoming an IG Securities Inc. (IIROC) Consultant.

You're invited to join Esther Bast and Sandra Brown to learn about the advantages of transitioning your practice to IG Securities Inc. (IIROC).

Meet with members of the IG Securities Distribution leadership team for an informative breakfast session and find out what's new in the IGSI Consultant world. Throughout the session you'll gain a better understanding of the criteria required to move your practice from MFDA to IIROC, as well as the enhanced transition process. The session also includes education/course requirements, frequently asked questions on compensation, recognition and new tools available to IGSI Consultants.

We welcome you to join us to discover the IIROC advantage!

HOSTS

Esther Bast, Senior Vice-President, Financial Services
Sandra Brown, Vice-President, IG Securities Distribution
Argyro Hatzivasiloglou, Manager, IIROC Distribution
Marco Vendramini, Consultant, Montreal West Island



This session is delivered in English with Simultaneous Interpretation made available.

15. Découvrez l'avantage OCRCVM - Séance déjeuner

Mardi, 22 Octobre, de 7 h à 8 h

Aucuns frais additionnels pour participer à cet atelier

Public cible :

Conseillers, directeurs de division et associés (de tous les niveaux de réussite) qui veulent savoir comment devenir un conseiller d'IG Valeurs mobilières (OCRCVM).

Vous êtes invités à vous joindre à Esther Bast et Sandra Brown pour en apprendre plus sur les avantages que la transition de votre pratique à IG Valeurs mobilières Inc. (OCRCVM) peuvent apporter.

Vous rencontrerez des membres de l'équipe de direction de Distribution IG Valeurs mobilières dans le cadre d'une séance-déjeuner où vous serez informé des nouveautés concernant les conseillers VMGI. La séance vous permettra de mieux comprendre les critères nécessaires pour passer de l'ACFM à l'OCRCVM ainsi que le processus de transition amélioré. On parlera également de la formation et des cours requis, et on répondra aux questions fréquentes sur la rémunération, la reconnaissance et les nouveaux outils offerts aux conseillers VMGI.

Nous vous invitons à venir découvrir l'avantage OCRCVM!

ANIMATRICES

Esther Bast, vice-présidente principale, Services financiers
Sandra Brown, vice-présidente – Distribution IG Valeurs mobilières
Argyro Hatzivasiloglou, directeur, Distribution OCRCVM
Marco Vendramini, conseiller, Montreal West Island



Cette séance est donnée en anglais, avec interprétation simultanée à la demande.

Educational Track Sessions

Tuesday, October 22

Ateliers

Mardi 22 octobre

16. An Inspiring Ode to Take Your Practice to the Next Level By Focusing On Your Goals, Taking Action And Living A Fulfilling Life.

In this session, Saad Nadeem will delve into the various methods that he has utilized over the years to effectively set and manifest his career and personal goals. You will learn about the influence of language and mindset to lead a rich, fulfilling life and its effect on both your practice and personal life. Through personal examples of achievements and losses, Saad discusses the importance of cultivating specific top-producer characteristics. He will share his personal tools that he has used to establish his practice. He invites you to be the best version of yourself.

PRESENTER

Saad Nadeem, Consultant, Mississauga



17. INVEST(in)HER ... Smart Advisors Attract More Female Clients

There is little question that women represent an unprecedented opportunity for financial advisors but women say they can't find advisors they feel they can connect with. However, the good news is that women with money want and need advice. But the sales process is very different.

Paulette Filion and Judy Paradi of StrategyMarketing.ca take a step-by-step practical approach that helps advisors understand how to attract and keep more female clients. Hot off the launch of their book, they start with how women relate to money and what they are looking for from a financial advisor. Next, they move on to more practical questions like; where to find women with money to invest, how to sell yourself to her, how to treat her once you find her and the importance of the follow-up when looking to turn her into a client.

PRESENTERS

Judy Paradi, Partner StrategyMarketing.ca

Paulette Filion, Partner StrategyMarketing.ca

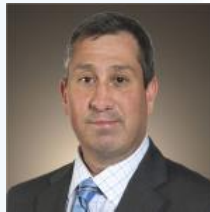


18. A fireside chat: Practical insight from Portfolio Managers

Three Mackenzie portfolio managers: Martin Downie, Les Grober and Darren McKiernan join Chief Investment Officer Tony Elavia for an informal panel discussion on current market and economic conditions, and investment opportunities across asset classes. They'll also review performance of three IG funds: Investors Dividend Fund, Global Dividend Fund and Managed Risk Solutions products.

PRESENTERS:

Tony Elavia, Executive Vice President and Chief Investment Officer of Mackenzie Investments
Martin Downie, Senior Vice-President, Portfolio Manager, Head of North American Equities
Les Grober, Senior Vice-President, Head of Portfolio Solutions
Darren McKiernan, Senior Vice President, Head of the Mackenzie Global Equity & Income Team



19. Insurance in the business market: From managing risk to building wealth

This session reviews the three-step planning progression for business owners with a focus on how insurance is a key solution for each step. We will first explore the various areas of business risk management and ways to provide sources of liquidity for a business regardless of its size or business stage. Next permanent life insurance will be clearly demonstrated as a balance sheet asset which can provide additional, enhanced liquidity for those more profitable businesses with excess cash flow. Finally, we will examine how a business owner can maximize their estate values with the use of corporately owned permanent life insurance. Tools will be introduced that can be used to stimulate meaningful conversations with our business owner clients.

PRESENTERS:

Jill Koehler, Insurance Training Specialist
Mike Thomas, Vice President, Insurance Distribution



20. Offre IG Gestion de patrimoine pour la CVE – De la théorie à la pratique

Cette session, animée par Carl Thibeault, sera sous forme d’entrevue avec deux conseillers chevronnés qui maîtrisent l’offre IG Gestion de patrimoine pour l’acquisition de clients à valeur élevée.

Les panélistes, Denis Bergeron et Nick Giannone partageront avec vous comment ils travaillent avec les professionnels de la planification financière avancée pour élaborer des solutions qui leur permettent de se différencier de la concurrence et clore la vente.

Ils donneront aussi un exemple pratique de leur démarche et comment ils livrent le Gamma. Enfin, ils échangeront avec vous quelques-unes de leurs meilleures pratiques.

PRÉSENTATEURS

Carl Thibeault, vice-président principal, Services financiers (Québec)

Denis Bergeron, conseiller, Boisbriand

Nick Giannone, conseiller, Terrebonne-Lachenaie



21. Conversation with Executives

Exclusive to Private Wealth Management Consultants, this intimate session is an opportunity to engage in a thought-provoking discussion and Q&A with key executives including: Jeff Carney, President & CEO; Mark Kinzel, EVP, Distribution; Doug Milne, EVP, Marketing; Todd Asman, EVP Product; Rhonda Goldberg, EVP & General Counsel and Mike Dibden, Chief Operating Officer.

PRESENTERS:

Jeff Carney, President & CEO
Mark Kinzel, EVP, Distribution
Doug Milne, EVP, Marketing
Todd Asman, EVP Product
Rhonda Goldberg, EVP & General Counsel
Mike Dibden, Chief Operating Officer



Please note this session is for PWM Consultants ONLY

21. Conversation avec les dirigeants

Réservée aux conseillers de la Gestion privée de patrimoine, cette séance privée est une belle occasion de discuter de façon constructive et d'échanger des points de vue avec la haute direction de la société, nommément : Jeff Carney, président et chef de la direction; Mark Kinzel, VPE, Distribution; Doug Milne, VPE, Marketing; Todd Asman, VPE, Produits; ; Rhonda Goldberg, vice-président exécutif et chef du contentieux et Mike Dibden, chef de l'exploitation.

PRÉSENTATEURS :

Jeff Carney, président et chef de la direction
Mark Kinzel, vice-président exécutif, Distribution
Doug Milne, vice-président exécutif, Marketing
Todd Asman, vice-président exécutif, Produits
Rhonda Goldberg, vice-président exécutif et chef du contentieux
Mike Dibden, chef de l'exploitation



22. Questions d'intérêt en fiscalité, planification successorale et assurances

S'appuyant sur des exemples pratiques, les conférenciers aborderont diverses questions d'intérêt qui touchent la pratique quotidienne des conseillers dans les domaines de la fiscalité, la planification successorale et des assurances et apporteront des réponses à la fois pratiques et théoriques aux questionnements soulevés.

PRÉSENTATEURS

Josée Maure, Directrice générale, Planification fiscale et successorale

Marc Naccache, Directeur général, planification fiscale et successorale (Québec)



23. Responsible Investing – it’s all about who you “partner” with!

Building on the momentum of IG Wealth Management’s 2018 expanded sub-advisor model, this insightful discussion will reinforce the excitement of onboarding many significant asset manager relationships and inform you of how this strengthens our offering to our clients.

Learning Outcomes:

- How select sub-advisors weigh Environmental, Social and Governance “ESG” issues to identify opportunities and manage risk to responsibly invest our client’s assets.
- What gets our asset managers excited, what keeps them up at night, and how they manage all of this to deliver best possible performance
- Deeper dive into their investment management style and rigorous processes they follow to ensure that our clients receive all of the benefits and best possible outcomes

PRESENTERS

Jon Kilfoyle, Senior Vice President, IG Investments

Natalie Godbout, Vice-President, Investment Consulting & Support

Scott Waugh, Vice-President, Investment Advisory

Maria Elena Drew, Director of Research for Responsible Investing, T. Rowe Price

Katherine Collins, Head of Sustainable Investing Investment Management – Putnam Investments

Olivia Albrecht, Head of ESG (environmental, social and governance) Business Strategy, PIMCO



24. Planning with Trusts for High Net Worth Clients

This session will include a discussion on how the use of a trust may assist your client, particularly those who anticipate leaving large estates. Learn more how to position the use of trusts with your clients, and the benefits they can provide. This session will also include a discussion on when and how a corporate trustee may help to provide the professional management and control that is sometimes needed, particularly in cases where there are large or complex assets that need to be administered.

PRESENTERS

Christine Van Cauwenberghe, Vice-President, Tax & Estate Planning, Advanced Financial Planning

Joan McAulay, Senior Trusts & Estates Specialist, Concentra Trust



25. How to demonstrate your value to clients

Hear from this new Consultant, who in her third year with IG Wealth Management has found early success. Find out how Malanie differentiates her own practice as she shares her best practices to demonstrate the planning value you can deliver to your own clients.

PRESENTER

Malanie Hampton, Consultant, Saskatchewan South



26. Taking Your Practice to a New Level by Focusing on Solutions Rather than Products. 3-hour session

In this session, Eszylfie Taylor will take a deep dive into the steps, concepts, and language you need to open up new avenues of production with the same amount of effort. After this session, you will have the tools to write more cases, with higher face amounts of coverage, higher premiums, and higher persistency. With 19+ years of experience and nearly 20,000 client meetings under his belt, the language and process that has allowed him to produce at a top 1% mark worldwide (MDRT: *Top of the Table*) will be on display at this event.

PRESENTER

President, Taylor Insurance and Financial Services

Creator, The Taylor Method



This session is being delivered by an external provider and may not be eligible for continuing education credits.

27. Investor Psychology and Behavioral Finance 3-hour session

Wharton professor Patti Williams will lead this session using Wharton's renowned blend of academic knowledge, research and real-world examples, with a focus on customer centric marketing and investor psychology.

PRESENTER

Patti Williams, Wharton University



This session is being delivered by an external provider and may not be eligible for continuing education credits.

28. Collaborative Conversations for Strategic Results

3-hour session for Regional Directors ONLY

Collaborative conversations are usually defined as a leader working with others in a cooperative way to engage others in producing a result that serves both the leader and those he or she is working with. Most leaders would agree that collaborative conversations happen when the communications skills used relate more listening and questioning than telling or directing. At ClientWise, we feel that Collaborative conversations have an approach designed to help all participants work together as full partners to produce substantive, meaningful, and fulfilling results. During this 3-hour session, you will be introduced to basic coaching skills that will help you conduct an effective collaborative conversation.

PRESENTER

Leah Grant, Master Certified Coach (ICF)



This session is being delivered by an external provider and may not be eligible for continuing education credits.

29E. Improving financial well-being through the IG Living Plan – today and beyond

The IG Living Plan is an industry differentiator, and Gamma is the key strategic initiative to improve financial well-being of our clients. With many deployments going to market in 2019, it is imperative that Consultants understand the concept and the science, and how to best integrate as part of their practice.

Learning Outcomes:

- Understand the science behind Gamma, including the data, systems, tools, and algorithms used to assess financial well-being
- Understand how PFP and the IG Living Plan Assessment tie together and what they can do to improve the quality of PFP plans and ultimately their clients' financial well-being
- Understand the impact that financial planning activities can have on Consultant business outcomes
- Understand and inform the roadmap for Gamma in 2020 and beyond

PRESENTER

Gaetan Ruest, Vice-President, IGM Data Science & Advanced Analytics



29F. Gamma aujourd'hui et demain – Améliorer le bien-être financier au moyen du Plan vivant IG

Le Plan vivant IG n'a pas d'égal dans le secteur, et Gamma est l'initiative stratégique essentielle pour améliorer le bien-être financier de nos clients. Vu les nombreux déploiements d'outils prévus en 2019, il est impératif que les conseillers saisissent bien le concept et les fondements scientifiques, ainsi que les meilleurs moyens de les intégrer à leur pratique.

Résultats d'apprentissage :

- Comprendre les fondements scientifiques du gamma, notamment les données, les systèmes, les outils et les algorithmes utilisés pour mesurer le bien-être financier
- Comprendre les liens entre le PFP et le Bilan du Plan vivant IG et ce que les conseillers peuvent faire pour améliorer la qualité des plans PFP, et par ricochet le bien-être financier des clients
- Comprendre les retombées des activités de planification financière sur les résultats d'affaires des conseillers
- Comprendre la feuille de route Gamma et étayer ses retombées en 2020 et par la suite

PRÉSENTATEUR

Gaetan Ruest, vice-président, Science des données et analytique avancée – IGM



30. Evolving Industry – A review of the Competitive Landscape in Canada

This presentation will provide perspective on a range of industry themes, including the competitive platforms and offerings.

Consultants will be better equipped to gather and compete for client relationships with a solid understanding of Investment Industry in Canada with an increased knowledge on competitor platforms and offerings as well as understanding the impact of regulatory change at Competitor firms.

PRESENTER

Tim Prescott, Vice President, Key Accounts with Mackenzie Investments



This session is delivered in English with Simultaneous Interpretation made available.

30. Évolution de secteur – Un examen du contexte concurrentiel au Canada

Interprétation simultanée

Cette présentation abordera un éventail de sujets propres au secteur, notamment les plateformes et les offres concurrentielles.

Les conseillers seront mieux équipés pour faire face à la concurrence et pour bâtir des relations avec les clients grâce à une solide compréhension du secteur des placements au Canada. Ils auront une meilleure connaissance des plateformes et des produits concurrentiels et comprendront mieux l'impact des changements réglementaires sur les sociétés concurrentes.

PRÉSENTATEUR

Tim Prescott, vice-président, Comptes principaux, Placements Mackenzie



Cette séance est donnée en anglais, avec interprétation simultanée à la demande.

31. Planification financière pour l'actionnaire dirigeant

Séance de 2 heures

Cette présentation passera en revue les principales planifications financières affectant les actionnaires dirigeant dont l'impact des nouvelles règles fiscales sur la rémunération de l'actionnaire et sur la stratégie de décaissement. La première partie sera plus théorique alors que dans la seconde partie, une étude de cas sera effectuée avec l'utilisation du PFP afin de démontrer l'application de ces règles.

PRÉSENTATEURS

Lucie Gervais, Directrice générale, Planification fiscale et successorale (Québec)

Normand Verville, Vice-président adjoint, Planification fiscale et successorale

Geneviève Leroux, Directrice, Planification fiscale et successorale



32. Business Banking: The Opportunity

Understanding the Business Banking landscape in Canada

In this session, you will gain a solid understanding of the various business banking solutions available to meet the unique business needs of business owners. You'll learn how to identify opportunities and attract new clients within the business owner and self-employed professional target markets. Presenters will also share insight into the competitive landscape and how to position our financial planning offer and enhance your value proposition in this important market.

Learning Outcomes:

1. Understand the competitor offers for business banking in Canada
2. How to identify opportunities and attract new clients
3. How to position yourself in this market

PRESENTERS

Duane Bentley, Vice-President, Banking and Mortgage Distribution

David Forgues, Head of Commercial and International Strategy, National Bank of Canada



33E. The Great Leap Forward for PFP

The latest update to PFP sees the biggest enhancements to the software in recent years. Many PFP features have been added or improved to help Consultants deliver valuable advice to business owners, incorporated professionals and all other clients. More and better reports let that advice shine in the spotlight. Hear about these enhancements from our experts so that you can incorporate them in your plans for clients.

PRESENTERS

Aurele Courcelles, Assistant Vice-President, Tax and Estate Planning
Caroline Gervais, Senior Specialist, PFP Support



33F. Le grand bond en avant du PFP

La dernière mise à jour du PFP compte les plus importantes améliorations du logiciel effectuées au cours de ces dernières années. De nombreuses caractéristiques du PFP ont été ajoutées ou améliorées pour aider les conseillers à fournir de précieux conseils aux propriétaires d'entreprise, aux professionnels constitués en société et à tous les autres clients. Des rapports plus nombreux et de meilleure qualité permettent de mettre ces conseils en valeur. Grâce à nos experts, découvrez ces améliorations pour pouvoir les incorporer dans vos plans pour vos clients.

PRÉSENTATEURS:

Normand Verville, vice-président adjoint, Planification fiscale et successorale
Caroline Gervais, spécialiste principale, Soutien PFP



34. Delivering client value through best practices

Come join this highly successful team for an engaging hour to learn insights on their successful client acquisition strategy. Learn the step by step process they use in their event marketing to elevate the client experience and drive results. All of this while continuing to run a compliant practice. A formula for success.

PRESENTERS:

Karen Erickson, Consultant, Okanagan
Kayla Caruana, Associate, Okanagan



35. Positionner vos solutions d'investissements dans un environnement compétitif (OCRCVM et ACFM)

Dans cette session, vous apprendrez comment positionner les solutions d'investissements mises à votre disposition dans l'environnement compétitif qu'est le marché des clients à valeurs élevées. À la fin de la session, vous serez en fonction d'expliquer comment ces solutions sont en lien avec une vision de planification financière et amènent à de meilleurs résultats pour vos clients. Les présentateurs partageront également des exemples d'erreurs communes fait par les courtiers de plein exercice dans des dossiers à valeur élevée et comment ils ont aidé à transférer ces dossiers chez IG en incorporant des solutions d'investissements IG.

Apprentissage :

1. Comprendre comment nos solutions d'investissements s'alignent avec notre proposition de valeur, y compris les FNB Tobam TM.
2. Développer une capacité à défendre et vendre nos solutions de placement dans l'environnement compétitif que nous connaissons.
3. Connaître les erreurs communes en termes d'investissement fait chez la compétition dans le cas de client à valeur élevée.

PRÉSENTATEURS :

Louis-Philippe Lemay, directeur général, Réseau des spécialistes en planification du patrimoine
Pierre-Benoît Gauthier, spécialiste en planification du patrimoine



36. Fostering and protecting the financial wellbeing of aging investors

With an aging population, advisors face increasing challenges when dealing with senior and potentially vulnerable clients. This includes assisting them in transitioning from the accumulation to estate preservation or draw-down stage, as well as more complex situations.

Learning outcomes:

- Special considerations for servicing senior and potential vulnerable clients
- Best practice guidance, tools and head office resources available for addressing suspected financial abuse or transactions requested by clients who may have diminished capacity.

PRESENTER:

Danielle Tetrault, Vice-President, Compliance



This session is delivered in English with Simultaneous Interpretation made available.

36. Favoriser et protéger le bien-être financier des investisseurs vieillissants

Interprétation simultanée

En raison du vieillissement de la population, les conseillers sont confrontés à des défis croissants lorsqu'ils travaillent avec des clients âgés et potentiellement vulnérables. Ils doivent notamment les aider à passer de l'étape d'accumulation à l'étape de préservation du patrimoine ou de retrait, ou faire face à des situations plus complexes.

Résultats de l'apprentissage :

- Considérations spéciales lorsque l'on sert des clients âgés et potentiellement vulnérables
- Meilleures pratiques, outils et ressources du siège social proposés pour gérer des soupçons d'abus financiers ou des opérations demandées par les clients qui pourraient connaître une diminution de capacités.

PRÉSENTATEUR :

Danielle Tétrault, vice-présidente, Conformité



Cette séance est donnée en anglais, avec interprétation simultanée à la demande.

37. Advisor Portal

Have you ever felt that your practice might be too set in its ways to change? Then join the Advisor Portal implementation session where Brad McPhee will teach Ross McKenzie (a 27-year veteran) how to use Advisor Portal in a live, interactive show. Whether you embrace technology or fear it, this session will assist you in understanding how the mature PWM practice of McKenzie McPhee & Associates integrated Salesforce two years ago. Brad and Ross will take you through some of procedures they developed to make it easier to run their business using this industry leading platform.

This session will include 45 minutes of practical tips and tricks on how to use Advisor Portal, which is built on Salesforce's industry-leading CRM platform. This live session, using Advisor Portal on screen, will concentrate on how using "cases," opportunities and other Salesforce workflows can significantly improve team members' ability to organize client records and to recall the context of "why things were done." The session will include a 15-minute Q&A with a live Advisor Portal demo.

By the end of the one-hour session participants will:

1. Understand a practical way to learn while using Advisor Portal on a daily basis.
2. Understand that Cases are really conversation records which significantly improve the client experience.
3. Understand how to use team procedures to integrate Advisor Portal into a busy practice.

PRESENTERS:

Ross McKenzie, Consultant, Greater Vancouver

Brad McPhee, Associate, Greater Vancouver



38. HNW client acquisition - Effective use of the 3-tier Private Wealth support model

The growing demand for HNW client acquisition is a key driver of IG's growth strategy. Considering that by 2017, HNW households in Canada controlled 71% of total financial wealth, every advisor would be well-advised to know how to attract and retain HNW clients.

Learning Outcomes:

- How to attract and engage with HNW prospective clients
- How to make effective use of the 3 Tier Private Wealth Support Model
- How to deliver a compelling presentation that highlights the expertise behind your practice and leads to outcomes

PRESENTERS:

Jack Courtney, Vice President, Advanced Financial Planning

Tom van Tighem, Senior Vice-President, Private Wealth Management



39. Delivering client value through best practices

Build on your skills and solutions to successfully demonstrate value to your clients with innovative thinking from this highly successful Private Wealth Management Consultant.

PRESENTER:

Nathaly Gagnon, Consultant, Montreal West Island



40E. Grow Your Business Through the 5 Step IG Client Acquisition System

Every consultant needs to build a pipeline of high value prospects to drive business growth. This session will provide you with strategic direction and practical guidance on how to best leverage IG's Client Acquisition System, including the top 5 tactics to generate new leads.

Learning Outcomes:

- The IG client acquisition strategy and marketing system
- The 5 key elements of the system and the role each play in filling your prospect pipeline

PRESENTERS

Chris Greenhalgh, Director, Field Marketing West
Emma Rogers, Director, Field Marketing Ontario



40F. Faites fructifier votre entreprise grâce au plan d'expansion de la clientèle d'IG en 5 étapes

Tout conseiller a besoin de se constituer un bassin de prospects à valeur élevée pour alimenter la croissance de son entreprise. Cette séance vous offrira des conseils pratiques et une aide stratégique sur la meilleure façon d'utiliser le plan d'expansion de la clientèle d'IG, notamment les cinq meilleures tactiques pour générer de nouvelles recommandations.

Résultats de l'apprentissage :

- La stratégie d'expansion de la clientèle d'IG et le système de marketing
- Les cinq principaux éléments du système et le rôle de chacun dans la constitution de votre bassin de prospects

PRÉSENTATEURS :

Nicholas Shields, vice-président, Québec

Martin Caron, directeur général, Marketing du réseau, Québec



41. Outside the box: deliver Seminars-In-A-Box with impressive confidence!

The new Seminars-In-A-Box series is designed to show clients that you and IG Wealth Management are the best choice for their financial planning needs. Find out more about the tax ideas and client cases highlighted in the seminars and how to get the most from PFP. Hear from marketing, tax and PFP experts who helped create the seminars so that you can lead your own seminars with impressive confidence.

PRESENTERS

Aurele Courcelles, Assistant Vice-President, Tax & Estate Planning

Grace Warren, Assistant Vice-President, High Net Worth Brand Strategy & Experience

Terry van Dreumel, Director, PFP Support



This session is delivered in English with Simultaneous Interpretation made available.

41. Démontrez votre expertise avec les séminaires clés en main!

La nouvelle série de séminaires clés en main est conçue pour montrer aux clients qu'IG Gestion de patrimoine et vous-même êtes les plus à même de répondre à leurs besoins en planification financière. Apprenez-en plus sur les astuces fiscales et les études de cas de clients présentées lors des séminaires, et comment tirer le maximum du PFP. Venez écouter les experts en marketing, en optimisation fiscale et en PFP qui ont aidé à créer les séminaires, toujours dans le but de diriger vos propres séminaires avec une assurance qui impressionnera les participants.

PRÉSENTATEURS

Aurèle Courcelles, vice-président adjoint, Planification fiscale et successorale

Grace Warren, vice-présidente adjointe, Clientèle à valeur élevée, Stratégie de marque et expérience

Terry van Dreumel, directeur général, Soutien - PFP



Cette séance est donnée en anglais, avec interprétation simultanée à la demande.

Concurrent Sessions

Wednesday, October 23

Séances Simultanées

Mercredi 23 octobre

42 & 46. The Gen-Savvy Financial Advisor

For decades financial services have focused on demographic groups that are now moving into and past retirement. The Matures (born 1945 and prior) and the Baby Boomers (born 1946 – 1964) are the generations that the financial services industry grew up with, and their client relationships were defined by traditional business models. Now, new generations who have different economic and cultural experiences are moving into age ranges that make them prime markets for investments, retirement planning, insurance, and other financial services.

Cam Marston understands the attitudes and expectations of the upcoming generations and what they expect from service providers. He has learned how they buy, how they value different types of information, what their definition of “expert” is and how they apply it to financial advisors, and what they want financial advisors to teach them. He understands their preferred methods of communications and what sales tools to use and how to use them effectively.

The next generation of financial services client has arrived. They will not tolerate being treated the same way their parents were treated. Learn what they want in this exciting and impactful presentation.

PRESENTER

Cam Marston



This session is being delivered by an external provider and may not be eligible for continuing education credits.

43 & 47. How Client Engagement is Being Disrupted

We all want to provide a client experience that not only engages but makes us a magnet for exactly the right clients. The problem is this. The way in which we need to engage clients is being disrupted and we may not be keeping pace. Too often we're using old approaches to tackle new challenges.

This session is designed to get you and your team to think about the drivers of client engagement, how they are changing and what you need to do to stay ahead of the curve. Julie will share a complete framework for designing a client experience and then drill down to a set of specific tactics that will help set you apart in the minds of your ideal clients (and prospective clients).

PRESENTER

Julie Littlechild



This session is being delivered by an external provider and may not be eligible for continuing education credits.

44 & 48. Coaching Clients to Success: Using 2-1-1 to Increase Credibility and Referability

Become a master of strategic communication by learning how to follow a simple and highly effective method of coaching clients into the “cycle of mental toughness.” Individuals will be significantly more effective and in turn more able to increase their business to reach and exceed potential.

Presentation Takeaways:

- Knowledge mastery of “cycle of mental weakness” and “cycle of mental toughness.”
- Understanding and execution of 2-1-1 coaching method with current clients and prospects.

PRESENTER

Dr. Jason Selk



This session is being delivered by an external provider and may not be eligible for continuing education credits.

45. L'intelligence artificielle et l'avenir dans les services financiers

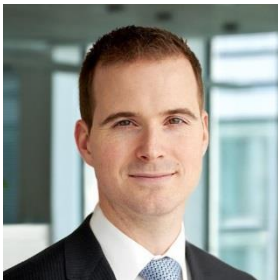
L'intelligence artificielle se définit généralement comme la capacité d'une machine à exécuter certaines fonctions cognitives associées à l'esprit humain, comme la perception, le raisonnement, l'apprentissage et la résolution de problème.

Les chefs de file commencent à envisager un avenir façonné par l'intelligence artificielle. Dans le secteur financier, les dirigeants de demain se préparent à travailler dans un environnement où les produits standardisés seront presque tous remplacés par une offre adaptée aux besoins individuels des clients grâce à des profils alimentés par l'IA.

Dans cette présentation, Vincent Bérubé, associé chez McKinsey & Company et expert en IA, vous aidera à comprendre ce qu'est l'intelligence artificielle et son impact potentiel sur les affaires. Il vous fera découvrir les tendances dans l'intelligence artificielle et comment identifier les changements possibles dans le comportement des consommateurs.

PRÉSENTATEUR :

Vincent Bérubé



Le contenu de cette séance, présentée par un conférencier externe, ne peut être distribué. S'il devient disponible, la séance donnera droit à des crédits de formation et sera accessible par l'intermédiaire du Campus de l'Université IG.

49. Conjuguer le présent pour écrire l'avenir!

Vous êtes convaincu de l'importance de votre développement professionnel, mais doutez de pouvoir concrétiser vos objectifs en les conjuguant à votre réalité ? Danièle Sauvageau saura vous transmettre les clefs pour relever ce défi et demeurer motivé dans l'action !

Elle propose une réflexion inspirante sur la réussite, car elle croit que les outils menant à la victoire ou « l'instinct de gagner » s'appliquant au domaine du sport sont transposables au contexte personnel et professionnel. Pour celle qui a su transformer la peur de perdre en désir absolu de réussite, il faut savoir se positionner en vainqueur et accepter le changement. Le changement peut certes être déstabilisant, mais il nous offre aussi l'occasion unique de se positionner en leader.

Danièle Sauvageau vous partagera son expérience de coach où son objectif de remporter des titres olympiques fût atteint principalement par sa capacité à relever les défis et à travailler en équipe dans l'adversité. Dans cette optique, chaque personne doit à la fois être capable de devenir son propre coach pour continuer à se dépasser, mais aussi être consciente du rôle qu'elle occupe au sein d'une équipe. Pour ce faire, il faut savoir utiliser les leviers dont on dispose pour partager sa vision, collaborer et prendre des décisions qui se concrétiseront en actions cohérentes.

PRÉSENTATEUR :

Danièle Sauvageau



Le contenu de cette séance, présentée par un conférencier externe, ne peut être distribué. S'il devient disponible, la séance donnera droit à des crédits de formation et sera accessible par l'intermédiaire du Campus de l'Université IG.
