

# SUPER MARIO

Mario Lepage est un père de famille énergique qui a une passion égale pour le courtage hypothécaire et les voyages

**M**ario Lepage dit que sa plus grande passion dans la vie est simple : être heureux. Le courtier de Multi-Prêts Hypothèques de Gatineau, Québec, dit qu'il y a trois composantes importantes dans la vie pour être équilibré dans le but d'atteindre le vrai bonheur. "Avant tout, il s'agit de votre famille, puis vos affaires et troisièmement, votre ego" dit-il.

Pour s'assurer que la portion de l'ego soit pris en compte, Mario se réveille tous les jours de travail à 4h00 afin d'avoir le temps pour sa séance d'entraînement – et continuer d'avoir une allure jeune et en santé – avant d'arriver au bureau à 5h30.

Passer les fins de semaine avec sa femme Francine et sa fille Maude est le grand moment de sa vie. Ils préfèrent faire des petites promenades ensemble plutôt que rester pantelants devant le téléviseur.

Mario et Francine ont atteint récemment un nouveau cap : 20 ans de mariage.

Pour célébrer, ils ont loué un chalet pour y accueillir 50 membres de leur famille les plus importants et faire la fête. Chaque hiver, ils louent un chalet au Mont-Tremblant ou au Mont-Sainte-Anne à Québec et toute la famille va skier.

Du lundi au jeudi, Mario travaille jusqu'à 20h00 chaque soir. Mais, une fois arrivé le vendredi soir, il est responsable des repas à la maison. Une autre de ses passions est de cuisiner et il a de multiples recettes sous la main pour le prouver.

Sa femme est bien heureuse de cet arrangement parce que, comme agent immobilier, ses fins de semaine sont occupées par de longues heures de visites de maisons.

Mario profite de huit semaines de vacances chaque année avec sa famille. Dans le domaine de courtage hypothécaire depuis l'été 2001, Mario et sa famille ont pris part à plus de 40 excursions autour du monde – de la Grèce à la République Dominicaine en passant par la Chine.

Cette année, son grand voyage avec sa famille est une croisière en Alaska. Bien sûr, dit-il en riant, le boni c'est qu'il ne paie jamais pour ses vacances, ce sont les prêteurs qui le font. « Il faut finir en premier. Pas deuxième, mais premier. »

## Reconnaissance pour les prêts alternatifs

Quand il a gagné le prix The Home Trust Award for Alternative Lending Mortgage Broker de l'année 2008, décerné par le CMP (Canadian Mortgage Professional) en février dernier, Mario a insisté pour que sa femme se joigne à lui sur scène et il a demandé au public d'attendre patiemment pendant qu'il téléphonait à sa fille pour lui dire qu'il avait gagné.

Il dit que gagner cette reconnaissance signifie qu'il a une bonne réputation dans son domaine d'affaires. Cela lui confirme également qu'il est dans le bon domaine et qu'il doit continuer à travailler comme courtier hypothécaire.

Les prix et reconnaissances attribués à Mario ont commencé en 2003, quand il a gagné le premier prix de la FirstLine pour le programme « lender's B ». Malheureusement, la compagnie a annulé son programme au Québec peu après.

Trois ans consécutifs – 2004 à 2006 – Mario Lepage a reçu le premier prix de Xceed.

"Quand j'ai commencé comme courtier en 2001, j'ai réalisé que les banques donnaient des ristournes aux agents immobiliers quand ces derniers leur référaient des clients", dit-il. "J'ai réalisé qu'il était impossible pour moi de les battre dans ce marché."

En conséquence, Mario décide de partir en affaires et d'être soucieux de ses clients. Il peut rivaliser avec les banques grâce à son approche personnelle, parce que les banques manquent de temps et de ressources à prendre soin de leurs clients à un niveau plus haut.

La rivalité entre courtiers hypothécaires et les banques au Québec est un peu différente. Depuis que les agents immobiliers reçoivent des ristournes des banques, les banques ont les moyens pour s'assurer d'obtenir des prêts hypothécaires. Si un agent immobilier réfère des clients à Mario, les banques couperont l'agent. "C'est une très grande bataille, mais je ne veux pas jouer à ce jeu", dit-il.

L'attitude positive de Mario Lepage et son amour du courtage hypothécaire lui ont toujours permis de prendre la meilleure route pour atteindre son but. Il est convaincu qu'il ne vend pas des hypothèques à outrance parce que, de toute façon, les gens en ont besoin. Au lieu de cela, son centre d'intérêt est d'offrir un excellent service et le flux constant d'activités est le produit de toutes les relations qu'il a construites.

## Avancer vers le futur

En 2006 et 2007, Mario a dépensé entre \$100,000 et \$150,000 par an en publicité – comprenant la radio, la télévision et les annonces dans les journaux.

Mais les résultats d'un récent sondage de consommateurs révèlent qu'il a une bonne présence auprès des consommateurs dans sa région. Grâce à cela, il a réalisé qu'il pouvait diminuer son budget publicitaire et utiliser les fonds ainsi disponibles pour renforcer ses liens avec ses clients existants.

Cette année, il a réduit son budget publicitaire à \$40,000 pour des annonces dans les journaux et à la télévision locale et ses affaires continuent à augmenter grâce à ses clients existants – 95% de ses transactions proviennent des renouvellement de relations existantes et de références faites de clients actuels.

Mario Lepage se prépare pour un nouveau concours cet automne. À partir d'octobre 2008 jusqu'en octobre 2009, à chaque fois qu'un client actuel lui en réfère un nouveau, le référant participera à un tirage d'un voyage valant environ \$3,000.

À tous les trimestres, il donnera également des petits prix – tel que des certificats-cadeaux de \$500 – par tirage, pour récompenser sa clientèle.



C'est un Mario Lepage comblé de bonheur qui appelle sa fille à partir du podium au CMP Canadian Mortgage Awards 2008.



Francine et Mario Lepage

Il travaille encore les détails, mais il croit que c'est un bon incitatif pour que ses clients – qui sont actuellement d'environ 2 000 – lui envoient plus de références.

Cette clientèle remarquable communique même avec lui pour obtenir des références pour d'autres services professionnels tels que plombiers et avocats ; également, ils parlent aimablement de lui comme « Oncle Mario ». "Pour mes clients, je ne suis pas qu'un courtier – je fais partie de leur famille", déclare-t-il fièrement.

Mario a une attention particulière pour ses clients au moins trois fois par année : 1) Il appelle personnellement chaque client pour son anniversaire ; 2) Il loue un cinéma chaque printemps et invite ses clients, environ 300 personnes et 3) Il coordonne un barbecue d'appréciation de sa clientèle à chaque automne, pour quelques 250-300 invités.

À chaque fois qu'il conclut une transaction, il envoie une lettre de remerciements, comme lorsqu'il reçoit une référence. De plus, il envoie à ses clients passés un petit cadeau lorsqu'ils lui font une référence.

## Droit devant

Le fait que le financement à 100% avec un amortissement sur 40 ans se sont réalisés au cours des deux dernières années – changements que Lepage ne pouvait pas prévoir quand il a commencé comme courtier – le rendent optimiste qu'il y aura également des changements significatifs dans les prochaines années.

Il a aussi bon espoir que le marché de la sub-prime hypothécaire reviendra dans un futur proche. « Je ne sais pas quand, mais je suis sûr que les prêts alternatifs reviendront », précise-t-il en ajoutant que la crise de confiance des Canadiens dans ces produits doit être réparée.

« Quand vous jouez au hockey sur glace, vous savez où se trouve la rondelle, mais vous ne connaissez pas où elle ira. Dans ce domaine, c'est la même chose » de dire Mario Lepage.

Il croit que le financement électronique sera la voie du futur. Sa seule inquiétude, c'est qu'il aura un manque de contact personnel entre les courtiers et leurs clients.

Mais peu importe ce que le futur nous réserve, Mario continuera à mettre autant d'ardeur et d'amour à conclure chaque nouvelle transaction.