

BÂTISSEURS D'AVENIR

UNE SOLIDE STRATÉGIE POUR LE DÉVELOPPEMENT ET LA CROISSANCE DU SECTEUR



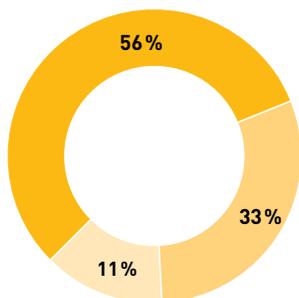
Stéphane Therrien, vice-président exécutif, Immobilier et commercial

Stéphane Therrien a joint les rangs de la Banque en janvier 2012. «C'est un privilège pour moi de diriger un secteur d'activité doté d'une aussi brillante feuille de route de croissance et de rentabilité. Nous avons la chance d'évoluer dans un secteur où les possibilités sont très grandes», commente d'entrée de jeu Stéphane Therrien.

SE DIVERSIFIER GRÂCE À LA SYNDICATION

La relation de confiance et de longue haleine avec un promoteur bien établi dans l'Ouest canadien, Properties Cove Ltd, a permis à l'équipe d'assumer le leadership d'une syndication bancaire d'envergure dans le cadre du projet de construction d'une tour à condominiums et à bureaux, au centre-ville de Calgary. Être le leader d'une syndication bancaire a pour effet de soutenir nos clients dans leurs projets de développement, tout en générant croissance et rentabilité pour la Banque.

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES PRÊTS



- Ontario
- Québec
- Ouest du Canada et Provinces de l'Atlantique

Le marché canadien du financement immobilier et commercial est immense à couvrir. Pour y être efficace, le secteur Immobilier et commercial entend déployer une stratégie de spécialisation dans certains segments du marché et pour certains types de produits de financement, où il détient des avantages concurrentiels.

«Au plan opérationnel, nous voulons nous positionner comme un banquier spécialisé, rapide et agile avec qui il est facile de transiger», explique Stéphane Therrien. La Banque Laurentienne travaille à se démarquer sur le marché, par des structures et des processus simplifiés et plus souples que la concurrence. La Banque investit également dans la formation de ses directeurs de comptes afin d'accroître leur productivité et leur spécialisation. « Nous voulons aussi faire en sorte que nos directeurs aient de plus en plus de temps pour visiter leurs clients sur le terrain, et tisser avec eux une relation de confiance à long terme».

Enfin, le secteur recherche une plus grande diversification des sources de revenus, comme ceux tirés des projets de syndication et des opérations de change, et projette offrir de nouveaux produits, tels que des solutions d'affaires en ligne. Cette plus grande diversification augmentera la qualité de l'offre à valeur ajoutée de la Banque et contribuera à la croissance des revenus autres que d'intérêt.

À l'évidence, le secteur Immobilier et commercial affirme avec clarté sa vision : accroître sa rentabilité par une offre élargie et plus diversifiée, qui vise l'excellence opérationnelle et commerciale, en s'appuyant sur une équipe d'experts en financement à l'écoute et au service de ses clients. Voilà une stratégie gagnante pour une équipe à fort potentiel.

APERÇU DU SECTEUR D'ACTIVITÉ - IMMOBILIER ET COMMERCIAL

Financement immobilier destiné à des promoteurs et financement commercial pour des entreprises de taille moyenne partout au Canada

- 14 centres de financement immobilier et commercial en Colombie-Britannique, en Alberta, en Ontario et au Québec

- Leadership et expertise largement reconnus dans le domaine du financement immobilier au Canada

- Expertise en financement commercial par l'intermédiaire d'équipes spécialisées

ÉNERGIE ET INFRASTRUCTURES

UNE ÉQUIPE SPÉCIALISÉE



Sophie Boucher,
Vice-présidente adjointe,
secteur Énergie et infrastructures,
Commercial

Le secteur Immobilier et commercial possède maintenant une équipe spécialisée en énergie et infrastructures dirigée par Sophie Boucher, vice-présidente adjointe. En 2012, cette équipe a fait partie d'un consortium

financier pour le projet Bloomsburg de Firelight Infrastructure et du groupe SunEdison, un leader mondial en énergie solaire, afin de financer un parc solaire qui produira une puissance de **10 mégawatts d'énergie solaire**, en Ontario, soit **14 GW /h d'énergie propre par année**; une capacité suffisante pour alimenter annuellement en électricité environ 1000 foyers.

VOILÀ UN EXEMPLE QUI TÉMOIGNE DE LA VOLONTÉ DE LA BANQUE À PARTICIPER À DES INITIATIVES NOVATRICES DE FINANCEMENT DANS UN SECTEUR ÉMERGENT.



14 CENTRES DANS 4 PROVINCES CANADIENNES

LÉGENDE
I : Immobilier
C : Commercial

