

Hausser la barre et élargir les perspectives

Pendant l'exercice 2011, B2B Trust a augmenté ses revenus, a amené à un niveau supérieur son excellence opérationnelle et a progressé dans son plan stratégique en complétant une acquisition majeure.

Important moteur de croissance de la Banque, B2B Trust a généré des revenus de 126,4 millions \$ et un bénéfice net de 41,9 millions \$ en 2011. La part de B2B Trust dans les prêts et dépôts totaux de la Banque s'est élevée respectivement à 30 % et à 46 %.

«B2B Trust a été créée en 2000 à la suite d'acquisitions d'entreprises actives dans ce domaine depuis des décennies», rappelle François Desjardins, président et chef de la direction de B2B Trust. «Si nous sommes toujours une jeune organisation, nous avons mis en place une solide équipe de direction, formé des employés expérimentés et nous jouissons d'une solide reconnaissance auprès des conseillers financiers indépendants.»



François Desjardins, vice-président exécutif et président et chef de la direction de B2B Trust

La priorité absolue de B2B Trust, qui vise à servir les besoins des conseillers financiers indépendants, a permis au secteur de doubler son volume de prêts et de dépôts au cours des cinq dernières années, tout en élargissant ses activités dans l'ensemble du pays.

La croissance organique de B2B Trust s'explique en grande partie par une capacité d'exécution exceptionnelle sur deux fronts : la maximisation du réseau de distribution et une efficacité opérationnelle hors pair offerte aux conseillers.

Élargir le réseau de distribution

En 2011, les efforts combinés de développement marketing et d'affaires ont élargi le réseau de distribution. Les contacts multicanaux et la multiplicité des initiatives ont généré des volumes d'affaires accrus. Les processus de commercialisation ont été rationalisés. Les équipes de vente ont été outillées d'un nouveau système de gestion des relations avec les conseillers financiers et réorganisées afin de mieux couvrir l'ensemble du marché canadien.

B2B Trust a également continué de forger de nouveaux partenariats avec des firmes de fonds distincts et de fonds communs de placement, en plus de travailler avec ses partenaires actuels à paver la voie à sa future croissance. Par ailleurs, B2B Trust a su bénéficier de la force de vente de ses partenaires qui ont incité les conseillers indépendants à accroître leurs volumes affaires en offrant à leurs clients des produits



LANCEMENT D'UNE NOUVELLE ACTIVITÉ

La Banque procède à l'acquisition de la Compagnie de Fiducie Sun Life, qu'elle fusionne avec les Services aux intermédiaires. Le 1^{er} juillet, la nouvelle entité prend le nom de B2B Trust.

DE GROS CHIFFRES

Les dépôts franchissent la barre des 3 milliards \$ grâce à la popularité des comptes d'investissement et d'épargne à intérêt élevé.

1996

LES PREMIERS PAS

La Banque acquiert les portefeuilles des particuliers et commerciaux de North American Trust et crée une division appelée Services aux intermédiaires.

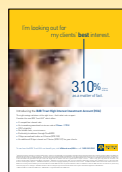
2000

2007

SE PROPULSER VERS L'AVANT

B2B Trust lance une campagne promotionnelle pour ses prêts investissement qui accroît considérablement son leadership dans ce marché.

2008



2011

NOUVELLE EXPANSION

B2B Trust procède à l'acquisition des sociétés MRS, ce qui confirme son positionnement de chef de file. L'entité sert à présent plus de 22 000 conseillers financiers.

Savoir répondre aux besoins des conseillers financiers stimule la croissance

comme des prêts à l'investissement et REER, des comptes épargne à intérêt élevé et des dépôts en CPG.

Viser l'excellence opérationnelle

B2B Trust préconise l'excellence dans tous les aspects de ses opérations. Au fur et à mesure que le cycle de vente du conseiller indépendant s'allonge et se complexifie, l'engagement de B2B Trust de minimiser toute source de tracas administratifs devient encore plus pertinent. Les délais de traitement ont été réduits, tout comme les appels de suivi, ce qui prouve l'efficacité du service « sans erreur, sans souci ».

Une qualité de crédit exceptionnelle

Si la qualité de service est primordiale, il en va de même pour la qualité du crédit. À cet égard, B2B Trust obtient un excellent score. L'approche disciplinée et rigoureuse de B2B Trust en cette matière s'est traduite par une qualité de crédit exceptionnellement élevée et de très faibles pertes sur prêts. Malgré des conditions de marché volatiles pendant la majeure partie de 2011, l'approche prudente et professionnelle de B2B Trust en matière de prêts a permis d'atteindre un ratio de pertes sur prêts de seulement trois points de base.

« Nous avons surmonté deux crises financières au cours de la dernière décennie et nos pertes sur prêts n'ont jamais dépassé dix points de base », analyse François Desjardins.

Une acquisition stratégique

L'acquisition des sociétés MRS renforcera le plan stratégique de B2B Trust par une combinaison des meilleures gammes de produits et services et une augmentation du nombre de conseillers financiers indépendant desservis. Chef de file dans l'administration de produits autogérés, les sociétés MRS sont complémentaires à B2B Trust, qui, elle, se démarque dans le marché des produits de prêts et de dépôts.

L'acquisition aura également pour effet d'accélérer les stratégies de ventes croisées, rendant ainsi accessible à un plus grand nombre de conseillers indépendant l'offre complète de produits de B2B Trust.

Transition vers un statut de banque

En juillet 2012, il est prévu que B2B Trust deviendra une banque à charte fédérale. C'est là une évolution logique, compte tenu de ses activités de base qui se concentrent dans l'offre de prêts et de dépôts.

PROFIL DU SECTEUR D'AFFAIRES

PRÊTS ET ACCEPTATIONS MOYENS : 5,4 MILLIARDS \$

DÉPÔTS MOYENS : 9,2 MILLIARDS \$

Produits bancaires aux particuliers tels que prêts investissement et REER, prêts hypothécaires, CPG, comptes d'investissement et d'épargne à haut rendement et comptes autogérés, distribués par l'intermédiaire d'un réseau de 22 000 conseillers financiers indépendants

Activités à travers le Canada

« Il était clair que la nature de nos activités a évolué avec le temps. Le fait de devenir une banque à charte reflète mieux la nature de notre entreprise », estime François Desjardins.

Vision d'avenir

L'exercice 2012 sera une année occupée, avec notamment l'intégration des sociétés MRS et la transition vers le statut de banque. « Nous avons une longue liste d'épicerie, reconnaît François Desjardins, mais quand je regarde devant nous, j'y vois surtout de grandes possibilités pour accélérer notre croissance. »

LES SOCIÉTÉS MRS : SOURCE D'ACCÉLÉRATION DE LA CROISSANCE DE B2B TRUST

L'acquisition des sociétés MRS par B2B Trust en novembre 2011 combine deux excellentes entreprises aux offres complémentaires de produits et services destinés à la communauté des conseillers financiers indépendants. B2B Trust est un chef de file dans les prêts et les dépôts tandis que les sociétés MRS sont un leader dans les produits autogérés. Cette union renforcera l'offre de produits de B2B Trust, élargira le réseau de distribution et améliorera les systèmes d'exploitation. Elle devrait créer des sources de synergies afin d'optimiser les revenus et de réduire les dépenses. Tout ceci devrait avoir pour effet d'accélérer le rythme de croissance de B2B Trust.