

# Bien faire les choses. Maintenant.



Paul Hurtubise, premier vice-président, Immobilier et Commercial

**Pour une quatrième année consécutive, le secteur Immobilier et Commercial a enregistré un bénéfice net record, qui s'est établi à 51,8 millions \$. Les actifs moyens se sont accrus de 8% pour atteindre 3,1 milliards \$.**

**« Nous avons obtenu ces résultats dans un environnement très concurrentiel marqué par des taux d'intérêt très bas. Je suis d'autant plus fier de mon équipe et de ce qu'elle a su accomplir » commente Paul Hurtubise, premier vice-président, Immobilier et Commercial.**

**L**e secteur Immobilier et Commercial s'est bâti une solide réputation en s'appuyant sur un savoir-faire spécialisé, une capacité de réponse rapide et une approche rigoureuse de la gestion du risque pour s'imposer comme l'un des prêteurs les plus respectés sur le marché.

#### Financement immobilier

Le financement immobilier est le plus important des deux groupes du secteur et représente environ 70% du volume d'affaires et de la rentabilité du secteur. Ce groupe se spécialise dans le financement de projets de construction et dans les prêts à terme pour divers types de projets immobiliers comme des condominiums, des immeubles à bureaux, des centres commerciaux et des projets résidentiels partout au Canada.

Le taux de croissance annuel composé des prêts immobiliers totaux a été de 17% au cours des trois dernières années pour atteindre 2,4 milliard \$ à la fin de l'exercice 2011. La plupart des prêts de construction sont à taux variable et sur un horizon de 18 à 30 mois. Le succès remporté dans le financement à terme a permis de bâtir un portefeuille de prêts plus diversifié.

Les activités de financement immobilier de la Banque s'effectuent à partir de bureaux situés en Colombie-Britannique, en Alberta, en Ontario et au Québec. La majeure partie des activités s'exerce en Ontario, grâce à quatre bureaux situés dans les régions les plus dynamiques de cette province. Parmi les initiatives pour accroître le rayonnement au Québec, mentionnons une première année couronnée de succès dans la ville de Québec.

Un bureau de syndication a démarré ses activités en 2010 avec pour mission de gérer des prêts d'envergure. Non seulement ceci aide la Banque à répondre aux besoins de ses clients, mais l'initiative offre également des occasions de croissance du portefeuille de prêts dans des actifs de haute qualité et de diversification des revenus par l'ajout de revenus à base d'honoraires. En 2011, le bureau a mené 11 transactions totalisant 250 millions \$, dont une portion de 150 millions \$ gérée par la Banque.

« Notre présence dans le marché de la syndication a été fort bien accueillie, estime Paul Hurtubise, et nous posons déjà les jalons de notre prochaine étape de croissance. »

Le secteur d'affaires a maintenu le cap sur le financement de projets de construction, sans pour autant négliger le développement de

1987

DES POUVOIRS NOUVEAUX

Maintenant qu'elle est une banque à charte habilitée à prêter aux entreprises, la Banque s'engage dans le domaine du financement immobilier.

1988

ACQUISITION

Acquisition de la Compagnie de fiducie Eaton Bay – la transaction permet d'atteindre une masse critique afin de stimuler le développement du secteur.

1991

UN PREMIER MILLIARD

Une étape est franchie – le secteur d'activité atteint son premier milliard \$ en prêts hypothécaires immobiliers commerciaux.



2010

BUREAU DE SYNDICATION

L'ouverture d'un bureau de syndication crée de nouvelles occasions de croissance permettant à la Banque de rechercher et d'accepter, auprès des entreprises admissibles, de plus importants projets de prêts à la construction.

## Un allié en financement immobilier : rapide, avisé et attentif à ses clients

nouveaux créneaux prometteurs. Ainsi, il finance la construction de bâtiments «verts» dans le respect des normes LEED (Leadership in Energy and Environmental Design). Ces bâtiments, dont l'efficacité énergétique est prouvée, affichent des coûts d'entretien inférieurs et contribuent à la qualité de l'environnement.

### Prêts commerciaux

Le groupe des prêts commerciaux propose à la clientèle des produits et services bancaires tels que des facilités de crédit, des dépôts commerciaux et des transactions internationales à partir de six bureaux au Québec et en Ontario. Le portefeuille totalise 703 millions \$ en 2011, dont environ 60 % des prêts effectués au Québec et le reste en Ontario.

Le succès du groupe des prêts commerciaux réside surtout dans la légèreté de sa structure organisationnelle, l'expérience des directeurs de comptes et la rapidité d'exécution. La croissance des prêts a été forte au cours des cinq dernières années.

Le groupe des prêts commerciaux diversifie davantage son niveau de risque en prenant part à un plus grand nombre de syndicats financiers pour des infrastructures publiques comme des ponts, des routes et des hôpitaux. Il participe également à de nouvelles initiatives selon le concept

de «green banking» pour financer par exemple des projets d'énergie renouvelable et de crédits de carbone.

### Opérations de change

L'équipe des opérations de change fait partie intégrante du secteur Immobilier et Commercial. Cette équipe, qui propose des services hautement appréciés par la clientèle commerciale, offre un accès direct à un pupitre de change afin d'atténuer les risques de fluctuation des devises, de même que des conseils et un soutien technique pour les opérations de couverture de devises étrangères.

### Si ça marche bien, ne changez rien !

Le succès remarquable du secteur Immobilier et Commercial repose sur une approche qui a fait ses preuves. Les principaux ingrédients de ce succès sont une discipline rigoureuse dans l'évaluation du risque afin de réduire les pertes sur prêts, jumelée à un service hors pair dans le but de maintenir élevé le niveau de satisfaction de la clientèle.

Si la gestion des risques demeure une stratégie défensive, le service à la clientèle constitue une tactique nettement plus offensive. Les équipes du secteur Immobilier et Commercial, formées d'un groupe restreint de 130 personnes, sont très respectées. Elles interviennent

## PROFIL DU SECTEUR D'AFFAIRES

**PRÊTS ET ACCEPTATIONS MOYENS : 3,1 MILLIARDS \$**

**DÉPÔTS MOYENS : 0,5 MILLIARD \$**

**Financement immobilier** pour des édifices à condos et à bureaux, des centres commerciaux et des résidences, à travers le Canada

**Financement commercial** au Québec et en Ontario pour des entreprises de taille moyenne

**Activités à travers le Canada**

dans des créneaux qu'elles maîtrisent bien et où elles disposent d'une solide expertise. La Banque est reconnue pour déployer l'un des meilleurs processus décisionnel de toute l'industrie.

La philosophie de la Banque en matière d'investissement continu s'applique également à ce secteur d'affaires, ce qui contribue à son excellent ratio d'efficacité.

«Si nous sommes satisfaits de nos réalisations à ce jour, grâce à la solide équipe qui est en place, nous n'avons qu'effleuré tout le potentiel qui peut être exploité», conclut Paul Hurtubise.

## PROJETS IMMOBILIERS À TRAVERS LE CANADA

### COLOMBIE-BRITANNIQUE

**Client** Treegroup Developments  
**Prêt BLC** 19 millions \$  
**Projet** Headwaters – Phase I – 62 condos

**Emplacement** Surrey, Colombie-Britannique

« La Banque Laurentienne connaît le domaine des prêts à la construction parce qu'elle est bien enracinée dans le marché. L'équipe a assemblé un montage financier novateur pour la construction de la première de nos deux phases de projets immobiliers de condos. »

**Bruce Martinuk**, vice-président principal, Treegroup Developments Corp.

### ONTARIO

**Client** Groupe Urban Capital Property  
**Prêt BLC** 25 millions \$  
**Projet** Trinity Bellwoods Townhomes – un projet de 45 maisons de ville haut de gamme

**Emplacement** Petite Italie, Toronto, Ontario

« La Banque Laurentienne est notre banquier d'affaires et elle a consenti des prêts immobiliers d'une valeur de plus de 200 millions \$ depuis 1999 pour des projets de Urban Capital, menant à la construction de plus de 1 500 unités d'habitation à Toronto, Ottawa et Montréal. »

**David Wex / Mark Reeve**, associés, Urban Capital Property Group

### QUÉBEC

**Client** Groupe Maurice  
**Prêt BLC** 30 millions \$  
**Projet** La Résidence Les Jardins Millen – un complexe pour retraités, incluant des espaces commerciaux

**Emplacement** Montréal, Québec

« La Banque Laurentienne est un partenaire privilégié pour le Groupe Maurice. Nous apprécions grandement le sens des affaires de ses employés. Ils sont rigoureux, innovateurs et efficaces... des atouts indéniables ! Je les remercie sincèrement. »

**Luc Maurice**, Président et fondateur, Groupe Maurice