



## Transcription : Solutions adaptées pour réussir

[♪ Début de la musique. ♪]

[La vidéo s'ouvre sur une scène au sein de Vallée, où des employés sont à l'œuvre, puis on voit l'extérieur de l'entreprise. La vidéo présente ensuite Monsieur Jean-Daniel Genest qui se présente et introduit son entreprise. Le texte « Chaque entreprise a son histoire. Chaque financement aussi. » apparaît ensuite à l'écran, suivi des logos de Vallée et de la Banque Laurentienne. La séquence alterne entre Monsieur Genest en train de s'exprimer et des employés en train de travailler.]

**Jean-Daniel Genest :** Vallée, on fabrique des équipements de manutention haut de gamme, des chariots élévateurs, des attachements, des accessoires. Le premier chariot élévateur était d'une scierie en face ici là, scierie Welsh qui a encore un chariot élévateur de 1959 qu'ils utilisent et l'utilisent encore.

L'entreprise Vallée a commencé en 1956 puis on a repris l'entreprise en 2021. Moi, mon objectif en revenant dans le coin c'était de faire prospérer une entreprise de la région qu'on tient à cœur. Moi j'ai grandi ici aussi étant jeune. Il y a eu des défis évidemment de financement, de trouver des bons partenaires pour nous aider côté légaux, côté fiscal et tout ça. Puis on a travaillé avec la Banque Laurentienne.

[La vidéo met ensuite en avant Monsieur Alexandre Villeneuve, Directeur principal à la Banque Laurentienne, s'exprimant face à la caméra. Elle alterne entre ses interventions, des plans montrant les employés en activité, des interventions de Monsieur Genest, ainsi que des images de Vallée et des employés en pleine activité.]

**Alexandre Villeneuve :** Le plus grand défi dans le rachat de Vallée, c'est que c'était un rachat par les employés. C'étaient des nouveaux entrepreneurs. Fallait être créatif. Puis on a utilisé les outils que nous on avait à la banque, mais on a aussi amené différents partenaires gouvernementaux pour pas leur mettre une grosse charge financière sur les épaules au jour 1 de la transaction.

**Jean-Daniel Genest :** Notre directeur de comptes, ce qui a fait une grosse différence, moi je trouve, c'est que, il s'adaptait à notre réalité. Moi dans le jour, quand l'entreprise roule, j'ai pas toujours le temps de l'appeler à 3h l'après-midi. Mais Alexandre, je pouvais le texter le soir, n'importe quand, il va répondre. On va se trouver une façon de se parler.

**Alexandre Villeneuve :** Notre plus grande force à la Banque Laurentienne, c'est qu'on a un faible ratio nombre de clients par directeur de comptes. Notre disponibilité puis notre flexibilité là, c'est ce qui permet aux clients d'avancer leur projet là puis de pouvoir profiter des opportunités.

**Jean-Daniel Genest :** Je veux quelqu'un qui décroche le téléphone puis qui nous parle. Nos clients à nous, c'est la même affaire. Ils veulent du service, ils veulent parler à un humain, ils veulent que quelqu'un comprend leur réalité. Puis, je pense que la banque va être là pour longtemps pour cette raison-là.

[La vidéo se conclut par l'apparition de la phrase « Un partenaire financier qui comprend votre réalité. », suivie du logo de la Banque Laurentienne.]

[♪ Fin de la musique. ♪]