

Transcription : Transformer une vision en réalité

[♪ Début de la musique. ♪]

[La vidéo s'ouvre sur Monsieur Marc Bérubé assis à son bureau, concentré sur son ordinateur tout en prenant des notes dans un bloc-notes. Ensuite, il apparaît debout devant un arrière-plan mettant en valeur le logo de l'entreprise TREK. La séquence se poursuit avec des plans de ses diplômes, suivis d'images où il s'exprime face à la caméra.]

Marc Bérubé : Marc Bérubé, Président fondateur de Coaching Financier TREK, ancien sportif de haut niveau. La mission de l'entreprise, en fait, c'est d'accompagner nos clients, un peu comme un coach va faire. On aide les gens à atteindre leur sommet individuel.

[La séquence suivante dévoile l'extérieur du bâtiment où se situe l'entreprise TREK, accompagné du texte : « Chaque entreprise a son histoire. Chaque financement aussi. ». Les logos de TREK et de la Banque Laurentienne apparaissent ensuite à l'écran. Puis, la vidéo enchaîne avec des plans montrant l'arrière-plan portant le logo TREK, Monsieur Marc Bérubé en réunion avec son équipe, puis assis en train de s'exprimer. On aperçoit également un zoom sur une photo d'un joueur de hockey ainsi que des employés en pleine activité.]

Marc Bérubé : J'ai pas toujours été client de la Banque Laurentienne. J'ai commencé cette relation-là au moment où on a voulu faire une première grosse acquisition en 2023. Il y a une référence qui m'a mentionné que la Banque Laurentienne avait une expertise dans les services financiers, ce qui est encore plutôt rare là de trouver des banques qui ont cette expertise-là.

[La vidéo poursuit avec Monsieur Philippe Veillette, Directeur de comptes senior à la Banque Laurentienne, s'exprimant face à la caméra. Son nom et son titre apparaissent à l'écran. La vidéo alterne ensuite entre des interventions de Monsieur Veillette et de Monsieur Bérubé. On découvre également des scènes montrant les employés de TREK au travail, des gros plans sur un livre rédigé par Monsieur Bérubé, des cadres photo, ainsi que des moments partagés avec son équipe.]

Philippe Veillette : La Banque Laurentienne, la manière qu'on se différencie c'est entre autres par la proximité qu'on a avec nos clients, le temps qu'on met dans leurs dossiers pour bien comprendre leur secteur d'activité, leur modèle d'affaires pour bien les accompagner.

Marc Bérubé : Ça a pas été une transaction facile dans le sens où c'était un prêt simple.

Philippe Veillette : C'était un financement qui était beaucoup plus d'envergure avec une mise de fonds qui était plus limitée.

Marc Bérubé : Le directeur de comptes a joué un rôle important à faire l'intermédiaire entre notre vision et où on voulait aller, puis les réalités de la banque là avec le crédit, tout et tout.

Philippe Veillette : Il n'y a pas un dossier qui est pareil. Puis d'être créatif, c'est ce qui fait en sorte qu'on est capables de faire des transactions un peu plus complexes. Grâce à notre analyse des chiffres, on est venus valoriser sa liste clients qu'il détenait déjà, ce qui nous a permis d'avoir un levier pour financer la liste clients qu'il voulait acquérir.

Marc Bérubé : C'est la première banque qui comprend la nature de notre entreprise. Chez nous, c'est des modèles de revenus récurrents. Eux ont compris de travailler avec ce fameux récurrent intangible-là mais qui est du solide.

Philippe Veillette : Marc, c'est un entrepreneur qui a des visions de croissance. Le premier projet nous en a amené un deuxième qui a déjà été réglé. Il nous en a même amené un troisième, qui lui est d'envergure.

Marc Bérubé : D'avoir pu faire cette acquisition-là, ça a été vraiment un point charnière pour nous. D'ici la fin de l'année, on devrait avoir sous actif plus d'un demi-milliard de dollars. La Banque Laurentienne a fait une grande différence pour atteindre notre objectif ou notre sommet à nous.

[La vidéo se conclut par une vue de la ville, accompagnée du texte : « Atteignez vos propres sommets. », suivi de l'apparition du logo de la Banque Laurentienne.]

[♪ Fin de la musique. ♪]