

LAURENT BILODEAU

874 Héroux
Beloeil (Québec) J3G 5B4
Téléphone : (514) 808-6670
laurentbilodeau@videotron.ca

HYPOTECK AVANTAGE

Mars 2007

Président fondateur, courtage hypothécaire résidentiel et commercial

HYPOTEC EXPERTS COMMERCIAL

Sept 2003-2007

Spécialités : financement, acquisition, vente et restructuration de résidence pour retraités.
Prêts et ventes par année : \$ 105 millions.

SOCIÉTÉ FINANCIÈRE FIRST NATIONAL & GOLDWELL BANKER 2001 - 2003

Directeur régional, développement (First Nat) et courtier en financement (Coldwell)
Résultats : 70 000 000 \$ en dossiers déboursés en 2002.

HYPOTHÈQUES INVIS INC.

2000 - 2001

Vice-président et fondateur (Québec et Atlantique)

Première entreprise nationale en courtage hypothécaire, 600 agents avec \$ 6 milliards en prêts hypothécaires générés en 2005. Acquis par HSBC en 2005. (www.invis.ca)

LES SERVICES FINANCIERS NOR-BEC INC.

1996 - 1999

Faisant affaires sous : Hypotek Nor-Bec & NorAtlantic Mortgages,
Courtier Immobilier hypothécaire. Fondateur de INVIS en 2000.

Président fondateur et Directeur

Responsable de 65 agents, courtiers et/ou franchisés oeuvrant dans la profession de courtage hypothécaire à travers le Québec et 25 agents en Atlantique

BANQUE NATIONALE DU CANADA

1991 - 1996

Banque servant le marché canadien des particuliers et de la PME par un réseau de 18 succursales et 1 centre de service aux entreprises (actifs & passifs de \$1,8 milliards).

Vice-président Outaouais

Responsable du bon fonctionnement et de la rentabilité des succursales et du Centre de service aux entreprises. Mettre sur pied un plan stratégique régional et des stratégies de marketing, surveiller les activités relatives aux prêts, s'occuper de l'administration et des opérations des unités, s'assurer de la gestion des ressources humaines et veiller à la motivation du personnel. Représenter l'institution dans la communauté. Diriger le comité consultatif régional (9 membres).

Réalisations :

- Augmente les actifs de juin 1991 : succursales 400 MM \$ / commercial 160 MM \$ à mars 1996 : succursales 907 MM \$ / commercial 208 MM \$ (portefeuille autorisé commercial : 570 MM \$) et la contribution budgétisée de \$11.9millions à \$28millions en 5 ans.
- Augmente les passifs de juin 1991 : succursales 358 MM \$ / commercial 49 MM \$ à mars 1996 : succursales 580 MM \$ / commercial 91 MM \$.
- Atteint 90% de la part de marché des institutions bancaires du marché des entreprises.
- Obtient la plus grande croissance en prêts hypothécaires à la banque en 1992, 1993 et 1994 et classé aux premiers rangs dans presque toutes les campagnes en 1992, 1993 et 1994.
- Obtient la meilleure performance financière à la Banque en 1992, la deuxième en 1993 et la quatrième en 1994 ainsi que la deuxième meilleure performance de la division (10 régions).
- Démontre les meilleurs résultats quant au service à la clientèle au Québec en 1993 et 1994 (premier en évaluation globale par sondage CROP).
- Met en place une nouvelle structure régionale avec un centre de crédit et un centre d'assistance ainsi qu'une nouvelle structure de service à la clientèle et de ventes en succursales.
- Le Concours PME de la Banque Nationale voit le jour suite à une initiative de la région Outaouais.
- Revoit le rôle des comités consultatifs régionaux à la Banque, leur développement et le support qu'ils apportent dans le développement des affaires.

BANQUE ROYALE DU CANADA

1972 - 1991

Directeur régional, Abitibi-Témiscamingue (promus au Saguenay 1991) 1990 - 1991

Relevant du vice-président, services de détail, responsable des activités de crédit, de l'administration et du marketing pour la région qui comprend quatre succursales.

Directeur, Projets spéciaux

1989 - 1990

Réorganiser et redresser la gestion et la qualité du portefeuille du service PME à la succursale du 360 Saint-Jacques. Analyser le plan de redressement au service de crédit, Québec, concernant les prêts PME. Agir comme directeur de crédit par intérim pour le Québec.

Directeur, services de paies et électroniques / qualité de service

1988 - 1989

Superviser un personnel de 80 employés. Maintenir les standards de qualité de service pour tous les secteurs commerciaux. Mettre sur pied la nouvelle structure du groupe des affaires bancaires électroniques et le nouveau groupe de services bancaires à l'entreprise. Développer le premier service de paie par téléphone au Canada (maintenant 50 employés au Québec).

Directeur – Formation des cadres**1987 - 1988**

Gérer tous les programmes de formation et une équipe de 15 formateurs en Amérique du Nord. Les responsabilités incluait le montage des programmes, la formation et la responsabilité face à tous les gestionnaires incluant les officiers les plus seniors de la Banque.

Directeur régional adjoint**1985 - 1987**

Centre régional de détail Laval, Rive-Nord, West Island (augmentation de 24 à 38 succursales en 1987). Meilleurs résultats en croissance, campagnes et service à la clientèle.

Directeur de succursale**1983 - 1985**

Saint-Laurent, Côte-de-Liesse et Montée de Liesse. Succursale ayant la meilleure performance financière en terme ROA.

FORMATION ACADÉMIQUE

- Brevet de l'Institut des banquiers canadiens, avec distinction **Septembre 1989**
- Gradué de Mc Gill Executive Program de l'Institut Mc Gill **Juin 1994**

FORMATION ADDITIONNELLE

Gestion performante I et II ; Results Oriented Relationship ; Towards Excellence ;
Techniques de vente I et II ; Marketing et analyse de marché ; Quality People and
Quality Leadership ; Méthodes participatives de travail.

ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES & COMMUNAUTAIRES

- Président fondateur de la Fondation JEM (Jeunes Enfants Maltraités) 2006
Membre du conseil d'administration de CAFAT 2004 – 2006
- Ex-président d'honneur des Fondations suivantes : Maladies du cœur; Université
du Québec à Hull; Maladies d'alzheimer. 1991 – 1996
- Administrateur d'autres fondations et très impliqués socialement. 1992 – 1996