



INSTITUT
DE DÉVELOPPEMENT
URBAIN DU QUÉBEC

« **La gestion rigoureuse des prêts : une nouvelle réalité dans le monde du financement** » ; séance 3 de la série Gestion de l'actif immobilier, une formation continue présentée par l'IDU Québec

Montréal, le 18 mars 2010 – C'est au Mount Stephen Club qu'était présentée la troisième séance de la série sur la gestion de l'actif immobilier. Cette formation offerte par l'Institut de Développement Urbain du Québec avait pour sujet la gestion des prêts, une nouvelle réalité dans le domaine de l'immobilier. Il faut l'admettre, la crise économique a eu un impact énorme sur ce secteur et continue de faire des vagues. Cette conférence est donc très d'actualité et avait pour but de mieux nous informer sur les diverses subtilités du financement.

Mme Andrée Roy de chez OTÉRA Capital et M. George Semine de la firme Avison Young Québec étaient lors de cette présentation invités à animer le groupe de conférenciers. « Depuis la crise financière de 2008, les prêteurs sont plus sensibles aux risques et sont plus prudents qu'avant » a débuté M. Semine, avant de souligner l'importance d'une bonne gestion de ses actions financières. Évidemment, une telle situation a changé la relation entre les prêteurs et les investisseurs. Voici un bilan des explications et des judicieux conseils divulgués par les conférenciers, dont un conseiller légal et deux prêteurs, à l'occasion de cette séance de formation suivi d'un aperçu de la période de questions et réponses.

À chacun sa méthode

Mme Line Payette est directrice principale, division marché immobilier aux services financiers commerciaux, à la Banque Royale du Canada. Ses clients sont essentiellement des gens actifs du domaine de l'immobilier possédant une ou plusieurs propriétés. « La relation avec le client était au cœur de nos préoccupations lorsque la crise financière est arrivée » a-t-elle rappelé. En effet, entretenir de bonnes ententes avec les clients leur a permis de mieux les épauler lorsque les temps durs se sont fait sentir. Ils ont ainsi pu continuer à collaborer et à prêter aux clients avec qui ils avaient de bonne relation. Voilà une bonne façon de continuer de faire des affaires tout en se protégeant des risques, même en temps de crise.

« Avec la crise économique, nous nous sommes rendus compte que la pondération de GE Capital et GE Real Estate était un peu trop grosse : c'est pourquoi on essaie présentement de la réduire » a enchaîné M. Marc Lapointe, vice-président risque et opérations, chez GE Capital division immobilier. La réévaluation de leur situation, conjointement avec le fait qu'ils aient arrêté de prêter à l'automne 2008, leur a permis d'acquiescer une bonne stabilité tôt en 2009. Aujourd'hui, la compagnie travaille activement à atteindre un meilleur rendement tout en réduisant ses coûts. « Cela nous a permis de revoir tous nos processus et de s'assurer que tous les maillons faibles ont été renforcés » a-t-il complété.

Questions et réponses

Q : « Les demandes d'emprunteurs (telles que des demandes de tolérance, de main levée ou d'approbation de baux majeurs, etc.) ouvrent-elles la porte à une révision plus approfondie du prêt? » a demandé l'animatrice, Mme Roy, aux panélistes.

R : « Naturellement, oui. Surtout lorsqu'on estime que cette demande reflète une faiblesse au niveau de l'emprunteur » explique M. Lapointe. Ils se disent aussi beaucoup plus prudents qu'ils l'étaient auparavant, enquêtant plus minutieusement les dossiers avant de les traiter et de leur donner suite. « C'est la règle de prudence accrue » a avoué Mme Payette. C'est donc dire que tout le monde travaille de pair afin d'éviter les situations problématiques qui pourraient encourir des risques.

Q : « Un défaut technique c'est toujours un peu problématique pour un prêteur. (...) Qu'est-ce qu'un prêteur peut faire et que ne peut-il pas faire? » (Mme Roy).

R : « Dans certains types de financement tenir l'information financière à jour, suivre l'emprunteur et savoir exactement ce qui se passe est fort important » a souligné Me Louis-Martin Dubé, avocat associé chez Fasken Martineau. Il existe donc plusieurs façons de faire qui permettent aux prêteurs d'éviter les difficultés, comme appliquer des frais pour non-paiement ou des paiements en retard. Vaudrait-il vraiment mieux prévenir que guérir? Il arrive cependant que la situation soit déjà détériorée et qu'il faille une solution plus drastique, comme la reprise de possession d'un immeuble.



INSTITUT
DE DÉVELOPPEMENT
URBAIN DU QUÉBEC

Q : « Dans la gestion des prêts, quelle importance accordez-vous à l'évaluation des risques au sein de votre entreprise? Et quels sont les facteurs ralentissant le plus les demandes de prêts» (M. Semine)

R : « Nous évaluons de la même façon que nous l'avons fait de par le passé, et avec la même méthodologie » a expliqué M. Lapointe. GE utilise depuis de nombreuses années un système de classification précis qui leur permet d'effectuer une évaluation de façon précise. Cependant, il souligne le fait que la situation économique actuelle a ses particularités qui font en sorte que les classements soient faits à la baisse de façon générale. Une méthode de travail semblable est employée à la Banque Royale du Canada, comme l'explique Mme Payette, où l'on a appris à calculer la cote de risque sur deux ratios soit ceux du ratio prêt-valeur et le ratio de couverture de dette. « Si la cote de risque est moins bonne, il faut aller plus souvent à la gestion des risques » a-t-elle noté, ce qui entraîne souvent des délais dans les processus.

Le sujet des inspections annuelles a aussi été abordé lors de la discussion. Tous s'entendent pour dire que les retards ne sont plus tolérés et que la boucle a été resserrée de ce côté. Du côté de la Banque Royale du Canada, on procède aux inspections aux deux ans, alors qu'on inspectera de façon régulière les propriétés dont la valeur est supérieure à 10 millions chez GE Capital. C'est que le nombre de propriétés dont ils ont la charge est très grand et ne leur permet pas toujours de se déplacer fréquemment. Mais ce sera toujours fait dans le cas de non-solvabilité. Cette tâche devrait donc faire partie de la routine de travail annuelle de votre entreprise, comme le suggère Me Dubé. Documenter le dossier en l'appuyant de preuves de communication et de requêtes (préférentiellement écrites) avec l'emprunteur pourrait vous être grandement utile en cas de besoin. La SCHL (Société Canadienne d'Hypothèques et de Logement) soulève elle aussi beaucoup de questions. « Est-ce que la SCHL a changé son approche quant au suivi ou renouvellement des prêts? » a questionné M. Semine. De façon générale, les conférenciers s'entendent pour dire que la SCHL continue de jouer son rôle de gestion du prêt, alors que le prêteur est le seul responsable du suivi de celui-ci.

Pour conclure, que vous soyez du côté des prêteurs ou des emprunteurs, cette formation vous a certainement permis d'en apprendre beaucoup sur la collaboration existante entre les deux camps. En arrivant préparé et en connaissance de votre situation, vous serez à même d'atteindre vos objectifs, en plus.

Merci aux animateurs et conférenciers ayant participé à la séance d'aujourd'hui : Mme Andrée Roy, directeur principal de la division internationale chez OTÉRA Capital groupe immobilier de la Caisse de dépôt et placement du Québec ; M. George Semine, vice-président investissement, financement et consultation de la firme Avison Young Québec ; Me Louis-Martin Dubé, associé chez Fasken Martineau ; M. Marc Lapointe, vice-président risque et opérations pour GE Capital (Immobilier) ainsi que Mme Line Payette, directrice principale division marché immobilier pour les services financiers commerciaux à la Banque Royale du Canada.

Un remerciement particulier aux commanditaires de l'événement, la Caisse de dépôt et placement du Québec, groupe immobilier ; le groupe Invanhoé Cambridge ; Otéra ainsi que la SITQ.

Au sujet de l'IDU Québec

Porte-parole de l'industrie immobilière commerciale au Québec, IDU Québec est un organisme indépendant avec comme bagage plus de 20 ans d'expérience dans le domaine de l'immobilier. En plus de tenir ses membres informés des plus récentes analyses du marché, il a aussi comme mission de partager ses connaissances avec la communauté et les réseaux établis de gens œuvrant dans le secteur.

Pour de plus amples renseignements, veuillez contacter Monsieur Raymond C. Bouchard, Président, Directeur général de l'Institut de développement urbain du Québec 514- 866- 3625 ext. 24 www.iduquebec.com