

NOTES D'ALLOCUTION  
DE RÉJEAN ROBITAILLE

PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION  
BANQUE LAURENTIENNE

ASSEMBLÉE ANNUELLE  
DES ACTIONNAIRES  
DE LA BANQUE LAURENTIENNE

LE 11 MARS 2008

**BANQUE LAURENTIENNE - ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES, 11 MARS 2008**  
**ALLOCUTION DE RÉJEAN ROBITAILLE, PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION**

---

Merci, Monsieur Desautels.

Chers actionnaires et partenaires,  
Mesdames et Messieurs,  
Ladies and Gentlemen,

Bonjour,

C'est avec fierté que je m'adresse à vous aujourd'hui, au terme de ce premier exercice financier complet à titre de président et chef de la direction de la Banque Laurentienne.

Je saisis l'occasion pour remercier les membres du conseil d'administration de m'avoir accordé leur confiance: je suis très enthousiaste face à l'essor que connaît notre Banque actuellement, et je suis très heureux d'y contribuer. C'est d'ailleurs un privilège pour moi de travailler avec un conseil de ce calibre.

Ce qui me rend aussi très heureux, c'est de voir avec quelle détermination et dynamisme nos employés déploient tous leurs talents et contribuent au développement de la banque à tous les jours, ce qui nous a permis d'atteindre les très bons résultats que nous connaissons. C'est notamment grâce au leadership de notre équipe de direction que nous sommes en pleine croissance. Permettez-moi de vous les présenter:

- Luc Bernard, vice-président exécutif, Services financiers aux particuliers et aux PME;

- Robert Cardinal, premier vice-président exécutif et chef de la direction financière;
- François Desjardins, vice-président exécutif de la Banque et président et chef de la direction de B2B Trust;
- Bernard Piché, premier vice-président exécutif, Trésorerie, marchés financiers et courtage;
- et Lorraine Pilon, vice-présidente exécutive, Affaires corporatives et secrétaire.

Notre équipe se voue avec rigueur et énergie à réaliser nos objectifs à court et à long terme, et à poursuivre le développement de la Banque Laurentienne. Je remercie chacun d'entre eux pour leur engagement.

Nous avons connu en 2007 d'excellents résultats, tributaires de la planification rigoureuse menée au cours des dernières années. Aujourd'hui, nous pouvons réaliser à quel point la Banque a accéléré sa croissance en développant ses secteurs d'activité, en rentabilisant davantage ses opérations et en mettant en œuvre des initiatives porteuses.

Voyons maintenant les grandes lignes de ces résultats, qui témoignent de notre bonne performance. Le résultat net a été de 3,48 \$ dilué par action ordinaire, en hausse de 40 % par rapport à l'année 2006. Le rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires s'est élevé à 10,9 % en 2007 comparativement à 8,2 % l'année précédente.

Chacune des quatre lignes d'affaires a amélioré son bénéfice net et a contribué à la croissance de l'organisation. Notamment, les Services financiers aux particuliers ont vu leur bénéfice net augmenter de 30 %, alors que celui de B2B Trust a crû de 25 %. Quant aux Services financiers aux entreprises, leur contribution est demeurée stable.

La répartition équilibrée de notre bénéfice net constitue un avantage certain pour la Banque. En effet, 42 % du bénéfice net provient des Services aux particuliers, 29 % de B2B Trust, 22 % des Services financiers aux entreprises et 7 % de notre filiale de courtage, Valeurs mobilières Banque Laurentienne. Nous bénéficions ainsi d'une bonne diversification sectorielle. De même, la provenance de nos prêts nous assure une bonne répartition géographique, avec 59 % des prêts en provenance du Québec et 41 %, des autres provinces.

L'un des faits marquants de 2007 a définitivement été la croissance des volumes de portefeuilles, avec une hausse des prêts et acceptations bancaires de 9 %, et des dépôts, de 6 %. Ceci représente une augmentation de plus de 2 milliards de dollars de volumes.

Ces résultats nous ont permis d'annoncer à la fin de l'année que tous nos objectifs annuels avaient été atteints; certains ont même été dépassés. Les objectifs de ratio de capital de première catégorie et de qualité de crédit ont été atteints, alors que ceux touchant le rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires, le résultat net dilué par action, le revenu total de même que le ratio d'efficacité ont été dépassés.

Notre bonne performance s'est poursuivie au 1<sup>er</sup> trimestre alors que le rendement de l'avoir des actionnaires ordinaires, excluant un élément d'impôt spécial, s'est élevé à 10,9 %.

Devant la solidité de nos résultats et confiant dans le développement futur de l'organisation, le conseil d'administration a approuvé, en décembre dernier, une hausse du dividende trimestriel de 10 % ou 3¢ par action ordinaire, le portant à 0,32 \$ l'action.

Notre chef de la direction financière, Robert Cardinal, vous fournira dans quelques instants de plus amples détails sur notre situation financière, et plus

particulièrement sur les résultats de l'exercice financier 2007 et du premier trimestre 2008.

### **Des réalisations marquantes**

Parmi les faits saillants de 2007, il me fait plaisir de rappeler que nos employés syndiqués ont voté en faveur de l'entente de principes intervenue entre la Banque et le Syndicat pour le renouvellement de la convention collective. Cette nouvelle entente, d'une durée de quatre ans, témoigne de l'amélioration notable des relations de travail à la Banque. Je tiens d'ailleurs à remercier tous ceux qui ont contribué, de part et d'autre, à cet important dossier. Je salue ici Daniel Larose, président du Syndicat, qui s'est avéré un interlocuteur de grande valeur : comme nous, il a su reconnaître que les intérêts des employés et ceux de la Banque peuvent être convergents.

L'exercice 2007 a également été fructueux à d'autres égards en matière de développement du capital humain, l'une de nos priorités. Nous avons en effet déployé un tout nouveau programme de gestion de la performance, bien adapté à la réalité de la Banque. Nos gestionnaires ont tous bénéficié d'un programme de formation, et leur adhésion soulève notre enthousiasme. Il s'agit là pour nous d'un jalon très important dans nos efforts pour mieux assurer la satisfaction de nos employés en mettant en place un environnement propice à leur réussite et à leur développement.

Nous avons aussi déployé d'autres programmes, notamment pour assurer une bonne intégration de nos nouveaux employés. Fidèles à notre philosophie privilégiant le déploiement progressif de nos projets, nous avons priorisé le développement de programmes pour les employés en relation directe avec les clients. Nous assurons ainsi, dès leur arrivée au sein de l'organisation, leur adhésion à la culture de la Banque et l'application de nos normes élevées en matière de qualité de service.

La Banque a continué de faire preuve d'innovation en lançant, en toute fin d'année, un nouveau programme pour renforcer les compétences individuelles des gestionnaires. Intitulé *Leaders en action*, cette initiative est fortement axée sur l'expérience client et vise à établir une vision et un langage communs pour tous les gestionnaires du réseau de succursales. Ce programme s'inscrit à l'intérieur de l'Académie Banque Laurentienne. L'Académie fait référence à la fois à notre tout nouveau centre de développement inauguré en novembre dernier et à l'ensemble des programmes de formation et de développement offerts à nos employés afin de développer et mettre en valeur leurs talents et compétences.

Avec ces investissements importants dans son capital humain, la Banque est convaincue qu'elle instaure des bases solides qui supporteront le développement à long terme de l'organisation.

Dans un autre ordre d'idée, notre filiale B2B Trust a poursuivi son essor en 2007. Avec la signature en toute fin d'année d'une entente avec Placements AIM Trimark, l'une des plus importantes sociétés de gestion de placements au pays, B2B Trust a franchi le seuil marquant de 50 alliances de distribution pour ses programmes de prêts à l'investissement et de prêts REER. B2B Trust sert maintenant les 25 principales sociétés de fonds communs de placement qui ne disposent pas de programmes de prêts internes et préfèrent s'allier avec un fournisseur reconnu de prêts investissement.

Du côté des prêts hypothécaires, la Banque Laurentienne a adopté un positionnement conforme à son orientation qui vise à simplifier et à faciliter la gestion des affaires bancaires de ses clients. La solide expertise des conseillers de la Banque en cette matière contribue à faire de ce positionnement un atout réel pour accompagner nos clients. C'est dans cette optique qu'a été développé un site Web destiné aux premiers acheteurs de maison, [www.labanquedemamaison.ca](http://www.labanquedemamaison.ca). Il est particulièrement réussi, puisqu'il a été

primé à Toronto, lors de la remise des Digital Marketing Awards et à Montréal, lors du gala des Prix Boomerang.

En lien avec notre objectif d'être la meilleure banque pour chacun de nos clients et d'avoir le privilège d'être leur banquier principal, nous continuons de rehausser nos standards de qualité afin de toujours mieux les servir. À cet effet, nous nous sommes dotés d'outils sophistiqués de gestion des informations clients, ce qui nous permet de mieux connaître les besoins de notre clientèle.

Nos clients commerciaux, chez qui on retrouve de nombreuses PME, bénéficient également de services toujours plus près de leur réalité et de leurs préoccupations. La Banque a développé à leur intention les forfaits Affaires Performance, deux nouvelles cartes de crédit, Visa Affaires et Visa Affaires Performance, ainsi qu'une nouvelle carte bancaire. Ces nouveautés démontrent clairement notre volonté de poursuivre notre développement auprès de ce segment de marché.

La Banque a également poursuivi l'affirmation de son image auprès de ses publics cibles, grâce à des campagnes de publicité qui continuent de recevoir l'adhésion du public. C'est une approche qui campe bien notre positionnement auprès de la clientèle des familles.

Afin de pénétrer plus activement leurs marchés respectifs, les Services aux entreprises et Valeurs mobilières Banque Laurentienne ont également revu leur image afin d'affirmer leur différence par rapport à la concurrence et de solidifier leur positionnement.

Nous avons complété tout récemment le remplacement de l'ensemble de notre réseau de guichets afin de le rendre plus convivial. De plus, 14 nouveaux guichets supplémentaires ont été installés au cours de l'année.

De même, sept relocalisations et transformations de succursales en boutiques de services financiers ont été complétées de façon à accroître l'efficacité et améliorer le réseau dans son ensemble. Les 21 boutiques de services financiers sont toujours aussi appréciées par la clientèle avec leur ambiance chaleureuse et propice à la proximité.

Nous avons aussi procédé à l'ouverture de notre deuxième Café-Banque Espresso, sur le Plateau Mont-Royal. Ce concept innovateur, adapté spécifiquement au milieu urbain, met de l'avant une approche différente dans la prestation de services bancaires, dans le but d'améliorer l'expérience-client et de simplifier la gestion des affaires bancaires dans une atmosphère chaleureuse.

### **Notre positionnement**

C'est dans la foulée de ces nombreux développements que s'inscrit notre vision d'avenir. Celle-ci découle d'une analyse rigoureuse de notre positionnement actuel, ainsi que de l'état de nos marchés et de l'industrie des services financiers. De même, elle s'appuie sur une appréciation des forces de la Banque et de son potentiel de développement à long terme.

Il est clair pour la direction de la Banque que notre positionnement continuera d'être bien ciblé. Aussi, nous sommes déterminés à concentrer notre développement dans les segments d'affaires où nous sommes très compétitifs, soit :

- les clients particuliers, principalement au Québec;
- les PME et les promoteurs immobiliers, au Canada;
- les intermédiaires financiers indépendants, partout au Canada.

Il est par ailleurs important de rappeler qu'une forte portion des activités de la Banque Laurentienne se situe à l'extérieur du Québec, alors que 41 % de nos prêts y sont accordés.



Dans plusieurs de nos marchés, nous occupons des positions concurrentielles enviables. Ainsi, avec le troisième réseau de succursales au Québec, nous bénéficions d'un moteur de croissance très important. Nous sommes notamment très bien établis dans le marché bancaire à Montréal. Cette forte présence historique dans la région métropolitaine nous confère un positionnement très intéressant auprès de plusieurs communautés culturelles. Nous avons d'ailleurs été précurseurs, en 2004, alors que nous avons été la première banque à offrir des services de transfert d'argent, de personne à personne, par le biais d'un partenariat avec Western Union. Nous sommes très fiers de cette proximité avec les communautés culturelles et de la représentativité de ces mêmes communautés parmi nos employés.

Notre filiale B2B Trust occupe quant à elle la position de plus important fournisseur indépendant de prêts à l'investissement, et de plus important fournisseur de produits de dépôt en gros au Canada.

Par ailleurs, nous occupons présentement une position majeure dans le marché du financement immobilier avec une équipe de fort calibre et des bureaux dans plusieurs villes au Canada, dont celles de Calgary, Vancouver, Toronto et Montréal.

Avec Valeurs mobilières Banque Laurentienne, nous avons une place de choix dans le secteur de l'Institutionnel-Revenu fixe où nous occupons le 8<sup>e</sup> rang au Canada. Notre division Institutionnel – Actions se développe très rapidement, grâce au positionnement de niche que nous avons adopté, soit nous concentrer sur le marché des titres à petite capitalisation. Il s'agit de segments de marché qui correspondent très bien à la nature entrepreneuriale de la Banque Laurentienne.

Ces positionnements solides sont des assises importantes sur lesquelles nous entendons continuer de bâtir l'organisation. Pour ce faire, nous continuerons de

miser sur les trois priorités sur lesquelles nous nous sommes concentrés l'an dernier, soit : l'augmentation de la rentabilité, l'amélioration de l'efficacité opérationnelle et le développement de notre capital humain. Beaucoup de travail a été accompli dans ce sens et déjà, les résultats portent fruit.

Sur ces bases, ce que nous représentons pour les actionnaires s'appuie sur des atouts concrets : tout d'abord, une très bonne situation financière, avec un bilan et des ratios de capital solides. Nous avons également à notre actif une forte proportion tant d'hypothèques assurées que de dépôts de particuliers. Comme nous l'avons expliqué à maintes reprises, notre exposition aux papiers commerciaux adossés à des actifs émis par des conduits non bancaires est très limitée, et a eu une très faible incidence sur notre situation financière.

Avant de terminer, je tiens à adresser mes plus sincères remerciements à l'ensemble de nos employés : leur engagement et leur dévouement envers la Banque et chacun de nos clients sont à la base de notre réussite. Ils contribuent chaque jour à l'amélioration de nos façons de faire et, par conséquent, de notre efficacité et de notre rentabilité.

Quant à nos actionnaires et à nos clients, je tiens à renouveler notre engagement à veiller attentivement à leurs intérêts. Dans un cas comme dans l'autre, la Banque visera toujours l'excellence. Nous vous invitons à continuer de partager notre confiance envers le développement de la Banque.

Je conclurai en vous faisant part de ce constat : la Banque Laurentienne est aujourd'hui une institution financière dotée de solides assises, et qui démontre sa capacité à exploiter son important potentiel de développement. Nul doute que nous poursuivrons notre essor.

Je vous remercie, et j'invite Robert Cardinal, chef de la direction financière, à vous faire part de ses précisions sur nos résultats financiers.