

NOTES POUR L'ALLOCUTION DE M. RÉJEAN ROBITAILLE,
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION, À L'ASSEMBLÉE ANNUELLE
DES ACTIONNAIRES DE LA BANQUE LAURENTIENNE
LE 16 MARS 2010, À 9H30
AU MONUMENT-NATIONAL, À MONTRÉAL

Mise en garde concernant les énoncés prévisionnels

Dans ce communiqué, dans d'autres documents déposés auprès des organismes de réglementation canadiens ou dans d'autres communications, la Banque Laurentienne du Canada peut, à l'occasion, faire des énoncés prévisionnels, écrits ou oraux, au sens des lois applicables en matière de valeurs mobilières. Ces énoncés prévisionnels incluent mais ne sont pas limités à des énoncés relatifs au plan d'affaires et aux objectifs financiers de la Banque. Les énoncés prévisionnels qui apparaissent dans ce communiqué sont destinés à aider les actionnaires et les analystes financiers à mieux comprendre la situation financière de la Banque et ses résultats d'exploitation à la date et pour les périodes terminées aux dates indiquées, et pourraient ne pas être adéquates à d'autres fins. Les énoncés prévisionnels sont habituellement marqués par l'emploi du conditionnel et l'usage de mots tels que « perspectives », « croire », « estimer », « prévoir », « projeter », « escompter », « anticiper », « planifier », « pourrait », « devrait », « ferait », ou la forme négative ou des variantes de tels termes, ou une terminologie similaire.

De par leur nature, ces énoncés prévisionnels sont fondés sur des hypothèses et comportent un certain nombre de risques et d'incertitudes d'ordre général et spécifique. Il est donc possible que les prévisions, projections et autres énoncés prévisionnels ne se matérialisent pas ou s'avèrent inexacts. Quoique la Banque soit d'avis que les attentes exprimées dans ces énoncés prévisionnels sont raisonnables, elle ne peut assurer que ces attentes s'avèreront exactes.

La Banque déconseille aux lecteurs de se fier indûment aux énoncés prévisionnels pour prendre des décisions, étant donné que les résultats réels pourraient différer sensiblement des opinions, plans, objectifs, attentes, prévisions, estimations et intentions exprimés dans ces énoncés prévisionnels, en raison de divers facteurs significatifs. Ces facteurs comprennent, entre autres, l'activité des marchés financiers, les changements des politiques monétaire, fiscale et économique des gouvernements, les variations des taux d'intérêt, les niveaux d'inflation et les conditions économiques en général, les développements de nature législative et réglementaire, la concurrence, les cotes de crédit, la rareté des ressources humaines et l'environnement technologique.

La Banque prévient que la liste de facteurs ci-dessus n'est pas exhaustive. Pour de plus amples renseignements sur les risques, incertitudes et hypothèses qui pourraient faire en sorte que les résultats réels de la Banque divergent des attentes exprimées, les personnes intéressées sont priées de consulter les documents publics déposés par la Banque et disponibles sur le site www.sedar.com.

La Banque ne s'engage pas à mettre à jour les énoncés prévisionnels, écrits ou oraux, émis par elle-même ou en son nom, sauf dans la mesure requise par la réglementation en valeurs mobilières.

NOTES D'ALLOCUTION
DE RÉJEAN ROBITAILLE

PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION
BANQUE LAURENTIENNE

ASSEMBLÉE ANNUELLE
DES ACTIONNAIRES
DE LA BANQUE LAURENTIENNE

LE 16 MARS 2010

M. RÉJEAN ROBITAILLE

PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION

ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES – 16 MARS 2010

Chers actionnaires,
Mesdames et Messieurs,
Ladies and Gentlemen,

Bonjour,

Je suis très heureux de vous accueillir aujourd'hui à cette assemblée annuelle pour faire le point sur l'exercice 2009, une année tout à fait remarquable. En effet, en 2009, nous avons battu des records pour une troisième année consécutive, dont celui de la rentabilité, avec un bénéfice net de 113 millions de dollars, et celui de la croissance des prêts et dépôts, qui a atteint près de 5 milliards de dollars.

Je suis particulièrement fier que nous soyons la seule banque canadienne qui, au cours de chacune des cinq dernières années, a affiché une augmentation de son résultat par action et ce, dans un contexte d'incertitude sans pareil. Lorsque nous avons entrepris le dernier exercice, les institutions financières de la planète étaient au cœur d'une situation économique et financière historique. Et bien, non seulement avons-nous navigué avec succès à travers cette crise, mais nous sommes parvenus à sortir de la tempête avec des assises plus solides que jamais. En effet, notre bilan est encore plus robuste qu'il ne l'était, et la croissance accélérée de nos portefeuilles de prêts et dépôts témoigne de la qualité de l'exécution de nos stratégies.

En somme, nous avons appris à tirer le maximum de notre modèle d'affaires, qui repose sur la solidité et la complémentarité de nos opérations, tout en misant sur un avantage stratégique certain : notre agilité. La Banque Laurentienne est donc plus solide que jamais, et toujours aussi agile!

C'est cette combinaison de solidité et d'agilité qui nous a permis d'atteindre de très solides résultats. Au cours de 2009, les dépôts à la Banque ont affiché une croissance inégalée de l'ordre de 19 %, et les prêts ont enregistré une hausse significative de 10 %. Cette progression relève de l'efficacité de nos réseaux de distribution, et de notre capacité à accroître notre présence dans nos marchés cibles, deux éléments qui nous ont permis d'aller plus loin.

Au cours des trois dernières années, notre portefeuille de prêts s'est accru de 28 %, et ce, sans compromettre la qualité de notre crédit, alors que la diversification de nos produits nous a permis d'accroître nos dépôts de 40 %. Si bien qu'aujourd'hui, nos actifs sont de plus de 23 milliards de dollars.

C'est sans aucun doute grâce à la bonne exécution de notre plan et de notre stratégie très ciblée misant résolument sur nos 3 priorités stratégiques que nous avons atteint ces performances. La rentabilité, notre première priorité est celle qui assure notre développement. Notre bénéfice net, notre résultat par action ordinaire et nos revenus totaux ont augmenté de façon substantielle au cours des trois dernières années. Le bénéfice net a augmenté de 20 % alors que le résultat par action a cru de 22 %. De leur côté, les revenus totaux ont progressé de 14 % au cours de la même période. La rentabilité est donc au rendez-vous.

En matière d'efficacité, notre deuxième priorité, nous nous sommes améliorés sensiblement depuis trois ans, comme en témoignent nos indicateurs. Ce ratio représente ce qu'il nous en coûte pour générer nos revenus et démontre l'amélioration de notre efficacité au fil des ans.

C'est par l'augmentation des revenus, le contrôle soutenu des dépenses, de même que le déploiement d'outils et de systèmes de plus en plus performants, que passe l'amélioration de notre efficacité. Voilà pourquoi il est extrêmement important d'investir pour assurer le développement à long terme de la Banque.

Notre capacité à maintenir un bon équilibre entre les considérations à court terme et celles à long terme a été déterminante dans l'accroissement de notre efficacité, et par le fait même, de notre rentabilité. Cet équilibre continuera d'être au cœur de la stratégie de la Banque pour les années à venir.

En ce qui concerne notre troisième priorité, le développement de notre capital humain, nous avons aussi progressé considérablement. Et les meilleurs graphiques pour démontrer les résultats... sont ceux que je viens de présenter. Ce sont nos employés qui ont généré ces ventes : nos employés qui ont conçu, développé et déployé des systèmes et des approches afin que nous soyons plus efficaces. Nos employés qui ont géré les soubresauts des marchés financiers. Nos employés qui font en sorte que nous sommes de plus en plus connus, et reconnus, pour notre qualité de service. Ils méritent toutes nos félicitations.

Cette progression importante de la Banque fait en sorte qu'aujourd'hui, le portrait global de nos activités a grandement changé. J'aimerais prendre le temps de vous donner un aperçu rapide de chacun de nos quatre segments d'activités et de leurs réalisations au cours du dernier exercice.

Le secteur Particuliers et PME-Québec regroupe nos 156 succursales, les 406 guichets automatiques, 12 centres d'affaires commerciales et 7 centres d'affaires agricoles. Les prêts totaux du secteur s'élèvent maintenant à plus de 11 milliards de dollars, et les dépôts totaux sont de plus de 8 milliards. Ce segment de nos affaires constitue le troisième plus important réseau de succursales au Québec. Ainsi, la Banque est très présente dans la grande région de Montréal, avec 100 succursales, dont 65 sur l'île de Montréal seulement. Mais la Banque fait également sentir sa présence partout en province, que ce soit à Québec, en Outaouais ou dans les différentes régions où nous sommes présents.

Ce secteur a aussi beaucoup fait parler de lui cette année avec l'octroi du contrat exclusif d'opération des guichets automatiques dans le métro de Montréal. Avec les 72 guichets que nous y opérons maintenant, nous concrétisons vraiment notre approche de proximité en permettant aux consommateurs d'avoir accès encore plus facilement à leur argent.

Ce contrat nous donne une visibilité sans précédent auprès des usagers du réseau, soit près de un million de personnes à chaque jour.

Par ailleurs, nous nous démarquons de la compétition avec notre concept unique de boutiques de services financiers, arboré maintenant par 30 de nos succursales. Nous continuerons d'investir dans notre réseau, que ce soit par des ouvertures de nouvelles succursales, des réaménagements et des rénovations, et ce, afin de toujours mieux servir notre clientèle.

D'autre part, la Banque a investi substantiellement au cours des dernières années dans ses outils d'intelligence d'affaires, si bien qu'aujourd'hui, elle bénéficie d'un avantage concurrentiel important sur ce plan. Connaissant mieux le profil de nos clients et leurs comportements, nous sommes en mesure d'être plus proactifs pour desservir leurs besoins, et nous pouvons ainsi personnaliser notre approche.

Cette connaissance accrue de nos clients contribue aussi à favoriser l'évolution de nos stratégies de distribution. Nous avons ainsi continué d'élargir notre offre de services bancaires mobiles pour nos clients particuliers en mettant à leur disposition des spécialistes en hypothèques et en produits d'investissements qui peuvent les rencontrer à leur domicile.

Nous sommes par ailleurs la seule institution à offrir à ses clients des services conseils complets par l'intermédiaire d'un conseiller, accessible par téléphone et par courriel, qui leur est personnellement assigné. Ces conseillers en direct leur offrent les mêmes services et conseils que nos conseillers en succursales, sans que nos clients aient à se déplacer.

De plus, la Banque Laurentienne est très active auprès des entreprises au Québec et ailleurs au Canada. Afin de répondre aux réalités différentes des entreprises, nous avons regroupé nos offres de produits et services au sein d'équipes ayant développé des spécialités qui leur sont propres. Nos groupes PME-Québec, PME-Ontario, Comptes majeurs et Financement immobilier sont très actifs dans leurs marchés respectifs, et ce, par le biais de nos 32 bureaux à travers le Canada. Parmi ceux-ci figure notre tout nouveau bureau de financement immobilier de Québec.

Ces groupes sont à l'origine de près de 4 milliards de dollars de prêts au bilan de la Banque. L'an dernier seulement, la croissance des prêts a dépassé les 20 %. Nous avons également fait preuve d'agilité tout au long de l'année. En effet, nos équipes ont réagi très rapidement alors que certains concurrents décidaient de se retirer de ce marché en raison des difficultés associées à la crise financière. Nous avons ainsi tiré avantage des opportunités qui se sont présentées pour accélérer la croissance des portefeuilles dans ces secteurs tout en appliquant une gestion prudente de nos risques.

C'est une fierté pour nous que de servir ces milliers de clients commerciaux qui nous font confiance. Et nous avons pour ambition d'être un joueur de plus en plus présent et actif dans le domaine du financement aux entreprises.

D'autre part, notre filiale B2B Trust compte quatre bureaux de vente au pays. Ses prêts totaux s'élèvent à plus de 4 milliards de dollars et ses dépôts totaux, à plus de 9 milliards de dollars.

B2B Trust a connu une autre très bonne année de croissance. L'événement marquant aura été le lancement de son compte d'investissement à intérêt élevé. En moins d'un an, ce sont quelque 3 milliards de dollars de dépôts qui ont été placés dans ce compte chez B2B Trust. En plus de démontrer hors de tout doute la pertinence du produit, ce succès a permis à B2B de confirmer de nouveau son leadership auprès des intermédiaires financiers.

Les canaux de distribution au sein de B2B se sont aussi élargis en 2009. Nous avons notamment conclu quatre nouvelles ententes de distribution pour nos prêts investissements et nos prêts REER. Globalement, ce sont quelque 15 000 conseillers financiers indépendants qui transigent avec nous et nous comptons maintenant 66 ententes de distribution. B2B sert maintenant la majorité des principales sociétés de fonds communs de placement qui ne disposent pas à l'interne des structures appropriées de financement et préfèrent s'allier avec un fournisseur reconnu de prêts investissement.

De plus, tout au long de l'année, B2B Trust a démontré son engagement à soutenir autant les conseillers que leurs clients en élaborant de nouveaux produits et en continuant d'améliorer ses processus administratifs. Le groupe a notamment lancé un programme de partenaires hypothécaires privilégiés, procédé au lancement du prêt investissement 3 pour 1 et des prêts B2B Trust sélect. Pour continuer de faciliter la vie des conseillers financiers qui font affaires avec nous, nous avons apporté de nouvelles améliorations à notre outil EASE de demande de prêts en ligne.

Notre quatrième segment, Valeurs mobilières Banque Laurentienne, a connu une excellente année alors que leurs bénéfices nets atteignaient 8,6 millions de dollars, soit environ 5 fois ceux de l'année précédente. Ces profits ont représenté 8 % des bénéfices nets de la Banque. Notre filiale compte 15 succursales au Québec et en Ontario et possède des actifs sous gestion de près de 2 milliards de dollars.

La division Institutionnel – Revenu fixe a contribué substantiellement à l'amélioration du rendement. Bien que notre principale force soit le segment revenu fixe, nous avons continué d'accroître nos opérations dans le courtage institutionnel - Actions et le courtage auprès des particuliers. La division Institutionnel – Actions dessert le marché des compagnies à petite capitalisation et au cours de la dernière année seulement, ce groupe de 8 analystes qui suivent maintenant 50 compagnies, a participé à 15 émissions publiques.

D'autre part, la performance en hausse constante de la Banque Laurentienne est attribuable aux efforts de chacun de nos employés, de même qu'à un groupe de personnes avec lequel je travaille en étroite collaboration : notre comité de direction. J'aimerais prendre le temps de vous en présenter les membres.

- Michel Lauzon, 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
- Luc Bernard, vice-président exécutif, Services financiers aux particuliers et aux PME
- Lorraine Pilon, vice-présidente exécutive, Affaires corporatives et Secrétaire

J'aimerais aussi vous présenter les deux dirigeants de qui relèvent, respectivement, le secteur Financement immobilier et commercial et Valeurs mobilières Banque Laurentienne et Marchés des capitaux, soit M. Paul Hurtubise, et M. Michel Trudeau

Je tiens par ailleurs à remercier très sincèrement Bernard Piché, qui a occupé jusqu'en décembre dernier le poste de premier vice-président exécutif, Trésorerie, marchés financiers et courtage et qui a décidé de prendre sa retraite après 16 années au service de la Banque. Les grandes compétences de Bernard, son dévouement et sa rigueur ont constitué des atouts solides pour l'organisation. Je lui souhaite le meilleur pour les années à venir.

Quant à l'avenir immédiat de la Banque Laurentienne, nous entendons poursuivre en 2010 nos stratégies de croissance avec le même dynamisme et nous sommes confiants dans son développement à long terme. Les résultats du premier trimestre, avec un rendement sur l'avoir des actionnaires de 12,3 %, en témoignent.

Nous sommes donc résolus à poursuivre cette même approche dynamique qui favorise notre développement, pour le bénéfice de nos actionnaires et de nos clients. Ces derniers sont d'ailleurs au centre de toutes nos stratégies. Tout indique que nos clients apprécient notre approche puisque plusieurs sondages auprès de la clientèle, de même que d'autres études menées par des tiers, confirment leur haut taux de satisfaction.

Le dernier sondage de Léger Marketing sur les entreprises les plus admirées a d'ailleurs classé la Banque Laurentienne comme étant la deuxième institution financière la plus admirée des québécois... C'est une position dont nous sommes très fiers, d'autant plus que c'est la deuxième année consécutive que les consommateurs nous positionnent de la sorte.

Au-delà de ses performances, la Banque Laurentienne se fait aussi un point d'honneur d'être une entreprise socialement responsable. À cet égard, la Banque a été désignée en mai 2009 comme l'une des 20 meilleures entreprises citoyennes du Québec, un classement réalisé par le Groupe Investissement Responsable.

En fait, c'est notre vision à long terme qui nous amène à nous acquitter de façon optimale de notre devoir à l'égard de nos clients, de nos employés, de nos actionnaires et de nos partenaires, de même que des collectivités dans lesquelles nous poursuivons notre développement.

En termes d'implication dans la communauté, de nombreux organismes ont bénéficié de support financier de la Banque Laurentienne au cours de la dernière année. Nous encourageons fortement l'implication de nos employés dans leurs collectivités, et nous acceptons avec plaisir de supporter ces organismes qui leur tiennent à cœur.

Nos performances sont attribuables à de nombreux intervenants : j'ai souligné l'apport inestimable de nos employés, et je les en remercie chaleureusement. De même, plus d'un million de clients nous font confiance. Vous êtes définitivement notre raison d'être.

Les membres de notre conseil d'administration nous procurent la bonne gouvernance qui fait de la Banque Laurentienne une institution financière solide, bien gérée et en croissance : je les remercie de leur support continu.

Enfin, la confiance et le soutien de nos actionnaires sont des éléments indispensables pour assurer notre croissance, et nous sommes extrêmement reconnaissants de pouvoir compter sur un appui aussi solide.

La Banque Laurentienne, tout comme les autres banques canadiennes, devra s'adapter à un environnement qui sera de plus en plus encadré et réglementé. L'un des prochains changements à ce chapitre touchera les règles de capital, auxquelles devront se conformer les banques. Ces nouvelles normes sont attendues au cours de l'année. Nous espérons que ces changements à venir tiendront compte du fait que le système bancaire canadien est réputé comme étant l'un des plus solides et fiables au monde, et qu'il ne faudrait pas entraver son développement par une sur-réglementation. Les intervenants impliqués dans le secteur bancaire canadien ont démontré au cours des deux dernières années leur volonté claire de collaboration avec le régulateur fédéral afin de s'assurer que notre industrie demeure la plus solide possible.

La Banque Laurentienne a su au cours des trois dernières années s'adapter à un environnement incertain et les progrès que nous avons réalisés nous placent dans la voie de la réussite pour le développement soutenu de la Banque en 2010 et au-delà. Plus solide que jamais et toujours aussi agile, la Banque Laurentienne aborde l'avenir avec confiance.

Je vous remercie de votre attention.