

Présentation corporative

Premier trimestre 2020



Mise en garde concernant les énoncés prospectifs

Dans ce document, dans d'autres documents déposés auprès des organismes de réglementation canadiens ou dans d'autres communications, nous pouvons, à l'occasion, formuler des énoncés prospectifs, écrits ou oraux, au sens des lois applicables en matière de valeurs mobilières. Ces énoncés prospectifs peuvent inclure, notamment, des énoncés relatifs à notre plan d'affaires et à nos objectifs financiers, y compris des énoncés présentés à la rubrique « Perspectives » de notre rapport annuel 2019. Les énoncés prospectifs formulés dans ce document sont destinés à aider les lecteurs à mieux comprendre notre situation financière et les résultats de nos activités aux dates indiquées et pour les périodes closes à ces dates, et pourraient ne pas être adéquats à d'autres fins. Les énoncés prospectifs se reconnaissent habituellement à l'emploi de verbes au futur ou au conditionnel et de mots ou d'expressions tels que « croire », « estimer », « prévoir », « projeter », « escompter », « anticiper », « planifier », « objectif », « cible », « pouvoir », « avoir l'intention de » ou la forme négative ou des variantes de tels termes, ou d'une terminologie similaire.

Du fait de leur nature, ces énoncés prospectifs nécessitent que nous posions des hypothèses et sont soumis à un certain nombre de risques et d'incertitudes d'ordre général et spécifique. Il existe un risque important que les prédictions, prévisions, projections ou conclusions soient inexactes, que nos hypothèses soient erronées, et que les résultats réels diffèrent de façon significative des prédictions, prévisions, projections ou conclusions.

Nous déconseillons aux lecteurs de se fier indûment aux énoncés prospectifs, car certains facteurs, dont bon nombre échappent à notre contrôle et dont les effets peuvent être difficiles à prévoir, pourraient faire en sorte que nos résultats réels diffèrent de façon significative des cibles, plans, objectifs, attentes, prévisions, estimations et intentions exprimés dans ces énoncés prospectifs.

Les résultats futurs ayant trait aux énoncés prospectifs peuvent être touchés par de nombreux facteurs, notamment : la conjoncture économique et les conditions des marchés en général; les changements des politiques monétaire, budgétaire et économique; les variations des taux de change et d'intérêt; l'évolution des lois et de la réglementation, y compris de la législation fiscale et de son interprétation; les estimations comptables critiques et l'incidence des changements apportés aux normes, règles et interprétations comptables sur ces estimations; les changements à l'égard de la concurrence; les modifications apportées aux notes de crédit; la rareté des ressources humaines; l'évolution des relations de travail; la technologie informatique et la cybersécurité; l'évolution de l'environnement technologique; le risque environnemental, y compris les changements concernant la politique environnementale et les effets des changements climatiques à l'échelle mondiale; l'incidence possible des conflits mondiaux et d'actes de terrorisme, des catastrophes naturelles, des urgences en matière de santé publique, des perturbations occasionnées aux infrastructures des services publics et de toute autre catastrophe; notre capacité de mettre en œuvre nos plans stratégiques, y compris la réorganisation de nos succursales ou particuliers, la modernisation de notre système bancaire central et la mise en œuvre de l'approche fondée sur les notations internes avancée en matière de risque de crédit, de même que notre capacité de prévoir et de gérer efficacement les risques découlant des facteurs qui précèdent.

Enfin, nous prévenons le lecteur que la liste de facteurs ci-dessus n'est pas exhaustive. D'autres facteurs et d'autres risques pourraient avoir une incidence négative sur nos résultats. Pour de plus amples renseignements sur les risques, incertitudes et hypothèses qui pourraient faire en sorte que nos résultats réels diffèrent des attentes exprimées, les personnes intéressées sont priées de consulter la rubrique « Appétit pour le risque et cadre de gestion des risques » de notre rapport annuel 2019 et les autres documents publics déposés et disponibles sur le site www.sedar.com.

Nous ne nous engageons pas à mettre à jour les énoncés prospectifs, écrits ou oraux, formulés par nous ou en notre nom, sauf dans la mesure où la réglementation des valeurs mobilières l'exige.

MESURES NON CONFORMES AUX PCGR

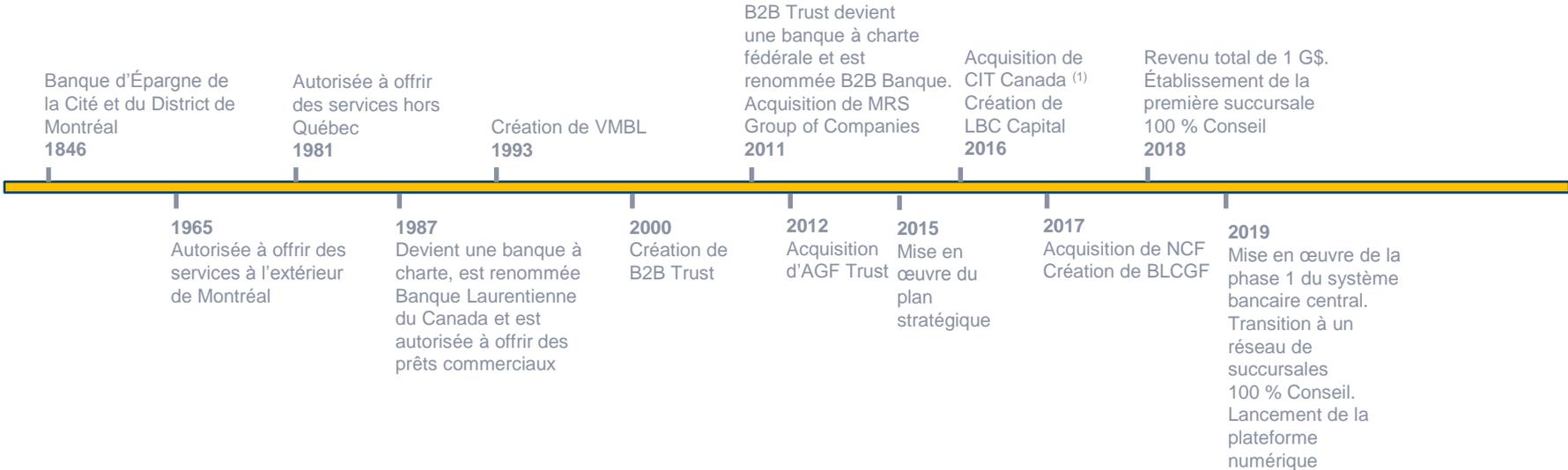
La direction utilise à la fois les principes comptables généralement reconnus (PCGR) et des mesures non conformes aux PCGR afin d'évaluer la performance de la Banque. Les résultats préparés conformément aux PCGR sont désignés comme étant des résultats « comme présentés ». Les mesures non conformes aux PCGR présentées dans le présent document sont dites des mesures « ajustées » et ne tiennent pas compte de certains montants désignés comme étant des éléments d'ajustement. Les éléments d'ajustement se rapportent aux plans de restructuration ainsi qu'à des regroupements d'entreprises et ont été désignés comme tels du fait que, selon la direction, ils ne reflètent pas la performance sous-jacente de ses activités. Les mesures non conformes aux PCGR permettent aux lecteurs de mieux comprendre comment la direction analyse les résultats de la Banque et d'apprécier la performance sous-jacente de ses activités et des tendances connexes. Les mesures non conformes aux PCGR n'ont pas de définition normalisée selon les PCGR et peuvent difficilement être comparables à des mesures semblables présentées par d'autres émetteurs.



Qui sommes-nous?

Banque Laurentienne Groupe Financier (BLCGF)

174 années de prospérité



Mission

Aider les clients à améliorer leur santé financière

Valeurs

Proximité Simplicité Honnêteté

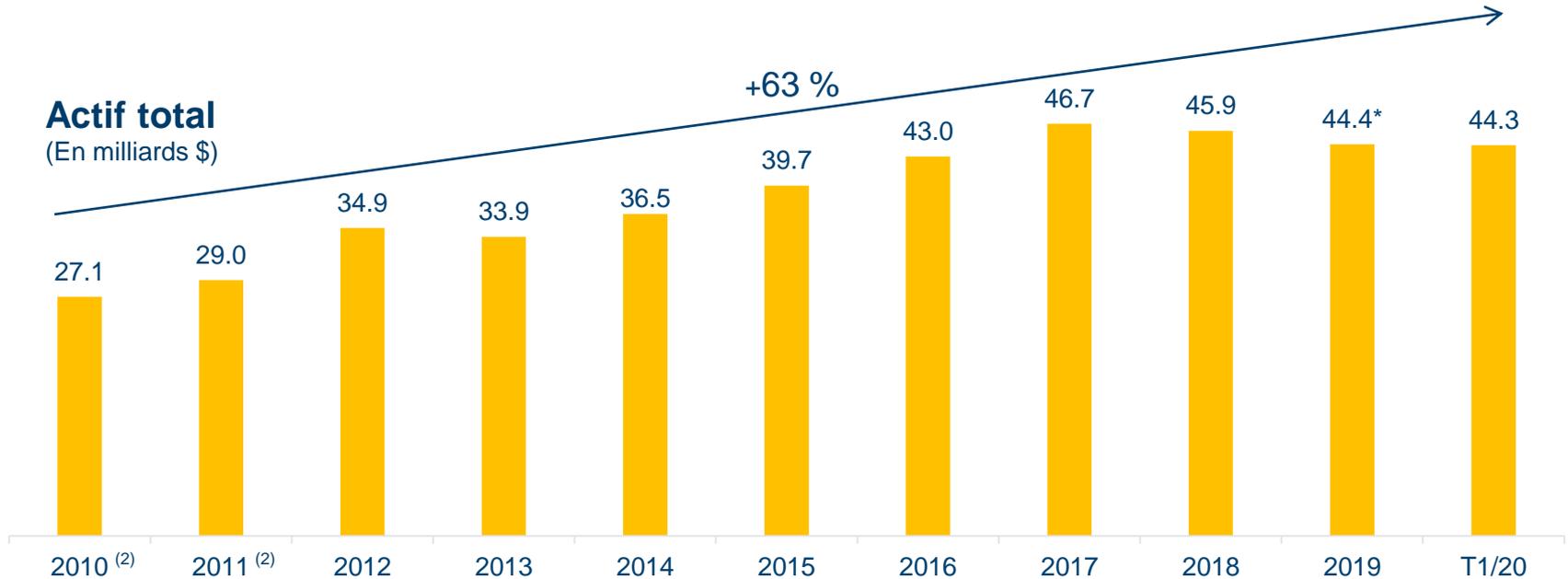


(1) Activités canadiennes de financement d'équipement et de financement commercial de CIT Canada

7^e banque en importance au Canada ⁽¹⁾ / compte parmi les 40 plus grandes banques d'Amérique du Nord

Actif total : 44,3 G\$

Actifs administrés : 29,1 G\$



⁽¹⁾ Selon l'actif total des banques cotées à la TSX.

⁽²⁾ Selon les PCGR du Canada antérieurs.

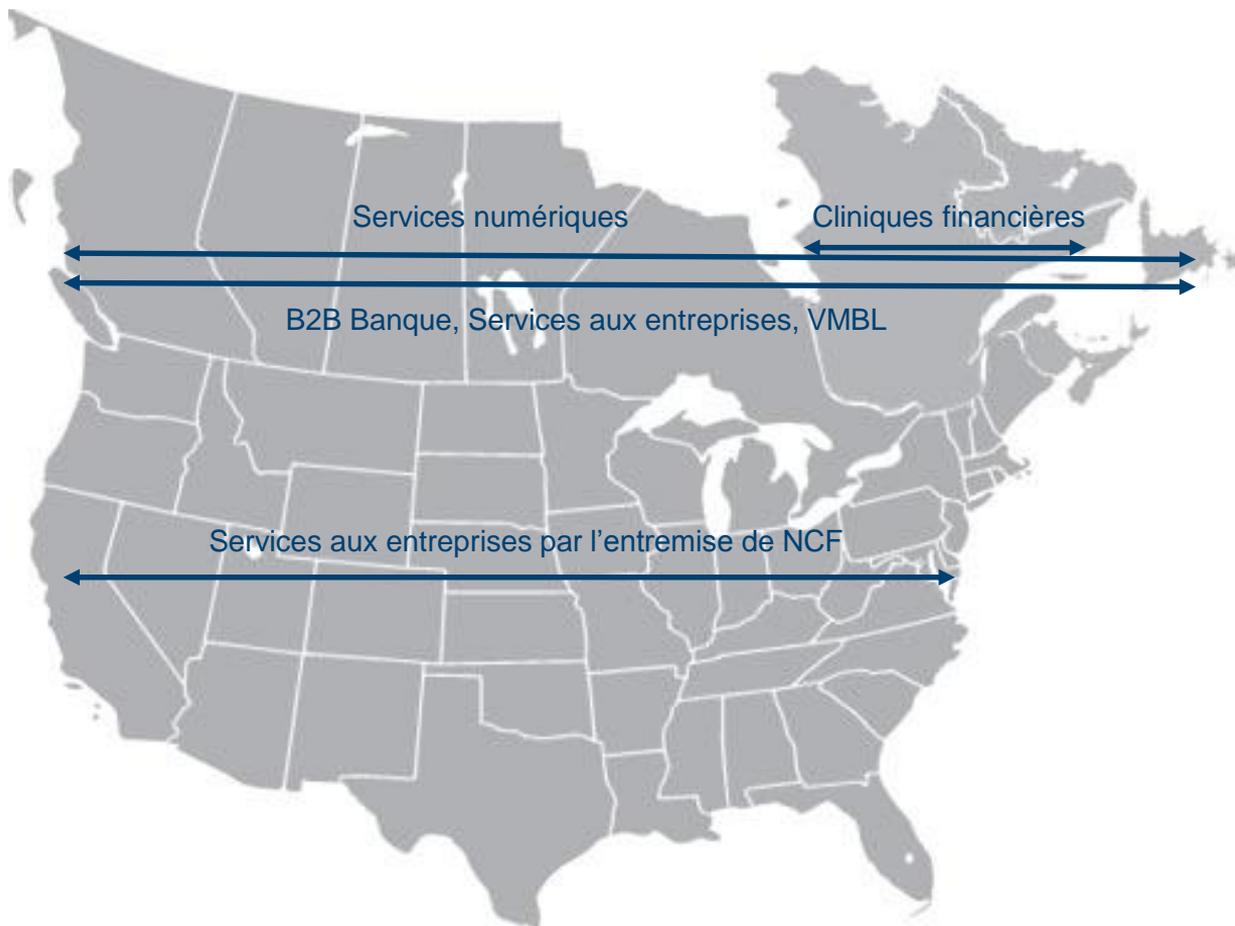
* Tient compte de la vente d'un portefeuille de prêts commerciaux non stratégique de 0,8 G\$.



Banque pancanadienne présente dans des régions ciblées des États-Unis

Nos clients

- Particuliers
- Entreprises
- Institutions



Plan stratégique

Rebâtir des moteurs de croissance

Nous prévoyons un retour à la croissance nette positive des prêts d'ici la fin de l'exercice



Stabilisation du portefeuille de prêts



**Bonne croissance des prêts aux clients commerciaux :
+7 % e/e**



Progression au chapitre de la souscription de nouveaux prêts hypothécaires résidentiels



Nos réalisations fondamentales commencent à se traduire par des progrès tangibles

Lancement réussi de notre offre de services numériques, qui a généré 1 milliard \$ de nouveaux dépôts



Accroissement de la clientèle à l'échelle du Canada



Possibilités de ventes croisées



Diversification du financement



Déjà une partie substantielle de la transformation achevée

Offrir une expérience bancaire qui soit meilleure et différente pour nos clients



Accent mis sur
l'achèvement des travaux
visant le système
bancaire central



Prise de vigueur pour le
modèle 100 % Conseil



Amélioration de
l'efficacité



En bonne position pour l'avenir

Une institution financière plus solide que jamais auparavant



**Situation de fonds
propres solide**



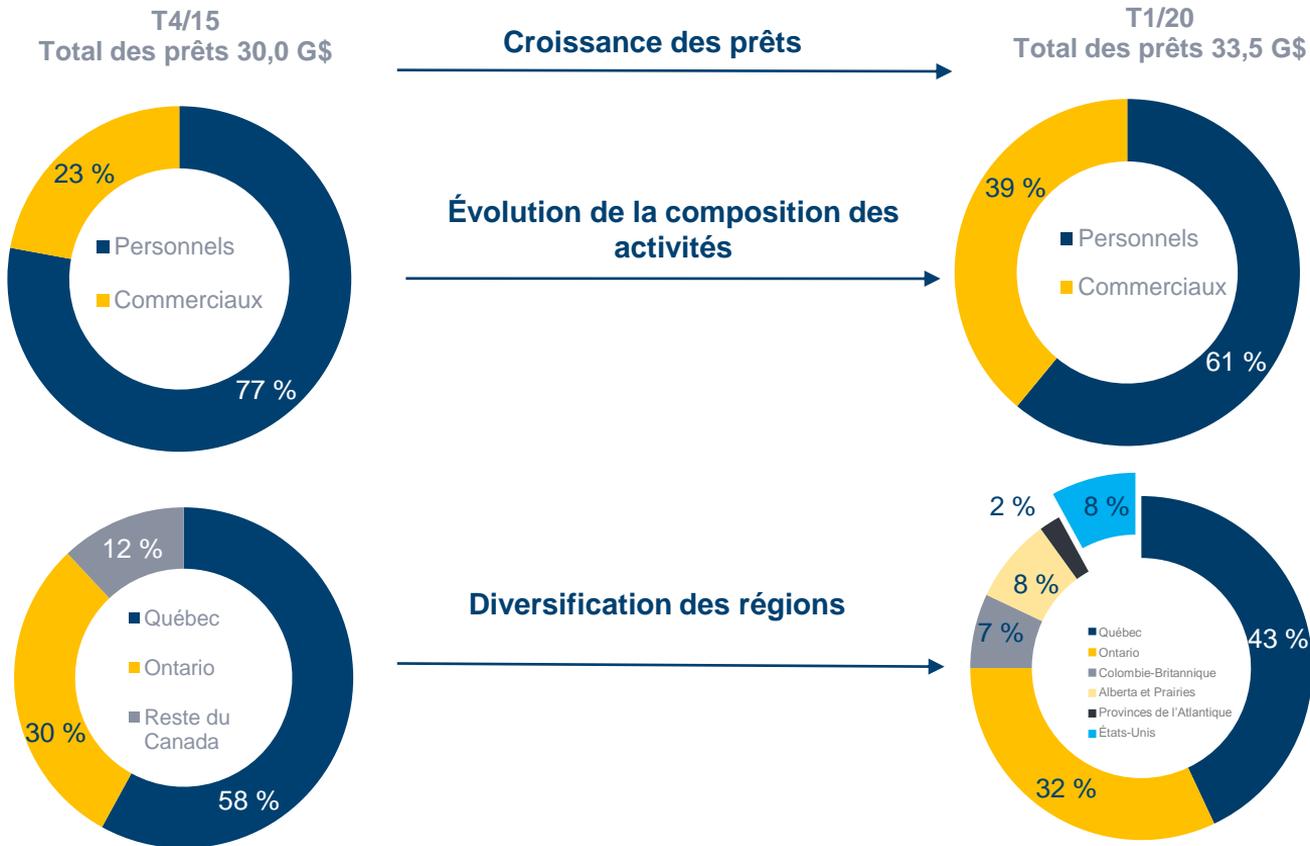
Niveau de liquidités sain



**Ratio de pertes sur
prêts le plus faible du
secteur**



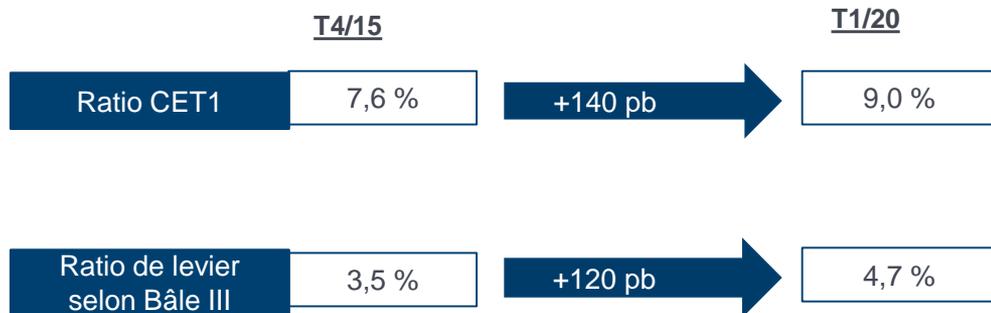
Évolution du portefeuille de prêts – diversification stratégique



Note : La catégorie Personnels comprend les prêts personnels et les prêts hypothécaires résidentiels.

Niveau de fonds propres solide

Un niveau sain pour soutenir la croissance et faire face aux imprévus



2022 et au-delà

L'approche fondée sur les notations internes avancée améliorera l'efficacité des fonds propres, le bilan et la performance.

Bien au-delà des exigences réglementaires (selon l'approche standard pour évaluer le risque de crédit)

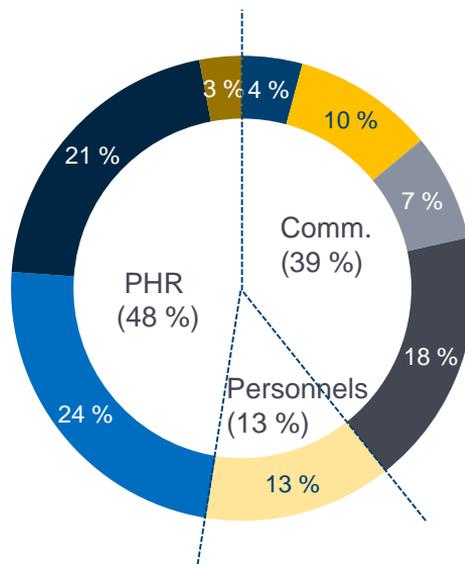
	Ratio CET1	Ratio des fonds propres de catégorie 1	Ratio total des fonds propres	Ratio de levier selon Bâle III
Au 31 janvier 2020	9,0 %	10,2 %	12,2 %	4,7 %
Norme réglementaire minimale	7,0 %	8,5 %	10,5 %	3,0 %



Crédit

Aperçu du portefeuille de prêts (au 31 janvier 2020)

Total des prêts*	33,5 G\$
Prêts hypothécaires résidentiels (PHR)	15,9 G\$
Prêts commerciaux (Comm.)	13,2 G\$
Prêts personnels	4,4 G\$



Diversification à l'échelle des secteurs

- Comm. – Financement d'équipement (1,4 G\$)
- Comm. – Commerciaux (3,3 G\$)
- Comm. – Financement d'inventaires (2,5 G\$)
- Comm. – Immobilier (6,0 G\$)
- Prêts personnels (4,4 G\$)
- PHR – Assurés (7,9 G\$)
- PHR – De premier ordre non assurés (7,0 G\$)
- PHR – Alt A non assurés (1,0 G\$)

- ✓ 98 % des prêts du portefeuille sont garantis
- ✓ Aucun prêt hypothécaire à risque

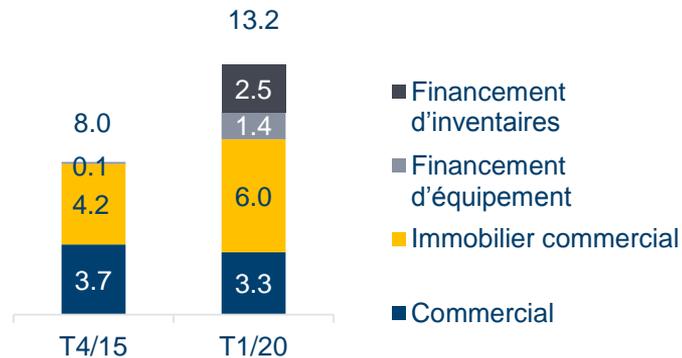


* Solde brut

Portefeuille de prêts commerciaux – Solide, diversifié et croissant

Portefeuille de prêts commerciaux

(En milliards \$)



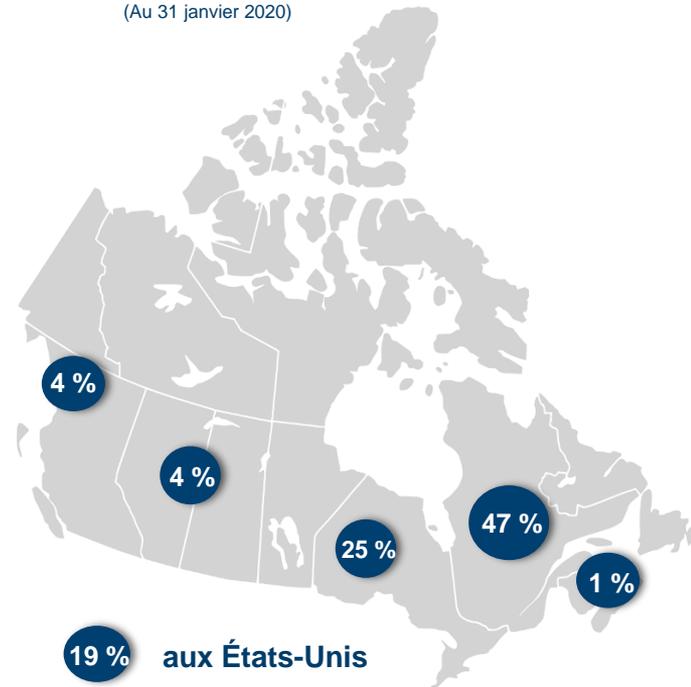
Prêts commerciaux

(En pourcentage du total des prêts)

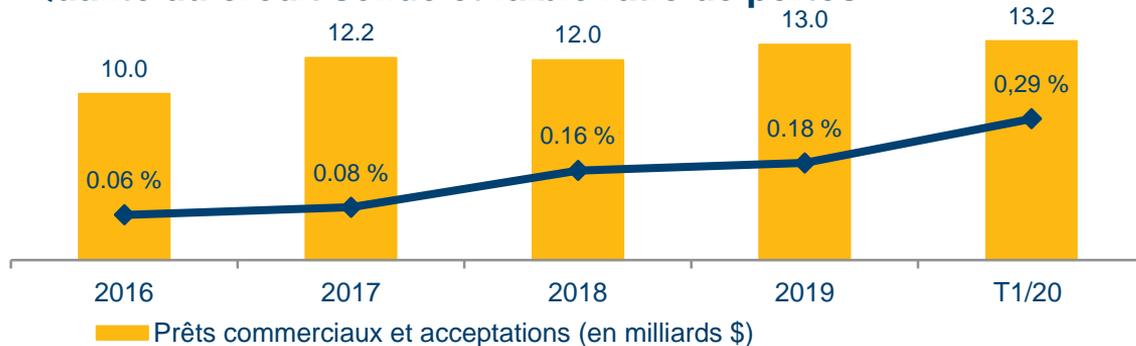


Portefeuille pancanadien et présence aux États-Unis

(En pourcentage du portefeuille de prêts commerciaux)
(Au 31 janvier 2020)



Qualité du crédit solide et faible ratio de pertes

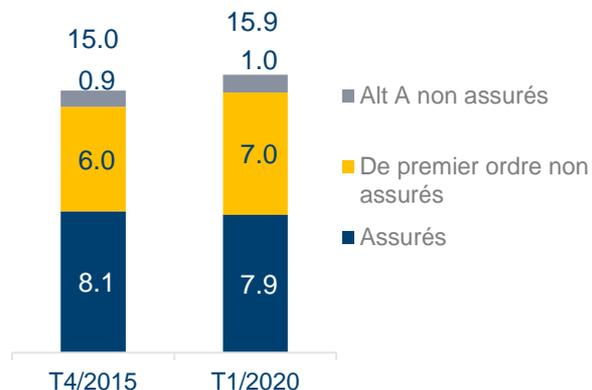


◆ Provisions pour pertes sur créances (en pourcentage des prêts commerciaux et acceptations)

Portefeuille de PHR (au 31 janvier 2020)

Composition du portefeuille de PHR

(En milliards \$)



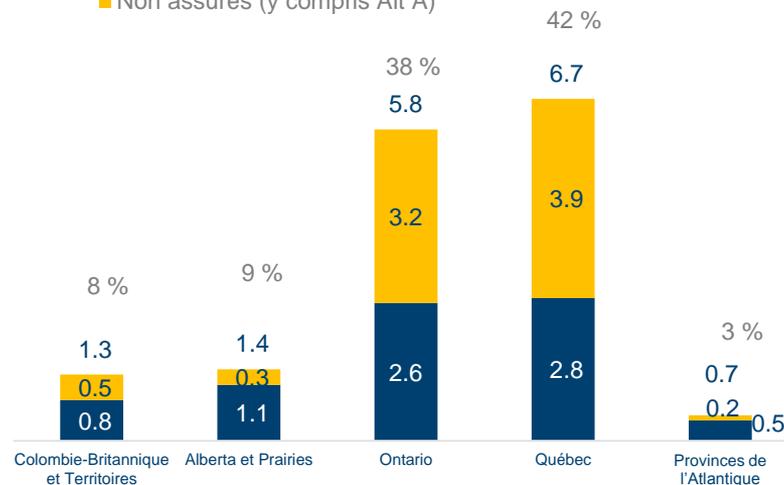
Total des PHR : Provisions pour pertes sur créances (%) vs solde des PHR (en milliards \$)



Portefeuille de PHR par région

(En milliards \$)

■ Assurés
■ Non assurés (y compris Alt A)



Ratio prêt-valeur des PHR non assurés par région (incl. les prêts de type Alt A)

43 % 52 % 45 % 54 % 53 %

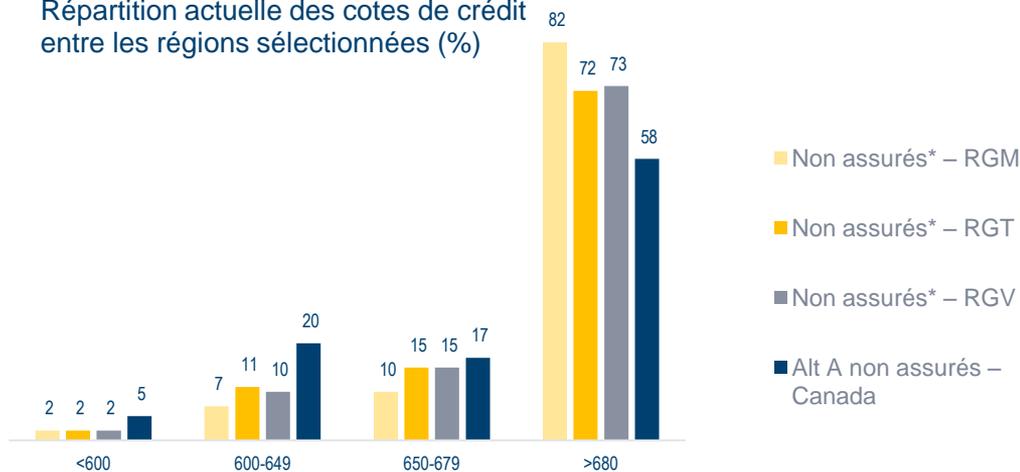
- ✓ Ratio prêt-valeur toujours bas (moyenne : 51 %) des PHR non assurés au Canada
- ✓ Échelle mobile : plus la valeur de la propriété est élevée, plus le ratio prêt-valeur est faible



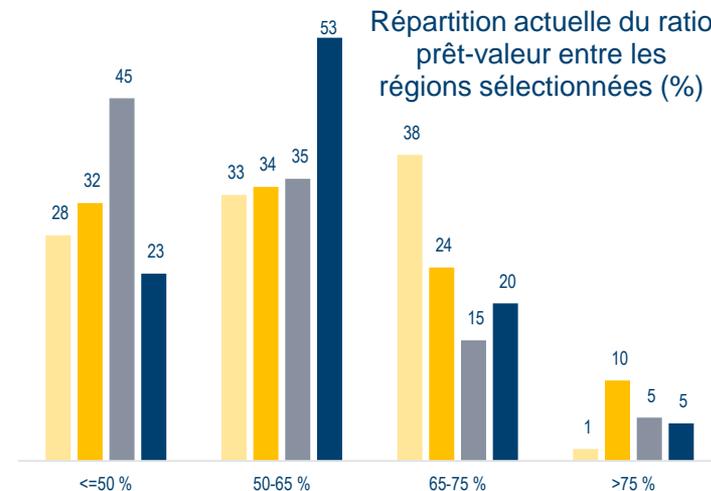
Le ratio prêt-valeur reflète l'estimation actuelle de la valeur de la garantie, incluant les marges de crédit hypothécaire.

Portefeuille de PHR non assurés (au 31 janvier 2020)

Répartition actuelle des cotes de crédit entre les régions sélectionnées (%)



Répartition actuelle du ratio prêt-valeur entre les régions sélectionnées (%)



PHR non assurés	De premier ordre			Alt A
Région	RGM	RGT	RGV	Canada
Solde des prêts	2,4 G\$	1,6 G\$	0,2 G\$	1,0 G\$
Ratio prêt-valeur moyen (%) **	52 %	46 %	42 %	42 %
Moyenne des cotes de crédit	736	691	698	670

* Les prêts non assurés comprennent les prêts de premier ordre et les prêts de type Alt A.

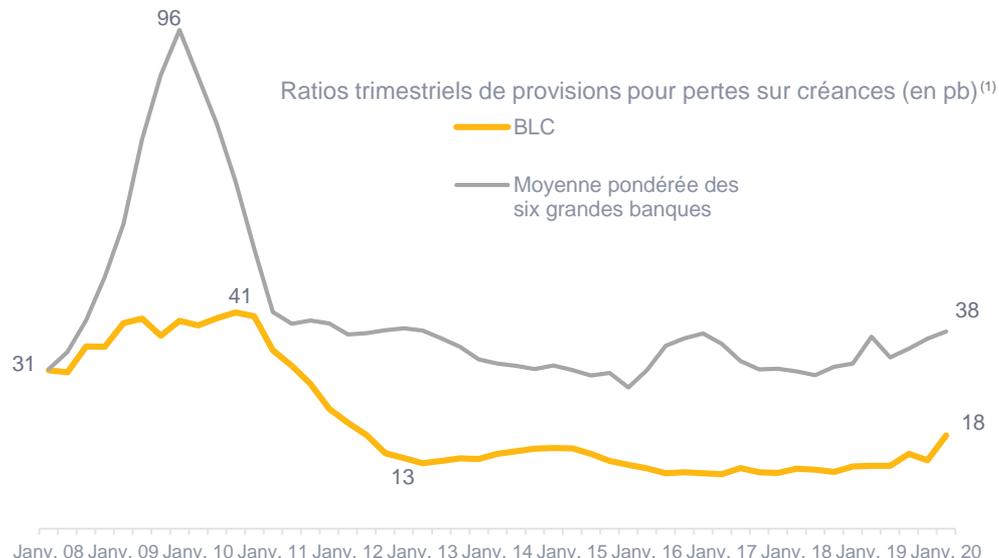
** Le ratio prêt-valeur reflète l'estimation actuelle de la valeur, incluant les marges de crédit hypothécaire.

RGM – Région du Grand Montréal. RGT – Région du Grand Toronto. RGV – Région du Grand Vancouver.

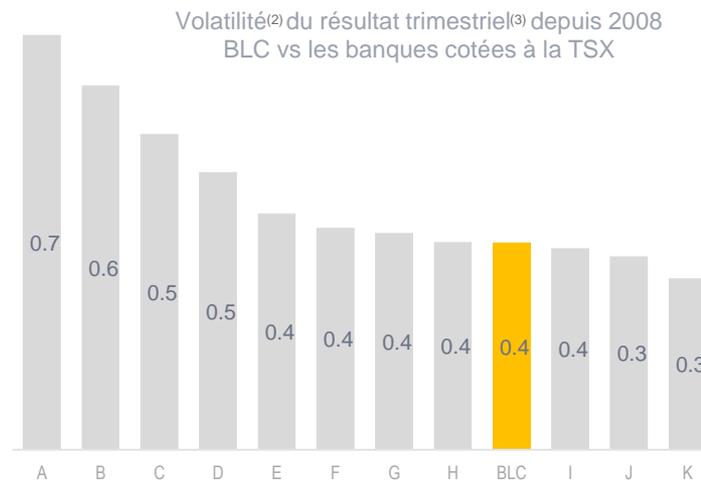


Constance et stabilité

La qualité du crédit a été supérieure à la moyenne des six grandes banques – grâce à l'expertise interne sur des créneaux de marché choisis, renforcée par les prêts garantis et des stratégies de souscription et de gestion rigoureuses aux fins d'atténuation des risques.



La stabilité du revenu a été supérieure à celle des pairs – bonne gestion des risques et cadre de gestion des risques robuste



(1) Avant le T1/19, ratio de provisions pour pertes sur créances provenant de Bloomberg, et à compter du T1/19, ratio de provisions pour pertes sur créances provenant des données publiées par chacune des banques (moyenne des prêts et acceptations nets).

(2) Volatilité = Écart type du résultat net trimestriel comme présenté / moyenne

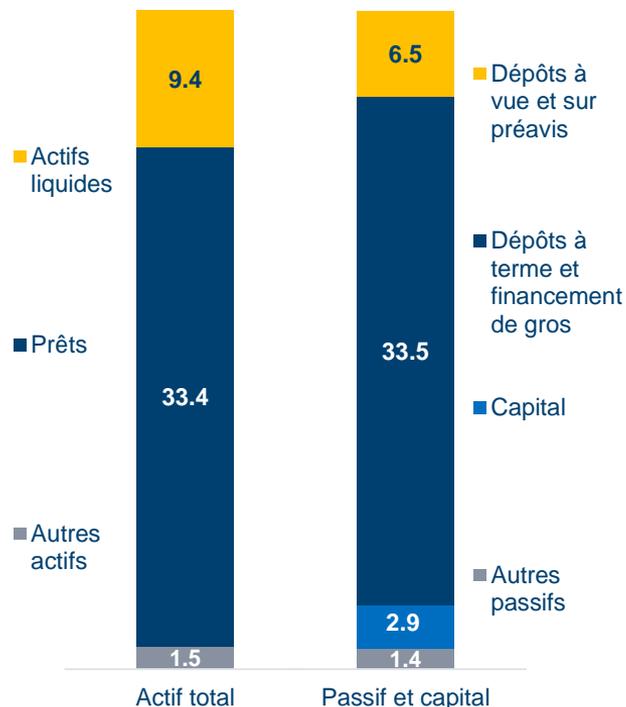
(3) Résultat net comme présenté, données provenant de Bloomberg.



Liquidité et financement

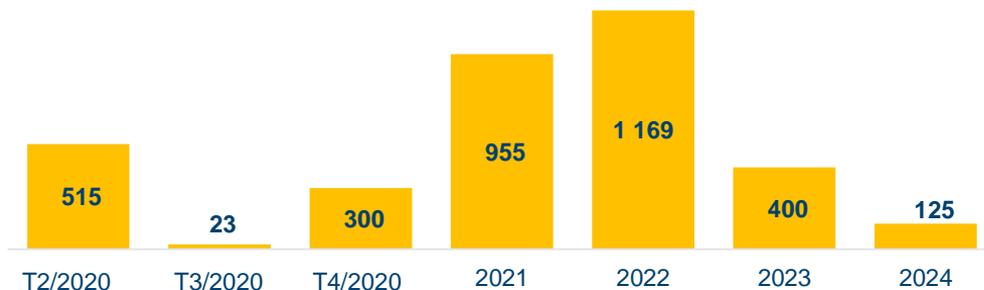
Gestion du bilan (au 31 janvier 2020)

Bilan (44,3 G\$)



- Gestion prudente des liquidités guidée par l'appétit pour le risque
- La mesure de la liquidité interne cible un horizon de survie de 90 jours et est plus prudente que le ratio de liquidité à court terme.
- ~ 90 % des liquidités sont investies dans des actifs liquides de grande qualité.
- Maintien d'un plan de financement d'urgence complet en cas de crise
- Émissions régulières sur le marché canadien tout en assurant la diversification
- Cofinancement : passif à terme pour financer l'actif à terme

Échéance du financement de gros non garanti (En millions \$)

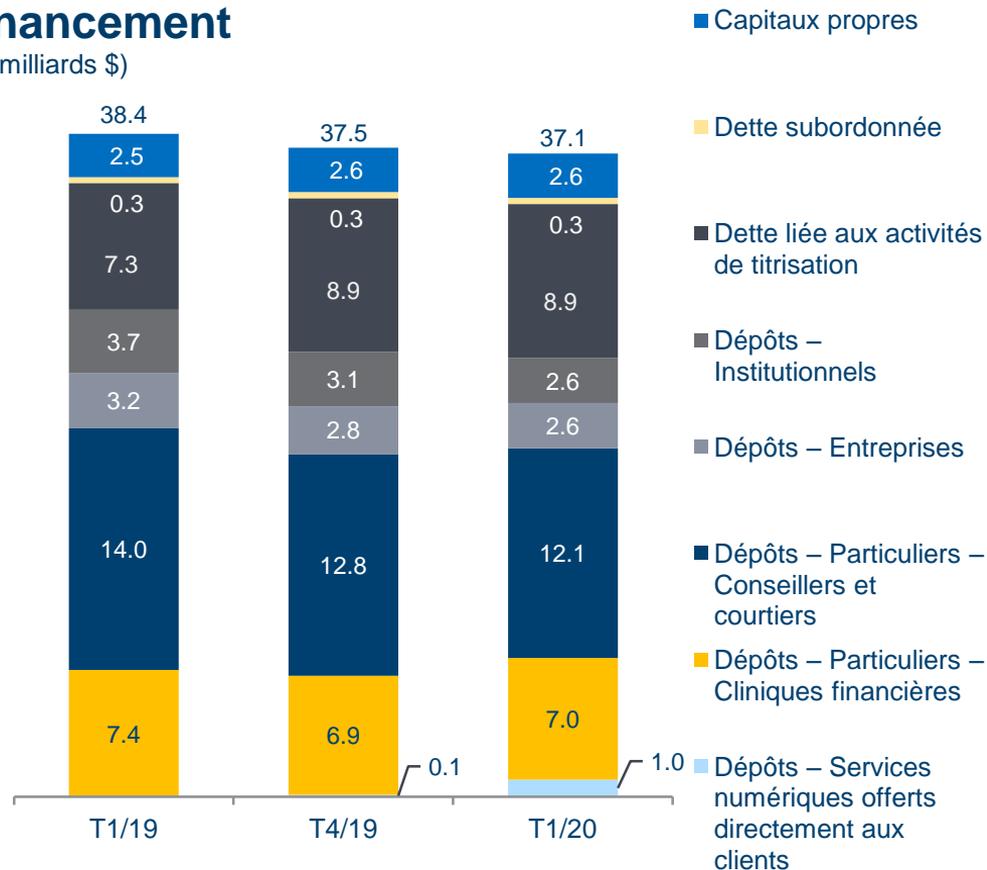


Prêts : prêts et acceptations nets. Capital : capitaux propres et dette subordonnée.

Profil de financement stable et diversifié

Financement

(En milliards \$)



Stratégies de financement globales :

Maintenir une situation de liquidité prudente et diversifier le financement :

- Optimiser le financement grâce à la titrisation
- Mettre l'accent sur les dépôts et les CPG non utilisés provenant des trois canaux de services aux particuliers : Cliniques financières, conseillers et courtiers, services numériques offerts directement aux clients
- Évaluer d'autres sources de financement

Stratégie sous-tendant les services numériques offerts directement aux clients :

- 1) Réseau additionnel destiné aux clients directs qui permet l'établissement de relations englobant des produits multiples
- 2) Source de financement additionnelle, qui fournit des liquidités à des coûts moins élevés (ratio de retrait des dépôts obtenus par les courtiers – 40 %, dépôts numériques – 20 %, dépôts numériques non utilisés – 10 %).



Annexes

Nos objectifs financiers à moyen terme pour 2022 (1)

Rendement des capitaux propres ajusté

Réduire l'écart à 250 pb d'ici 2022 (2)

Ratio d'efficacité ajusté

<63 % d'ici 2022

Résultat dilué par action ajusté

Croissance de 5 % à 10 % annuellement

Levier d'exploitation ajusté

Positif

Prêts aux clients commerciaux

Croissance de 4,3 G\$ pour atteindre 17,5 G\$ d'ici 2022



T1/20
13,2 G\$

2022
17,5 G\$

Prêts à des particuliers (3)

Croissance de 2,2 G\$ pour atteindre 22,5 G\$ d'ici 2022



T4/19
13,0 G\$

T1/20
20,3 G\$

2022
22,5 G\$

T4/19
20,7 G\$

Dépôts des clients (4)

Croissance de 3,4 G\$ pour atteindre 26,0 G\$ d'ici 2022



T1/20
22,6 G\$

2022
26,0 G\$

T4/19
22,5 G\$

(1) Certaines mesures présentées dans le présent document ne tiennent pas compte de l'effet des montants désignés comme étant des éléments d'ajustement. Voir l'annexe sur les mesures non conformes aux PCGR pour plus de précisions.

(2) En comparaison des principales banques canadiennes, la Banque ayant recours à l'approche fondée sur les notations internes avancée pour évaluer le risque de crédit et à l'approche standard pour évaluer le risque opérationnel.

(3) Y compris les prêts personnels et les prêts hypothécaires résidentiels.

(4) Y compris les dépôts de particuliers obtenus des Cliniques financières, des conseillers et des courtiers, des services numériques offerts directement à la clientèle et des clients commerciaux.



Vers l'atteinte de nos objectifs stratégiques

Objectifs stratégiques 2022

Ce qui est complété

Ce que l'on doit réaliser

Fondations

Mettre en place des fondations solides :

- Rebâtir notre plateforme de gestion des comptes
- Redimensionner et moderniser nos fonctions corporatives
- Développer de nouveaux éléments de la marque

- Implantation des bases du nouveau système bancaire central
- Migration des produits de B2B Banque et de la plupart des comptes des Services aux entreprises vers le nouveau système bancaire central
- Implantation d'une plateforme pour nos activités de financement d'équipement
- Création de Banque Laurentienne Groupe Financier, de BLC Tech et de LBC Capital
- Unification des différentes fonctions corporatives

- Compléter la migration des produits et des comptes restants vers le nouveau système bancaire central
- Continuer d'automatiser et d'améliorer l'efficacité de nos processus
- Bonifier nos cadres réglementaires et de conformité
- Lancer une plateforme bancaire en ligne pour les entreprises afin d'améliorer leur expérience client
- Améliorer l'expérience client par le biais de fonctionnalités numériques et de médias sociaux améliorés
- Investir en continu en cybersécurité
- Développer la notoriété de la marque dans les médias sociaux

Croissance

Investir dans la croissance rentable :

- Élaborer une offre de produits compétitifs
- Créer des équipes de conseillers et de directeurs de comptes de premier plan
- Mieux comprendre et servir des segments de clientèle clés
- Étendre la distribution géographiquement

- Optimisation des activités du réseau de succursales au Québec
- Implantation des Cliniques financières 100 % Conseil
- Lancement d'une offre bancaire numérique aux clients des conseillers et des courtiers
- Lancement d'une offre bancaire numérique sous la marque BLC Numérique
- Acquisition et intégration des activités canadiennes de CIT et de celles de Northpoint Commercial Finance
- Augmentation du volume de prêts à la clientèle commerciale dans la composition du portefeuille de prêts

- Reprendre la croissance des prêts hypothécaires résidentiels et des prêts personnels
- Accroître les dépôts de particuliers au Canada grâce aux services numériques offerts directement aux clients
- Enrichir les services numériques offerts directement aux clients par l'ajout de produits de prêts
- Augmenter les prêts à la clientèle commerciale au Canada et aux États-Unis
- Augmenter les revenus provenant des activités de croissance, de trésorerie et de marchés des capitaux

Performance

Améliorer la performance :

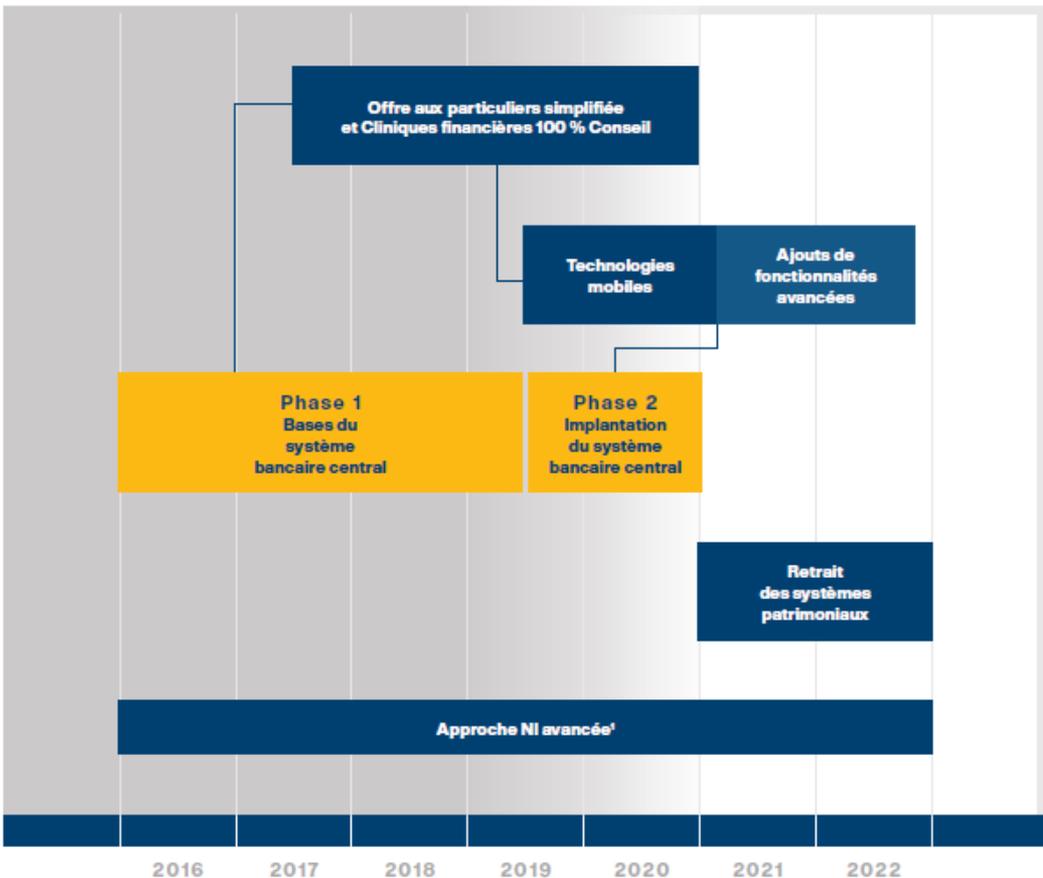
- Réduire les coûts d'administration
- Mieux gérer le capital
- Développer une culture de performance

- Amélioration de l'efficacité de certaines fonctions administratives
- Optimisation de nos sources de financement, dont la titrisation et les dépôts institutionnels
- Regroupement de nos bureaux corporatifs de Montréal
- Lancement d'un nouveau programme global de reconnaissance au sein de l'organisation
- Environnement de relations de travail renouvelé, y compris la redéfinition de l'unité d'accréditation

- Concentration des activités de croissance de nos Cliniques financières sur le conseil
- Optimisation de notre présence géographique en créant des pôles régionaux
- Investissement dans nos infrastructures pour étendre les activités de financement d'équipement et d'inventaire aux États-Unis
- Gestion prudente d'un solide bilan et maintien d'une bonne qualité du crédit
- Poursuite des travaux afin d'adopter l'approche fondée sur les notations internes avancée en matière de risque de crédit



Chemin de la transformation



Personne-ressource

Relations avec les investisseurs

Susan Cohen

Directrice, Relations avec les investisseurs

514 284-4500, poste 40452

susan.cohen@blcgf.ca