

# PRÉSENTATION AUX INVESTISSEURS

## Troisième trimestre 2016

Conférence téléphonique

31 août 2016 à 14 h



# 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, la Banque Laurentienne du Canada peut, à l'occasion, formuler des énoncés prospectifs, écrits ou oraux, au sens des lois applicables en matière de valeurs mobilières. Ces énoncés prospectifs incluent, sans s'y limiter, des énoncés relatifs au plan d'affaires et aux objectifs financiers de la Banque. Les énoncés prospectifs formulés dans ce document sont destinés à aider les actionnaires et les analystes financiers à mieux comprendre la situation financière de la Banque et les résultats de ses activités à la date indiquée et pour les périodes closes à cette date, et pourraient ne pas être adéquats à d'autres fins. Les énoncés prospectifs 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.

Du fait de leur nature, ces énoncés prospectifs reposent 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 prospectifs ne se matérialisent pas ou soient inexacts. Quoique la Banque soit d'avis que les attentes exprimées dans ces énoncés prospectifs sont raisonnables, elle ne peut garantir que ces attentes s'avéreront exactes.

La Banque déconseille aux lecteurs de se fier indûment aux énoncés prospectifs pour prendre des décisions, étant donné qu'en raison de divers facteurs significatifs, les résultats réels pourraient différer sensiblement des opinions, plans, objectifs, attentes, prévisions, estimations et intentions exprimés dans ces énoncés prospectifs. Ces facteurs comprennent, entre autres, les changements aux conditions des marchés des capitaux, les changements des politiques monétaire, fiscale et économique des gouvernements, les variations des taux d'intérêt, les niveaux d'inflation et la conjoncture économique en général, l'évolution des lois et de la réglementation, les changements à l'égard de la concurrence, les modifications apportées aux notes de crédit, la rareté des ressources humaines, l'évolution de l'environnement technologique, la capacité de réaliser les avantages anticipés de l'acquisition d'un portefeuille de prêts à l'investissement et la réaction des clients du vendeur à la transaction, ainsi que la capacité de la Banque de mettre en œuvre son plan de transformation.

En ce qui a trait à l'acquisition proposée des activités canadiennes de financement d'équipement et de financement commercial de CIT Group Inc. (« CIT Canada »), la Banque met également en garde les lecteurs contre l'éventualité de non-respect des conditions de l'entente d'acquisition, ou de non-respect en temps opportun; de non-obtention des approbations des organismes de réglementation ou autres, ou de non-obtention en temps opportun; et de modification aux modalités de la transaction proposée en vue d'obtenir ces approbations ou de satisfaire aux conditions.

En ce qui a trait aux avantages qui devraient découler de l'acquisition et aux déclarations à l'effet que cette transaction permettra d'accroître les résultats, ces facteurs comprennent également, sans s'y limiter, la possibilité que les synergies ne soient pas réalisées en temps opportun, la capacité d'intégrer rapidement et efficacement les activités, le risque lié à la réputation et la réaction des clients de la Banque et de CIT Canada à la transaction, et le temps consacré par la direction aux questions relatives à l'acquisition.

Enfin, 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 diffèrent des attentes exprimées, les personnes intéressées sont priées de consulter la rubrique « Profil de risque et cadre de gestion des risques » du rapport de gestion du rapport annuel de la Banque et les autres documents publics déposés par la Banque et disponibles sur le site [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

La Banque ne s'engage pas à mettre à jour les énoncés prospectifs, écrits ou oraux, formulés par elle ou en son nom, sauf dans la mesure où la réglementation des valeurs mobilières l'exige.

## MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX PCGR

La Banque utilise à la fois les PCGR et certaines mesures financières non conformes aux PCGR afin d'évaluer sa performance. Les mesures financières 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. La Banque considère que ces mesures financières non conformes aux PCGR fournissent aux investisseurs et aux analystes des renseignements utiles afin de leur permettre de mieux apprécier ses résultats financiers et d'effectuer une analyse plus efficace de son potentiel de rentabilité et de croissance.



# FRANÇOIS DESJARDINS

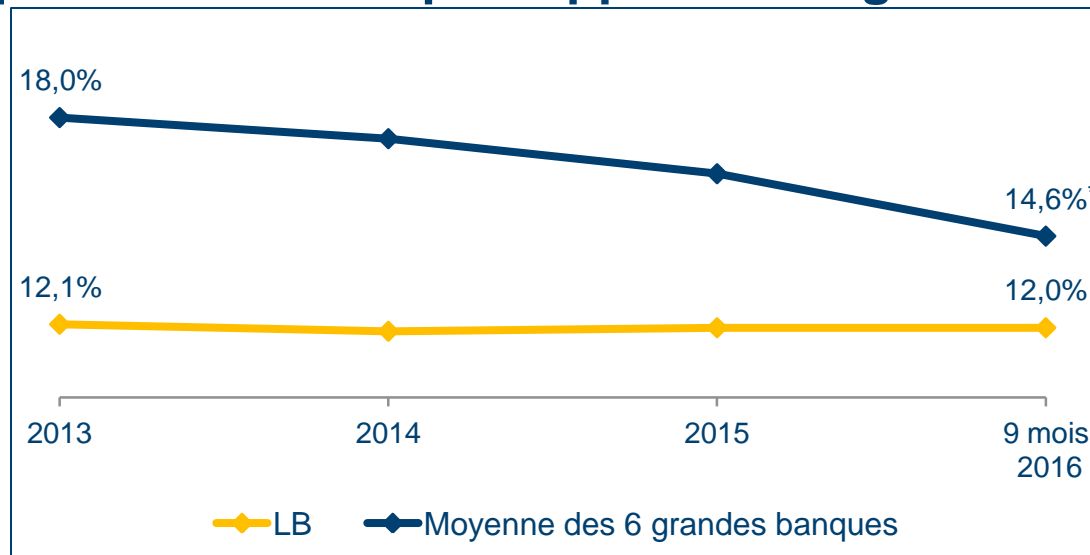
Président et  
chef de la direction



# **FAITS SAILLANTS STRATÉGIQUES**

# Faits saillants stratégiques du T3 2016

## Rendement des capitaux propres ajusté – Banque Laurentienne par rapport aux 6 grandes banques

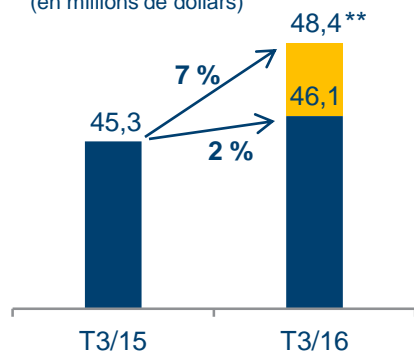


Cible de la Banque  
Laurentienne :  
Rendement des  
capitaux propres de  
14 % d'ici 2019

### Résultat net ajusté

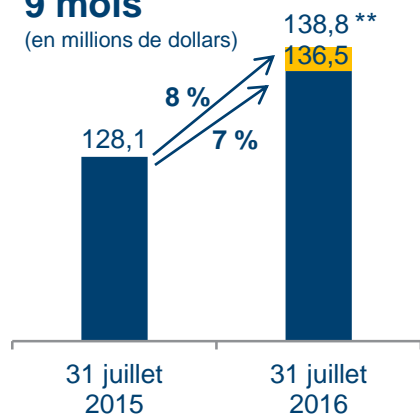
T3

(en millions de dollars)

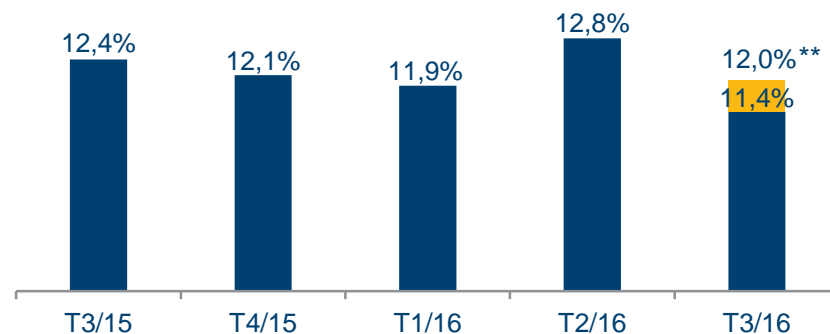


9 mois

(en millions de dollars)



### Rendement des capitaux propres ajusté



\* 6 mois en 2016 pour les 6 grandes banques

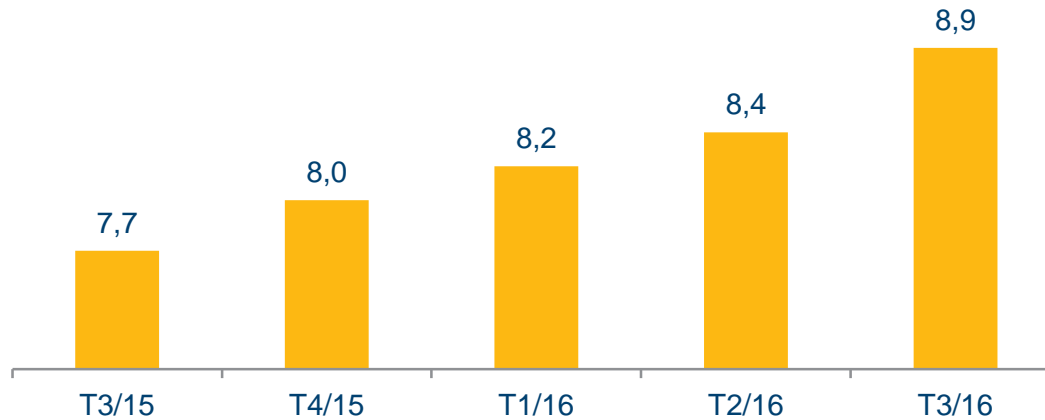
\*\* Excluant un élément non récurrent pour un montant de 3,1 M\$ (2,3 M\$ après impôts), pour une charge liée à la décision stratégique de résilier une entente de services informatiques

# Faits saillants stratégiques du T3 2016

## Inducteurs de croissance

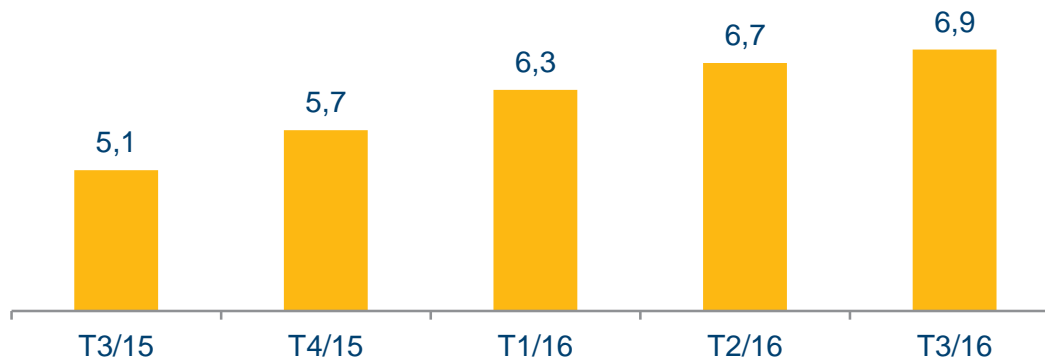
### Prêts aux clients commerciaux

(en milliards de dollars)



### Prêt hypothécaires résidentiels par l'intermédiaire des courtiers et des conseillers indépendants de B2B Banque

(en milliards de dollars)



**MISE À JOUR SUR  
LE PLAN  
STRATÉGIQUE**

# 10 éléments du chemin critique qui sous-tendent notre plan de transformation

- 1 Optimiser et simplifier l'offre de services à l'intention des particuliers
- 2 Reconstruire une plateforme d'administration des comptes appropriée
- 3 Mettre sur pied un réseau de distribution adéquat
- 4 Augmenter la proportion des Services aux entreprises
- 5 Assurer la croissance par l'intermédiaire de conseillers indépendants
- 6 Cibler des activités rentables pour VMBL et Marchés des capitaux
- 7 Renouveler la marque
- 8 Réduire la taille et l'étendue des fonctions corporatives
- 9 Bâtir une culture axée sur la performance
- 10 Reproduire les succès obtenus à l'échelle du Canada





## 4

# Augmenter la proportion des Services aux entreprises

- **Achevé :**
  - ✓ Entente conclue en vue d'acquérir les activités canadiennes de financement d'équipement et de financement commercial de CIT
  - ✓ Émission de 3,2 M de reçus de souscription pour un montant de 155 M\$
- **En cours :**
  - Planification de l'intégration de CIT Canada au sein de BLC Capital
- **Prochaine étape importante :**
  - Clôture de l'acquisition (prévue au T4 2016)
- **Avantages :**
  - Avoir une plus grande capacité de distribution, une gamme de produits et de services plus complète, un plus grand bassin de clients, un effectif de vente élargi et des relations clés
  - Nous rapprocher de l'objectif de 2019 de 13 G\$
  - Augmenter la proportion des Services aux entreprises à environ 9,9 G\$ pro forma
  - Accroître la proportion des actifs des Services aux entreprises au sein de la Banque, les faisant passer de 28 % à 30 %
  - Élargir notre présence à l'échelle du Canada

Augmenter la quote-part des revenus générés par les activités commerciales et améliorer la rentabilité globale de la Banque



## Réduire la taille et l'étendue des fonctions corporatives

- **Achevé :**
  - ✓ Entente conclue avec IBM Canada visant la gestion des activités liées à l'infrastructure et au stockage
- **En cours :**
  - Le transfert de la responsabilité de l'équipement à IBM Canada
- **Prochaines étapes importantes :**
  - La finalisation de l'installation et de la mise en place de l'équipement prévue pour novembre 2017
- **Avantages :**
  - Économies d'environ 1,5 M\$ par année avant impôts à compter de 2017 pour les 5 prochaines années
  - Renforcement de la cyber sécurité
  - Plus grande souplesse en raison d'une architecture ouverte

Progrès importants dans la réduction des frais corporatifs



## Réduire la taille et l'étendue des fonctions corporatives

- **Achevé :**
  - ✓ Bail signé pour le siège social de Montréal
- **En cours :**
  - Conception et planification logistique
- **Prochaines étapes importantes :**
  - Aménagement de l'espace de travail débutera en octobre 2017
  - Déménagement prévu pour octobre 2018
- **Avantages :**
  - Économies d'environ 5 M\$ par année avant impôts après l'intégration de tous les locaux
  - Accroître l'efficacité
  - Améliorer l'expérience du travail en équipe
  - Favoriser le travail d'équipe et l'entraide
  - Mises à niveau des systèmes de télécommunications et des plans de continuité des activités

Progrès importants dans la réduction des frais corporatifs



# FRANÇOIS LAURIN

Vice-président exécutif et  
chef de la direction  
financière



# **RÉSULTATS FINANCIERS**

# Performance financière du T3 2016

Ajusté	T3/16	t/t	e/e
Résultat net (M\$)	46,1 \$	- 1 %	2 %
Résultat dilué par action	1,37 \$	- 6 %	- 7 %
Rendement des capitaux propres	11,4 %	- 140 pb	- 100 pb
Ratio d'efficacité	70,1 %	- 50 pb	- 100 pb

Comme présenté	T3/16	t/t	e/e
Résultat net (M\$)	45,1 \$	- 1 %	2 %
Résultat dilué par action	1,34 \$	- 6 %	- 7 %
Rendement des capitaux propres	11,2 %	- 130 pb	- 90 pb
Ratio d'efficacité	70,1 %	- 50 pb	- 100 pb

- Décision stratégique de résilier une entente de services informatiques pour optimiser notre plateforme technologique en T3 2016. Impact financier :
  - 3,1 M\$ avant impôts
  - 2,3 M\$ après impôts
  - 0,07 \$ par action
  - Rendement des capitaux propres de 12,0 %

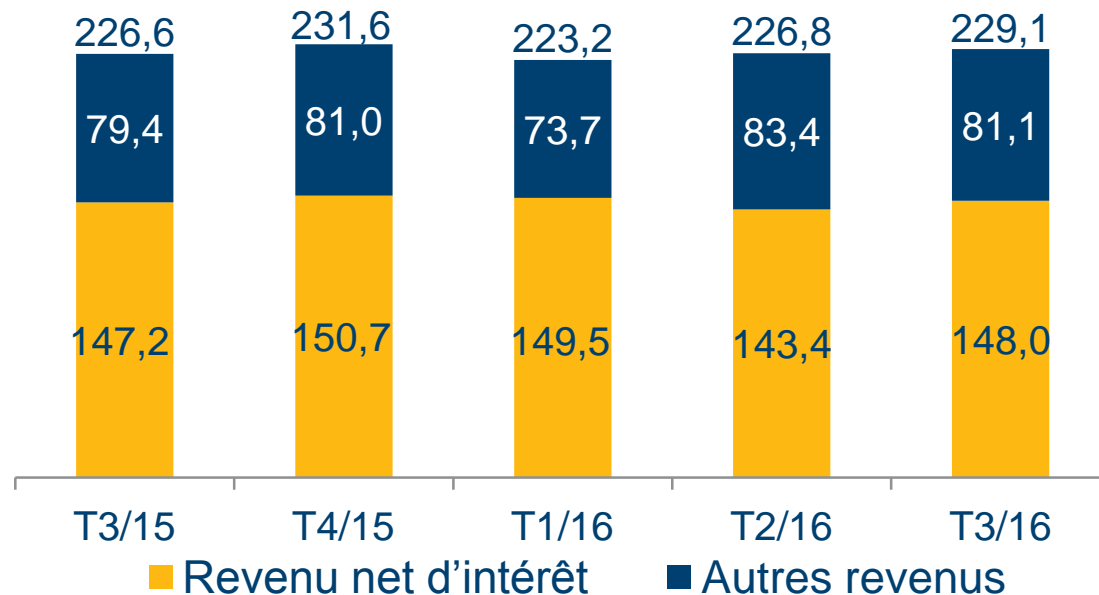


# Revenu total

(en millions de dollars)	T3/16	t/t	e/e
Revenu net d'intérêt	148,0 \$	3 %	1 %
Autres revenus	81,1	- 3 %	2 %
Revenu total	229,1 \$	1 %	1 %

## Revenu total

(en millions de dollars)



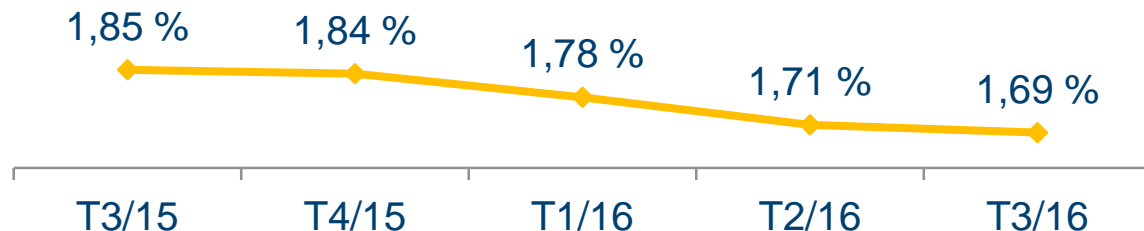
- Le revenu total a augmenté de 2,4 M\$ e/e, en raison des autres revenus
- Le revenu net d'intérêt a augmenté de 0,8 M\$ e/e
- Les autres revenus ont augmenté de 1,7 M\$ e/e par suite de la hausse des revenus tirés des activités de courtage, contrebalancée par les diminutions des revenus de trésorerie et de marchés financiers



# Marge nette d'intérêt (MNI)

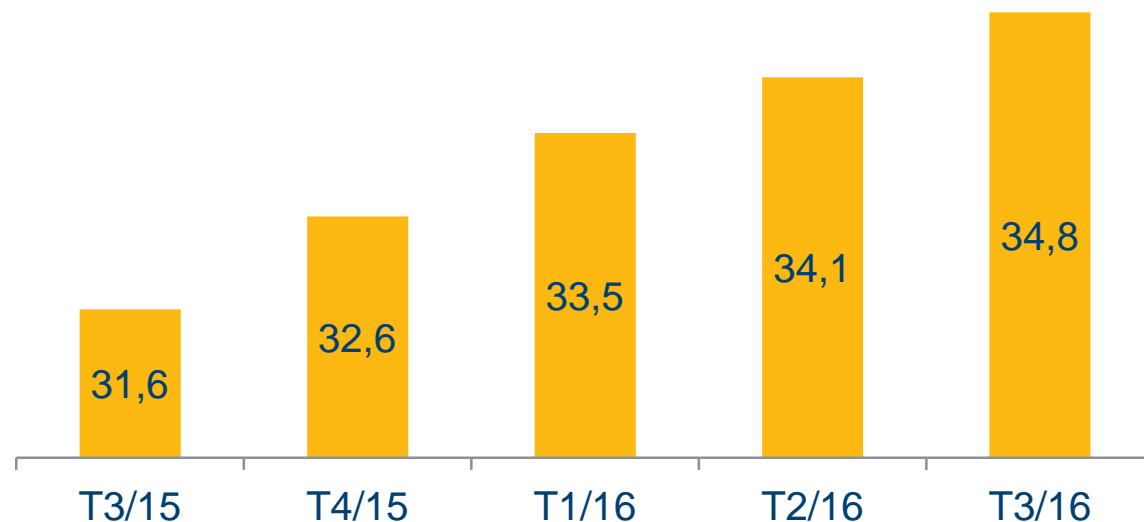
## Marge nette d'intérêt

(en % de l'actif productif moyen)



## Actif productif moyen

(en milliards de dollars)



- La MNI s'est établie à 1,69 %, une baisse de 2 pb t/t imputable :
  - à l'accroissement des volumes du portefeuille de prêts hypothécaires résidentiels moins risqués et à plus faible rendement
  - à l'augmentation des liquidités détenues pour financer l'acquisition de CIT Canada
  - à la faiblesse persistante des taux d'intérêt
- Augmentation de l'actif productif moyen de 10 % e/e et de 2 % t/t attribuable surtout aux prêts hypothécaires résidentiels de B2B Banque et aux prêts aux clients commerciaux





# Autres revenus

<b>Autres revenus</b> (en millions de dollars)	<b>T3/16</b>	<b>t/t</b>	<b>e/e</b>
Frais de service sur les dépôts	13,8 \$	- 6 %	- 9 %
Commissions sur prêts	13,6	2 %	2 %
Revenus tirés des services de cartes	9,1	15 %	14 %
Frais et commissions sur prêts et dépôts	36,5	1 %	0 %
Revenus tirés des activités de courtage	18,8	- 10 %	20 %
Revenus tirés de la vente de fonds communs de placement	10,0	3 %	- 1 %
Revenus de trésorerie et de marchés financiers	3,0	- 24 %	- 15 %
Autres <sup>(1)</sup>	12,8	0 %	- 6 %
	<b>81,1 \$</b>	<b>- 3 %</b>	<b>2 %</b>

- Les revenus tirés des activités de courtage ont augmenté de 3,2 M\$ e/e, reflétant les bons résultats des activités sur le marché institutionnel
- Les revenus de trésorerie et de marchés financiers ont baissé de 0,5 M\$ e/e, en raison des commissions moins élevés tirés des activités de change

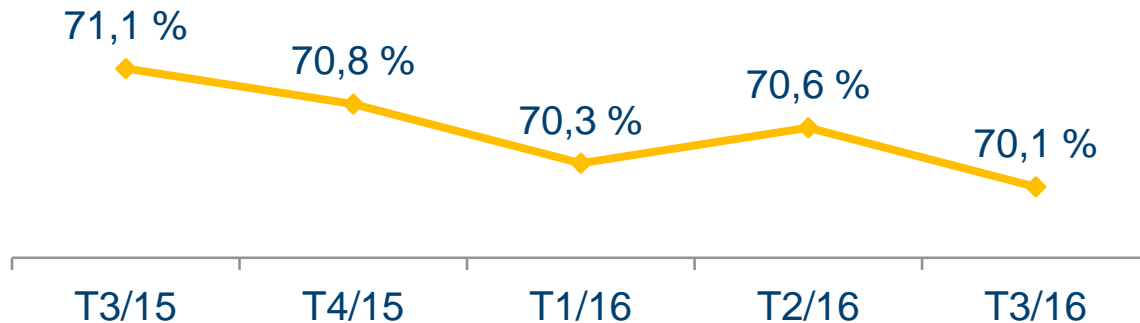


(1) Comprend les revenus liés aux comptes d'investissement, les revenus d'assurance et autres.

# Frais autres que d'intérêt (FAI)

FAI ajustés (en millions de dollars)	T3/16	t/t	e/e
Salaires et avantages du personnel	82,4 \$	- 3 %	- 3 %
Frais d'occupation de locaux et technologie	49,3	5 %	- 2 %
Autres	28,7	3 %	10 %
	160,5 \$	0 %	0 %

## Ratio d'efficacité ajusté



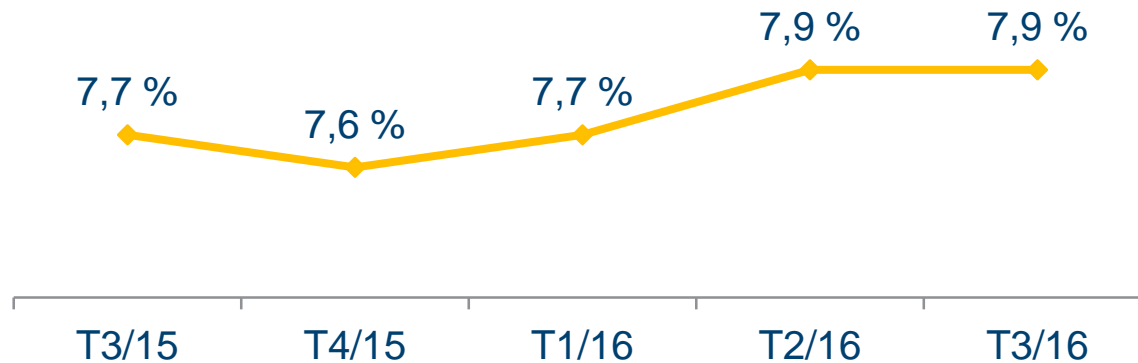
- Dépenses bien contrôlées, stables e/e
  - Les salaires et avantages du personnel ont diminué de 2,3 M\$ e/e en partie à cause de la réduction de l'effectif
  - Les frais d'occupation de locaux et technologie ont diminué de 0,8 M\$ e/e en raison principalement de la baisse des charges d'amortissement, en partie contrebalancée par une charge liée à la décision stratégique de résilier une entente de services informatiques au cours du trimestre
  - Les autres frais autres que d'intérêt ont augmenté de 2,6 M\$ e/e, du fait de la hausse des taxes et de l'augmentation annuelle des primes de la SADC

- Le ratio d'efficacité a diminué de 100 pb e/e



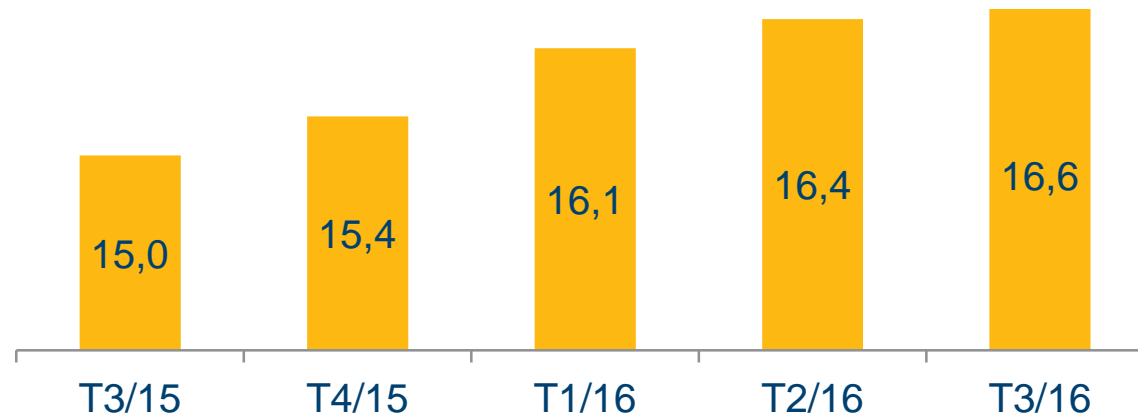
# Gestion du capital

## Ratio des fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires



## Actif pondéré en fonction des risques

(en milliards de dollars)



- Le ratio des fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires est demeuré stable t/t

- Au cours du trimestre, la Banque a émis des reçus de souscription pour un montant de 155 M\$ (déposé en main tierce jusqu'à la date de clôture de l'acquisition de CIT Canada)

- Le ratio des fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires pro forma compte tenu de l'acquisition de CIT Canada et des reçus de souscription est estimé se situer légèrement au-dessus de 8 %



# Financement

Sources de financement (en milliards de dollars)	% du financement total	T3/16	t/t	e/e
Dépôts à terme de particuliers	43 %	15,1 \$	1 %	16 %
Dépôts d'entreprises et autres	18 %	6,4	- 4 %	- 5 %
Dépôts à vue et sur préavis de particuliers	15 %	5,3	- 4 %	- 11 %
Dettes liées aux activités de titrisation	17 %	6,0	- 2 %	15 %
Dettes subordonnées	1 %	0,2	0 %	- 56 %
Capitaux propres	5 %	1,8	2 %	12 %
Dépôts par secteur d'activité (en milliards de dollars)		T3/16	t/t	e/e
B2B Banque		13,4 \$	- 1 %	8 %
Services aux particuliers		8,7	0 %	0 %
Services aux entreprises		1,9	- 2 %	7 %
Marché institutionnel et autres		2,8	- 6 %	- 1 %

- Optimisation du financement par titrisation
- L'augmentation des dépôts à terme constitue une source efficace de financement
- Forte croissance des dépôts de B2B Banque et des Services aux entreprises e/e

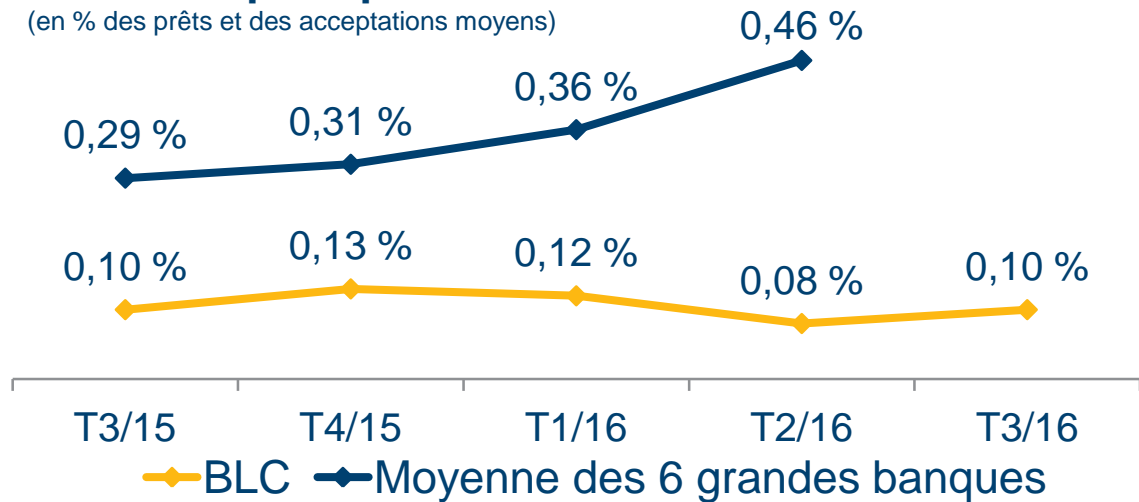


# **EXAMEN DES RISQUES**

# Provisions pour pertes sur créances

## Provision pour pertes sur créances

(en % des prêts et des acceptations moyens)



- Les taux de pertes demeurent à des niveaux bas comparativement à ceux du secteur en raison de la performance toujours solide du portefeuille de prêts aux entreprises

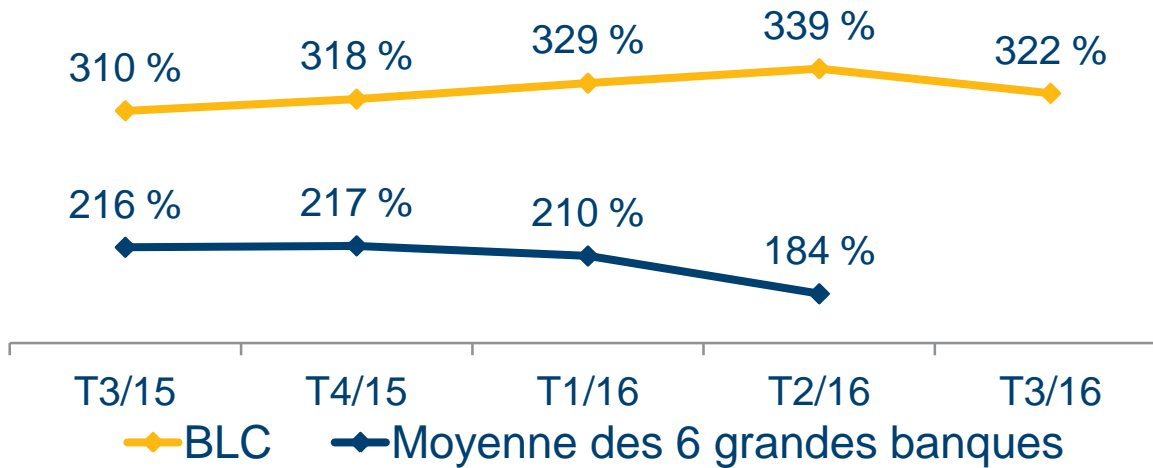
Provisions pour pertes sur créances (en millions de dollars)	T3/16	T2/16	T3/15
Prêts personnels	5,1 \$	4,6 \$	8,0 \$
Prêts hypothécaires résidentiels	1,5	- 0,6	1,8
Prêts hypothécaires commerciaux et prêts commerciaux	1,6	1,7	- 2,8
	8,2 \$	5,8 \$	7,0 \$



# Provisions cumulatives pour pertes sur prêts

## Couverture du total des provisions

(provisions cumulatives pour pertes sur prêts<sup>(1)</sup> divisées par les provisions pour pertes sur prêts)



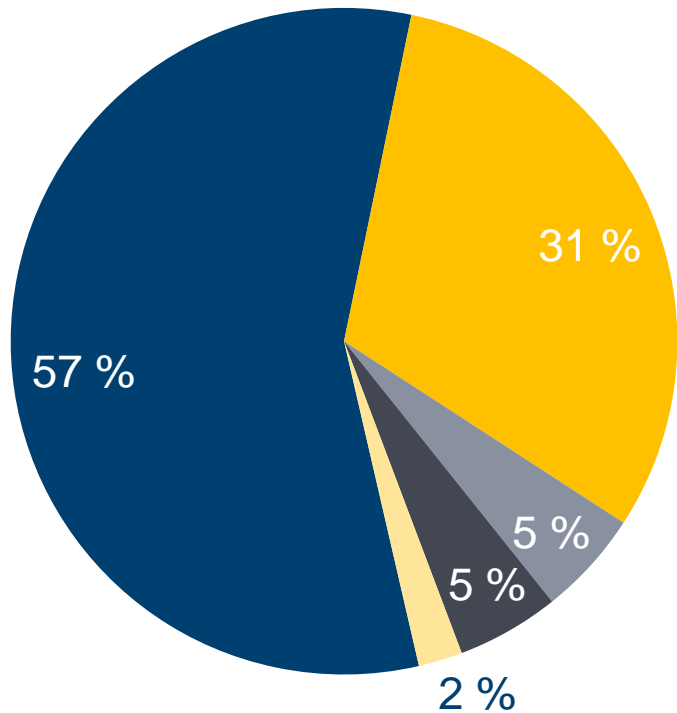
- Ratio de couverture supérieur à celui du secteur



(1) Quatre derniers trimestres.

# Portefeuille de prêts hypothécaires résidentiels

Portefeuille de 16,4 G\$  
au 31 juillet 2016



- Québec (Montréal : 35 %)
- Ontario (Toronto : 20 %)
- Alberta (Calgary : 3 %)
- Colombie-Britannique (Vancouver : 3 %)
- Reste du Canada

Assurés, non assurés et prêt-valeur  
par province

	% du portefeuille de prêts hypothécaires résidentiels		Prêt-valeur % <sup>(1)</sup>
	Non assurés	Assurés	
Québec	44	56	63
Ontario	53	47	62
Alberta	40	60	66
Colombie-Britannique	58	42	58
Reste du Canada	35	65	69
Total	47	53	62

(1) Cela reflète la présente valeur estimée y compris les marges de crédit hypothécaire.





# **OBJECTIFS À MOYEN TERME**

# Objectifs à moyen terme

Performance financière ajustée		Depuis le début de l'exercice 2016 <sup>(1)</sup>
Résultat dilué par action	Croissance de 5 % à 10 % annuellement	4,23 \$ Hausse de 1,4 %
Ratio d'efficacité	< 68 % d'ici 2019	70,3 % Baisse de 120 pb
Levier d'exploitation	Positif	1,6 %
Rendement des capitaux propres	14 % d'ici 2019	12,0 % inchangé
Tirer parti des principaux inducteurs de croissance de la Banque		T3 2016 <sup>(2)</sup>
Prêts aux clients commerciaux	Croissance de plus de 60 % pour atteindre 13 G\$ d'ici 2019	8,9 G\$ Hausse de 892 M\$ ou 11 %
Prêts hypothécaires résidentiels par l'intermédiaire des courtiers et des conseillers indépendants de B2B Banque	Croissance de plus de 50 % pour atteindre 9 G\$ d'ici 2019	6,9 G\$ Hausse de 1,2 G\$ ou 21 %
Fonds communs de placement aux particuliers	Croissance de plus de 80 % pour atteindre 6 G\$ d'ici 2019	3,4 G\$ Hausse de 95 M\$ ou 3 %
Actifs sous gestion chez Valeurs Mobilières Banque Laurentienne	Croissance de plus de 25 % pour atteindre 4 G\$ d'ici 2019	3,3 G\$ Hausse de 208 M\$ ou 7 %

(1) Croissance par rapport aux neuf mois clos le 31 juillet 2015.

(2) Croissance par rapport au 31 octobre 2015.



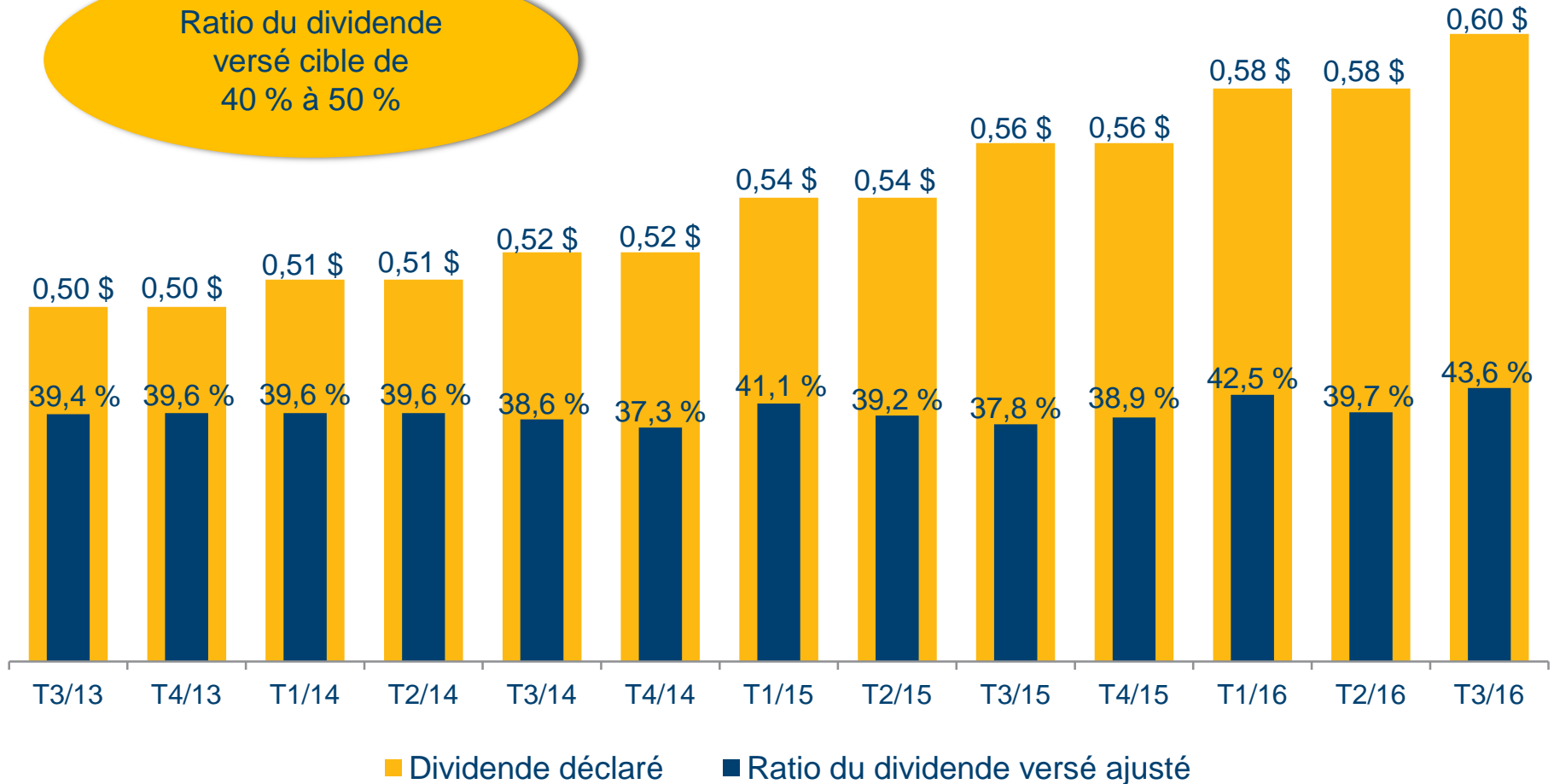
**ANNEXES**

# Croissance du dividende

## Dividende déclaré par action ordinaire et ratio du dividende versé ajusté

(en dollars et en pourcentage)

Ratio du dividende versé cible de 40 % à 50 %



# Performance financière

## Résultat net

(en millions de dollars)

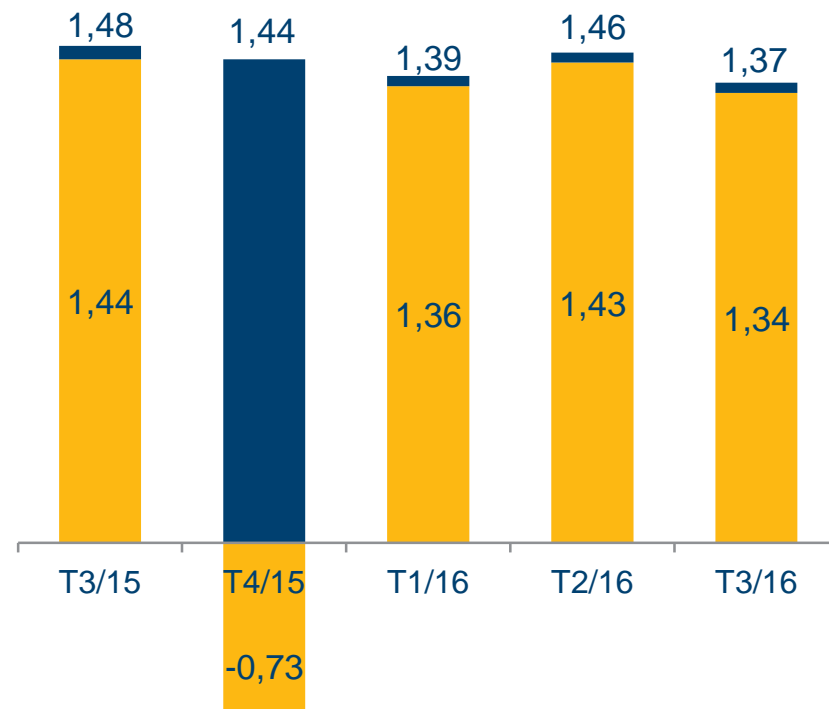


■ Résultat net (perte nette)

■ Résultat net ajusté

## Résultat dilué par action

(en dollars)



■ RPA dilué (perte par action)

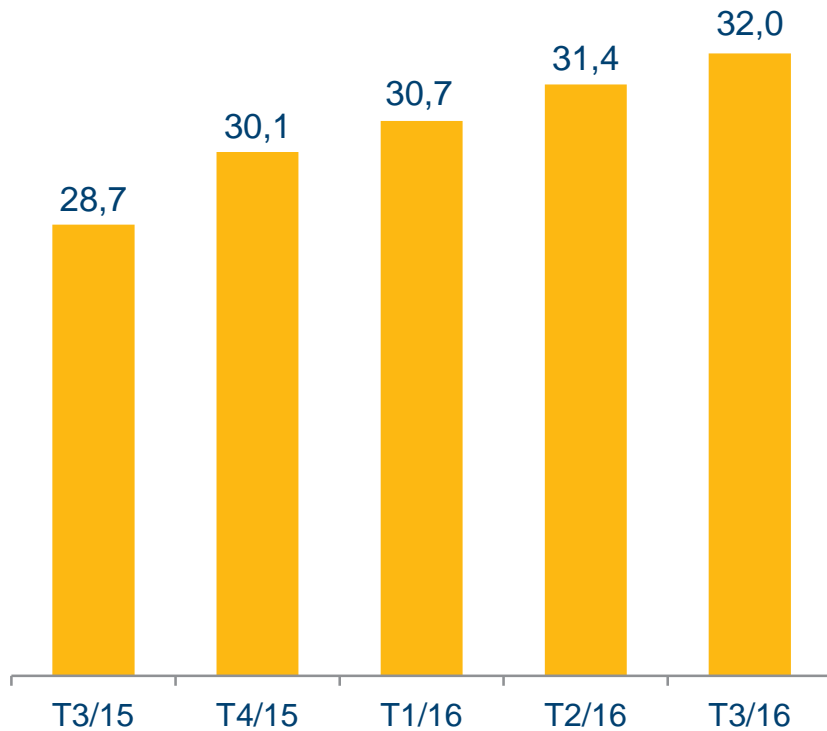
■ RPA dilué ajusté



# Prêts et dépôts

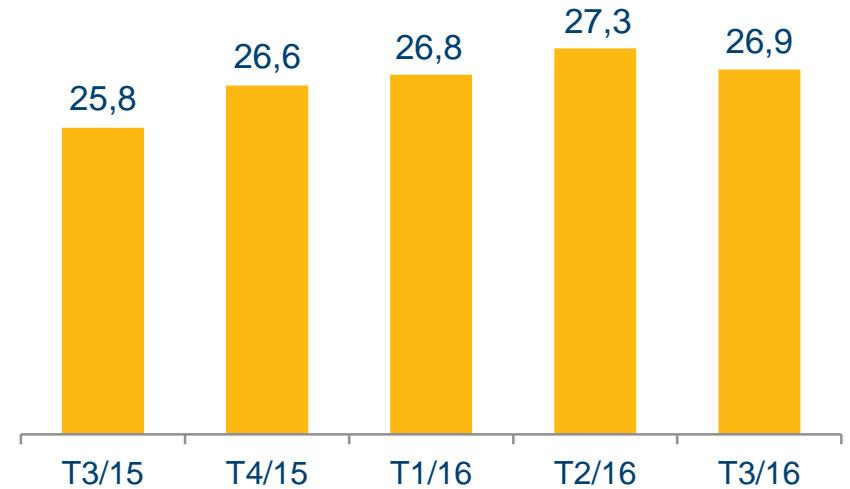
## Prêts et acceptations

(en milliards de dollars)



## Dépôts

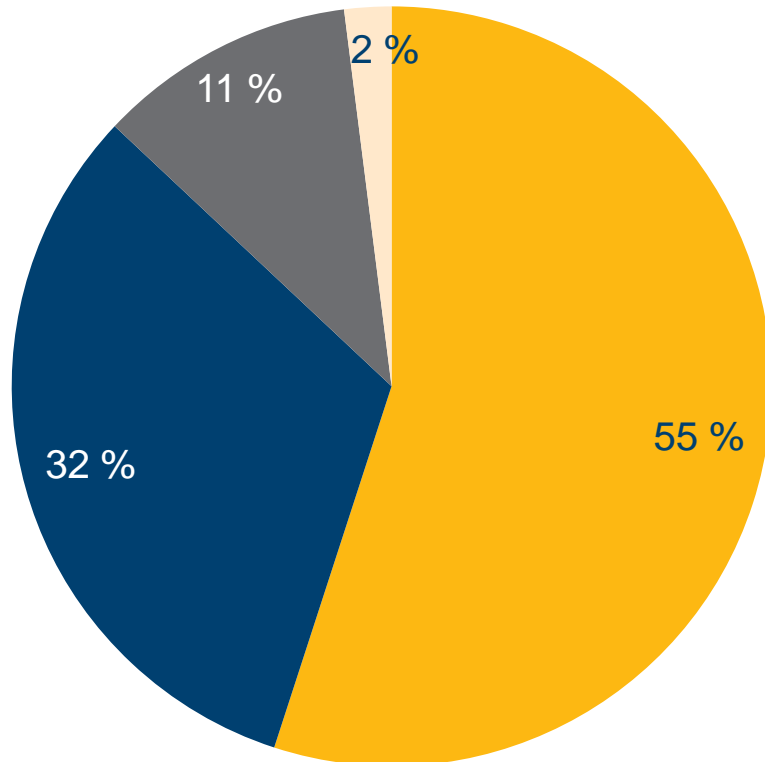
(en milliards de dollars)



# Diversification géographique

## Répartition géographique des prêts<sup>(1)</sup>

(au 31 juillet 2016)



■ Québec (55 %)

■ Ontario (32 %)

■ Ouest du Canada (11 %)

■ Reste du Canada (2 %)

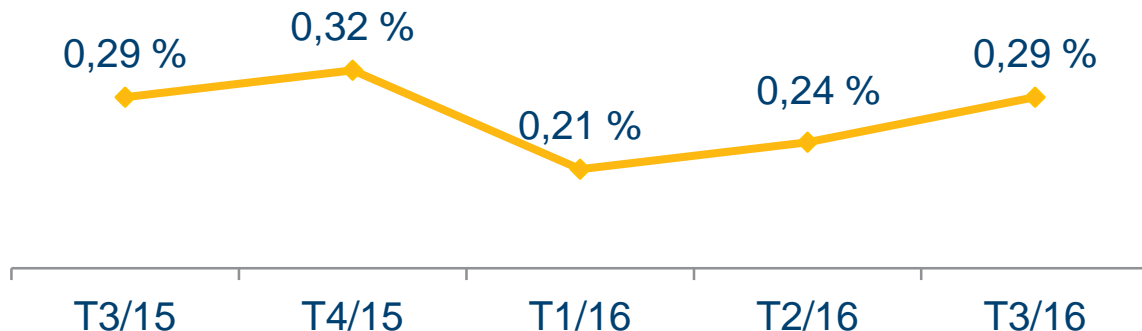


(1) Comme présentés au bilan, prêts totaux de 32,0 G\$.

# Prêts douteux

## Prêts douteux nets<sup>(1)</sup>

(en % des prêts et des acceptations)



<b>Prêts douteux bruts</b> (en millions de dollars)	<b>T3/16</b>	<b>t/t</b>	<b>e/e</b>
Prêts personnels	18,1 \$	- 5 %	15 %
Prêts hypothécaires résidentiels	33,9	1 %	5 %
Prêts hypothécaires commerciaux et prêts commerciaux	75,8	22 %	- 1 %
	127,8 \$	11 %	3 %



(1) Les prêts douteux nets correspondent aux prêts douteux bruts moins les provisions cumulatives individuelles et les provisions cumulatives collectives pour prêts douteux.



# Éléments d'ajustement

(en millions de dollars)	T3/16	T2/16	T3/15
<b>Résultat net comme présenté</b>	45,1 \$	45,7 \$	44,2 \$
<b><i>Éléments d'ajustement, après impôts sur le résultat</i></b>			
Amortissement de la prime nette sur les instruments financiers acquis <sup>(1)</sup>	0,9	1,0	1,1
<b>Résultat net ajusté</b>	46,1 \$	46,7 \$	45,3 \$
<b>Résultat dilué par action comme présenté</b>	1,34 \$	1,43 \$	1,44 \$
Éléments d'ajustement	0,03	0,03	0,04
<b>Résultat dilué par action ajusté</b>	1,37 \$	1,46 \$	1,48 \$

(1) Se reporter à la note 13 des états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités pour de plus amples renseignements à ce sujet.



# **Personne-ressource Relations avec les investisseurs**

**Susan Cohen**

**Directrice, Relations avec les investisseurs**

**(514) 284-4500, poste 4926**

**[susan.cohen@banquelaurentienne.ca](mailto:susan.cohen@banquelaurentienne.ca)**