

# Présentation corporative

## Troisième trimestre 2019



# 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 incluent, 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 2018. 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 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 nous soyons d'avis que les attentes exprimées dans ces énoncés prospectifs sont raisonnables, nous ne pouvons garantir que ces attentes s'avèreront exactes. Les énoncés prospectifs sont fondés sur certaines hypothèses importantes que nous avons posées, notamment à l'égard de nos estimations et des énoncés relatifs à notre plan d'affaires et à nos objectifs financiers, y compris les énoncés présentés à la rubrique « Perspectives » de notre rapport annuel 2018.

Nous déconseillons 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 considérablement 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, budgétaire 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 des relations de travail et l'évolution de l'environnement technologique. De plus, ces facteurs comportent notre capacité de mettre en œuvre notre plan et, notamment, la réorganisation réussie de nos activités des Services aux particuliers, la modernisation de notre système bancaire central et l'adoption de l'approche fondée sur les notations internes avancée en matière de risque de crédit.

Enfin, nous prévenons le lecteur 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 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 2018 et les autres documents publics déposés et disponibles sur le site [www.sedar.com](http://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 les lois sur les valeurs mobilières l'exigent.

## 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 l'effet 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.



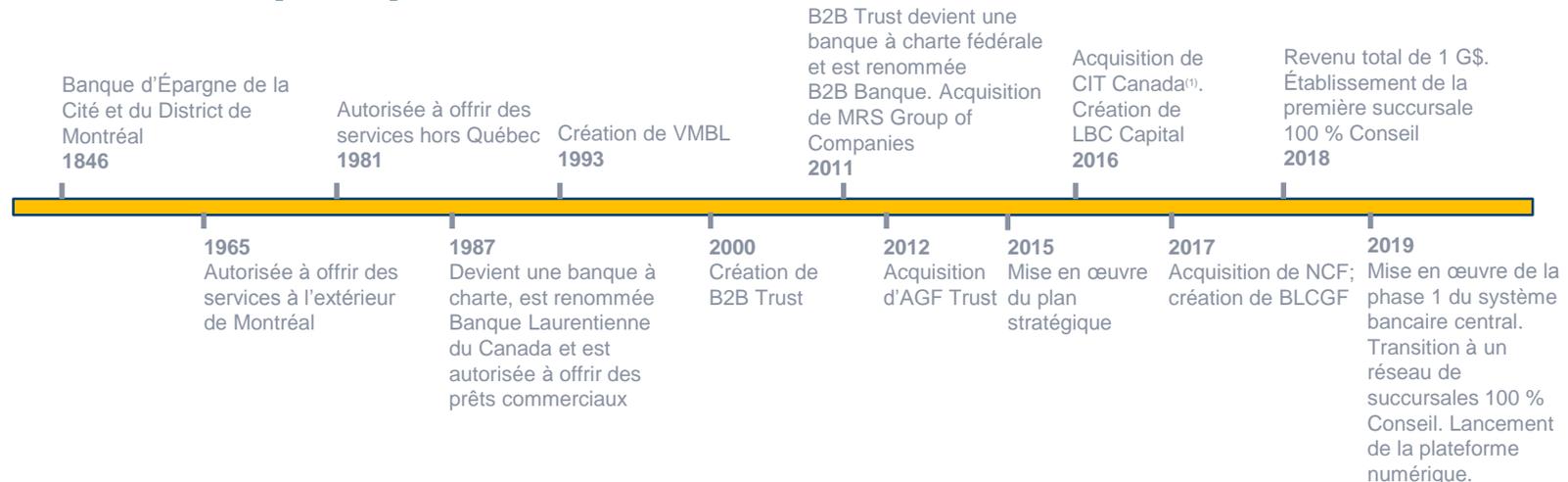
**Qui sommes-nous?**

# Banque Laurentienne Groupe Financier (BLCGF)

## Principales entités opérationnelles

- ✓ Banque Laurentienne
- ✓ LBC Capital
- ✓ Northpoint Commercial Finance (NCF)
- ✓ B2B Banque
- ✓ BLC Services financiers
- ✓ Valeurs mobilières Banque Laurentienne (VMBL)

## 173 années de prospérité



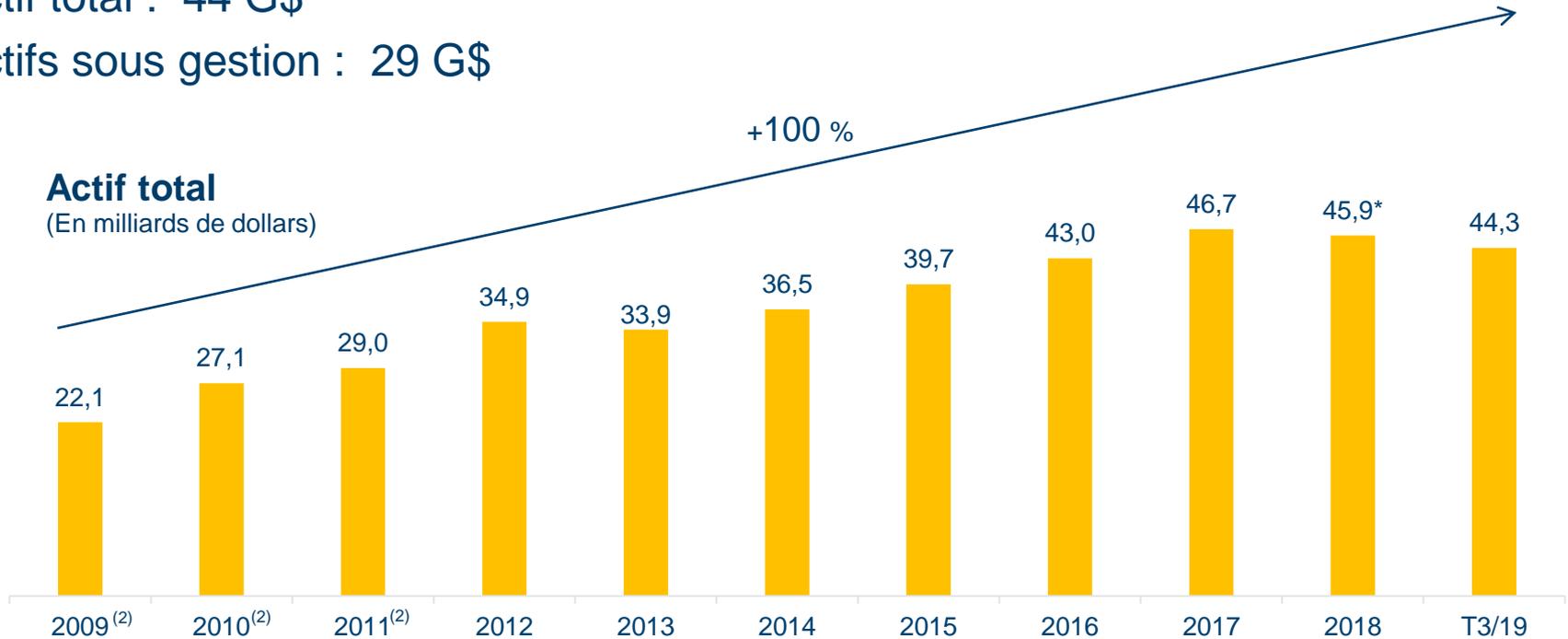
(1) Activités canadiennes de financement d'équipement et de financement commercial de CIT Canada.



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

Actif total : 44 G\$

Actifs sous gestion : 29 G\$



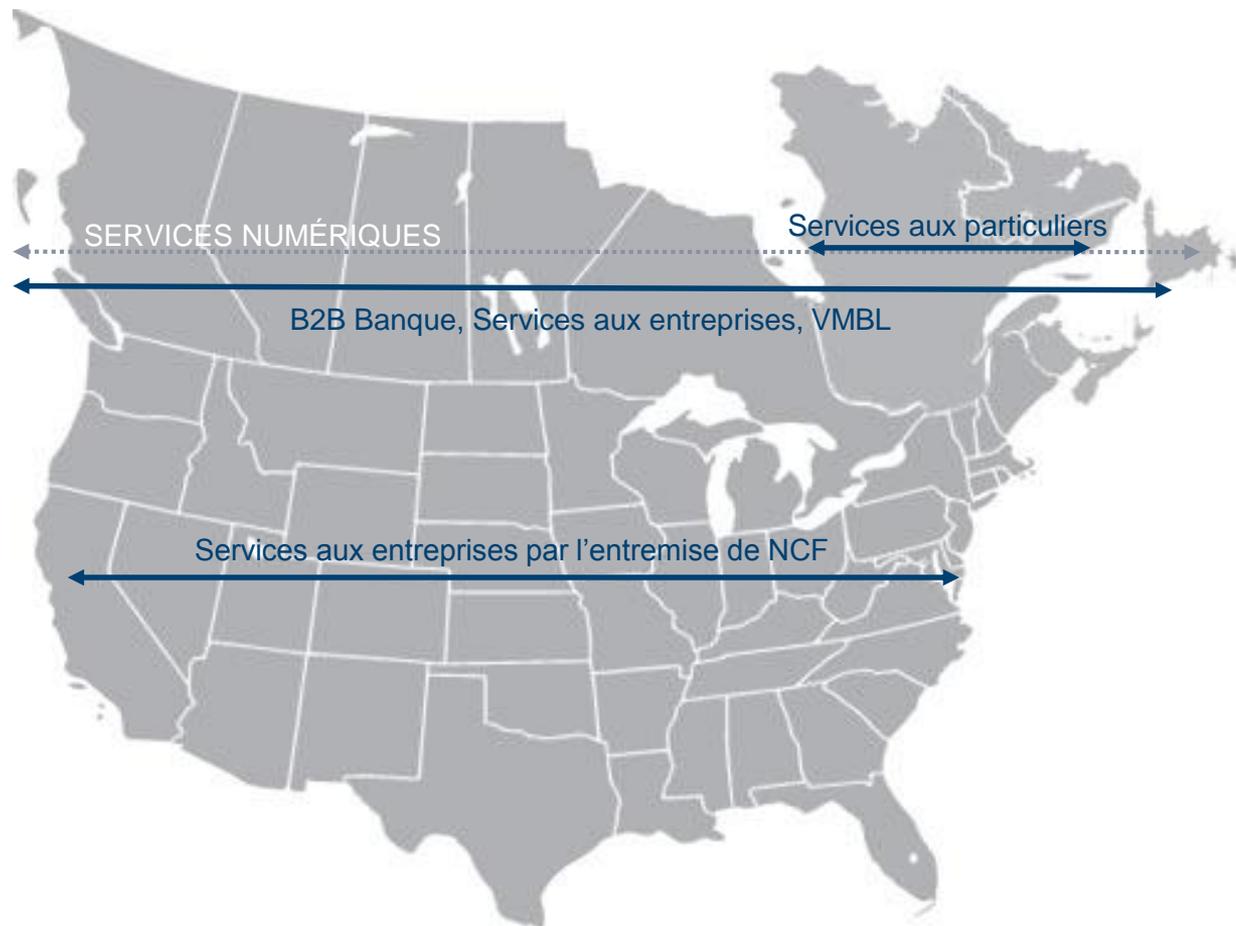
(1) Selon l'actif total des banques cotées à la TSX.

(2) Selon les PCGR du Canada antérieurs.

\* Tient compte de la vente d'un portefeuille de prêts commerciaux non stratégique de 0,7 milliard de dollars.



# Banque pancanadienne présente dans des régions ciblées des États-Unis



# Rentabilité constante et durable

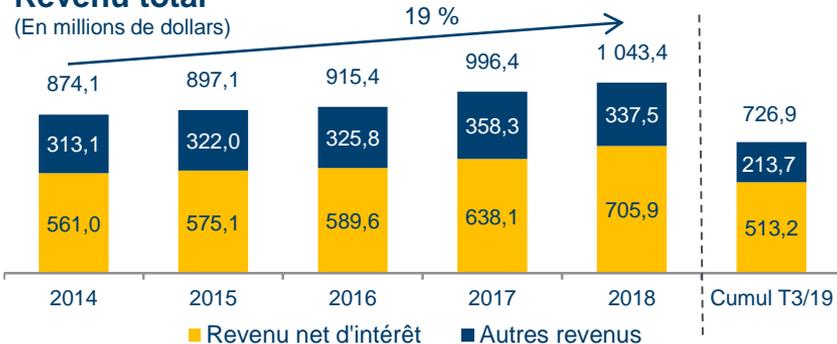
## Résultat dilué par action

(En \$)



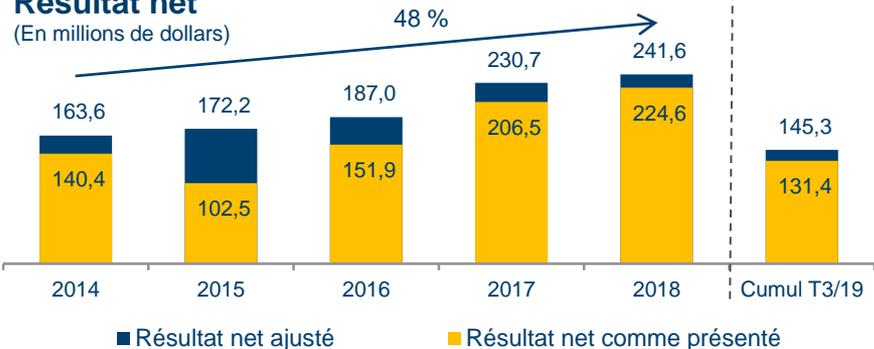
## Revenu total

(En millions de dollars)

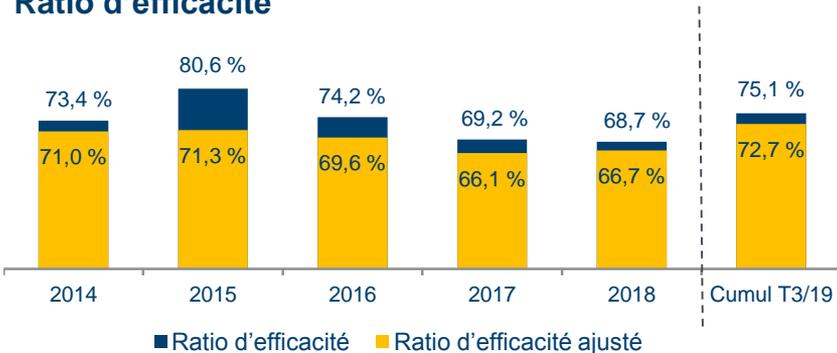


## Résultat net

(En millions de dollars)



## Ratio d'efficacité

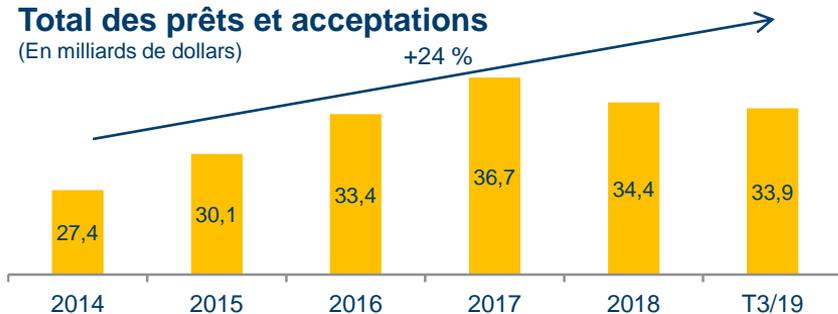


# Engagement à générer une performance durable et à établir des fondations solides

## Total des prêts et acceptations

(En milliards de dollars)

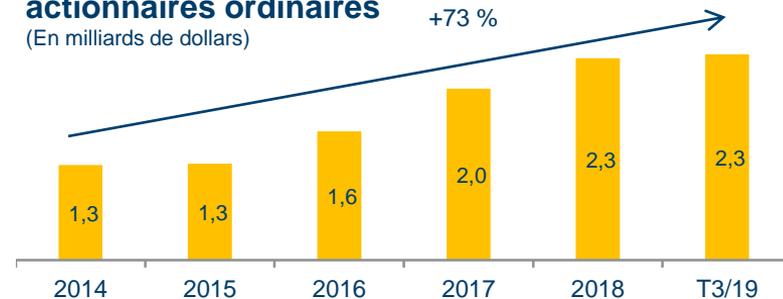
+24 %



## Capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires

(En milliards de dollars)

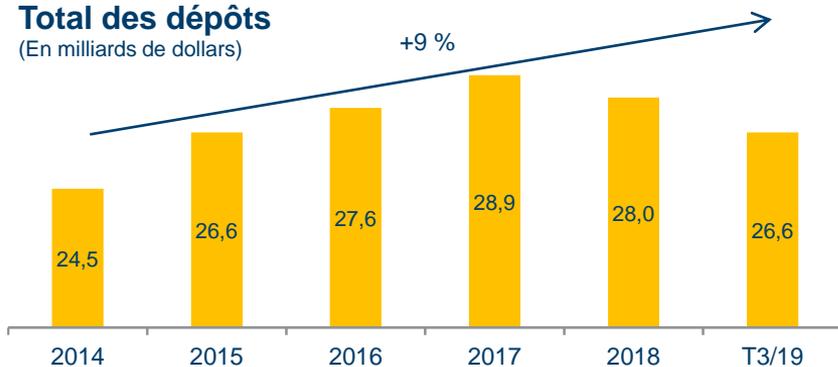
+73 %



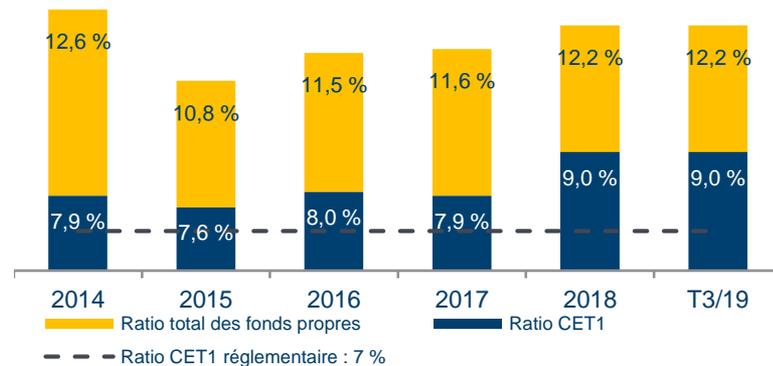
## Total des dépôts

(En milliards de dollars)

+9 %

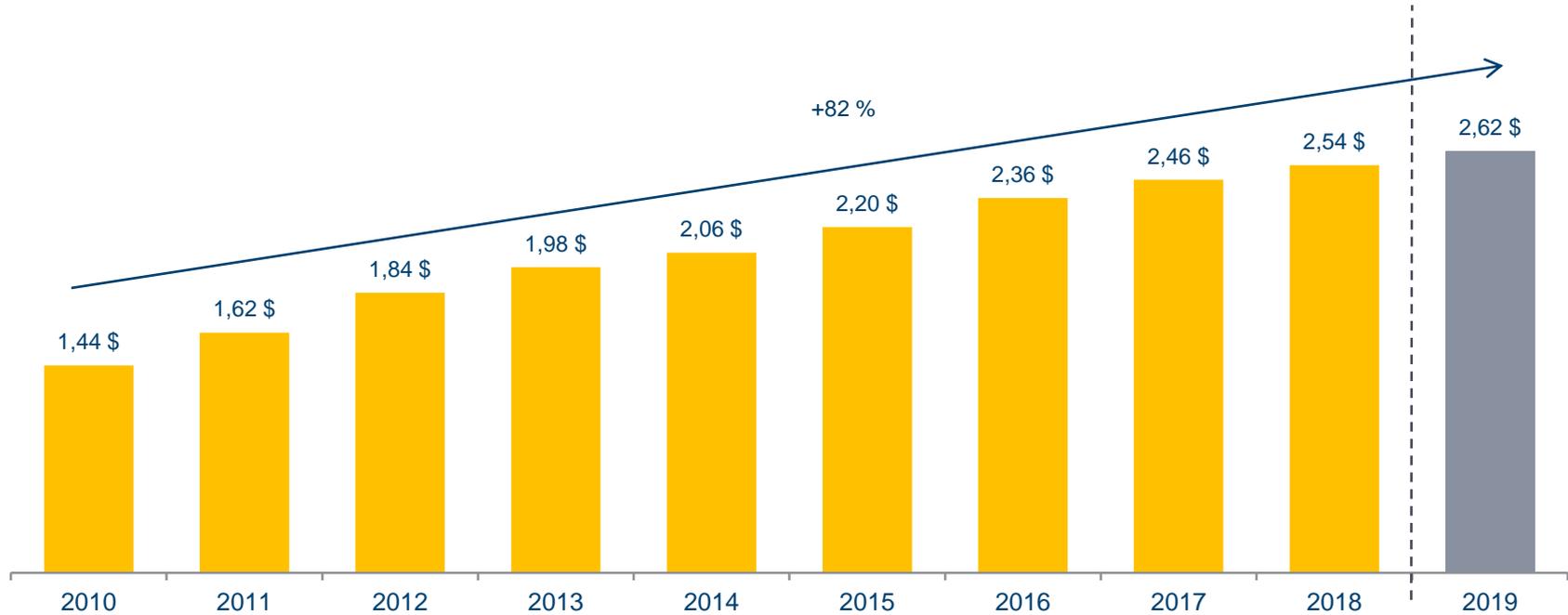


## Ratio CET1 et ratio total des fonds propres



# Bilan en matière de croissance des dividendes

Dividendes déclarés par action ordinaire  
(\$/action)



# Plan stratégique

# Progrès réalisés à l'égard de nos initiatives stratégiques

Progrès considérables réalisés à l'égard des initiatives clés qui propulseront BLCGF au cours des mois et des années à venir

## Fondations



**Renforcer  
nos fondations**

## Croissance



**Investir dans la  
croissance durable**

## Performance



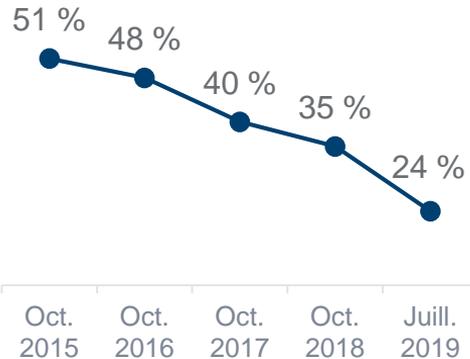
**Améliorer la  
performance**



# Culture axée sur la performance

Le contexte des relations de travail soutient la performance sur plusieurs fronts.

% des membres de l'équipe qui sont syndiqués



- ✓ Limitation à des postes existants précis (principalement des postes de professionnels et de service à la clientèle du réseau de succursales du Québec)
- ✓ Priorité accordée au rendement et aux qualifications individuels comme critères clés de prise de décision
- ✓ Conditions de travail mises en place comparables à celles offertes par nos concurrents
- ✓ Souplesse accrue (c.-à-d. pour impartir et automatiser certaines fonctions administratives, pour prévoir l'horaire de travail des employés en fonction des besoins des clients)

Les activités de détail en succursale au Québec peuvent recommencer à se concentrer sur les activités génératrices de revenus.



# Cliniques de santé financière



Première banque canadienne à réussir la transition de son réseau de succursales d'une offre traditionnelle à une offre 100 % Conseil

- ✓ Les 450 conseillers de nos cliniques financières se consacrent à aider nos clients à améliorer leur santé financière.
- ✓ L'ensemble de nos professionnels peuvent désormais maximiser les relations client-conseiller à valeur ajoutée.



# Lancement des services numériques de B2B Banque



B2B Banque lance ses comptes bancaires en ligne et ses produits de dépôt numériques.

- ✓ Les clients des conseillers et courtiers indépendants à l'échelle du Canada sont les premiers à bénéficier de nos nouveaux services numériques.
- ✓ Les premiers commentaires reçus des conseillers et courtiers indépendants sont positifs. Ils apprécient le fait que B2B Banque continue de les aider à bâtir leur entreprise.



# Lancement des services numériques de la BLC



Lancement partout au Canada d'ici la fin de l'automne

- ✓ Nous ciblons de nouveaux clients à la recherche de produits de dépôt sans soucis.
- ✓ Nous procédons au lancement stratégique d'autres produits numériques pour attirer de nouveaux clients.



# Efficiency



Évolution vers une structure de coût plus efficiente en réduisant les tâches administratives obsolètes en succursale

- ✓ Élimination des activités administratives non essentielles et des opérations qui se chevauchent
- ✓ Automatisation et impartition des activités liées à l'approbation et à l'octroi de crédit, au recouvrement et à l'administration
- ✓ Réduction des coûts liés à la gestion des activités traditionnelles des succursales



# Croissance

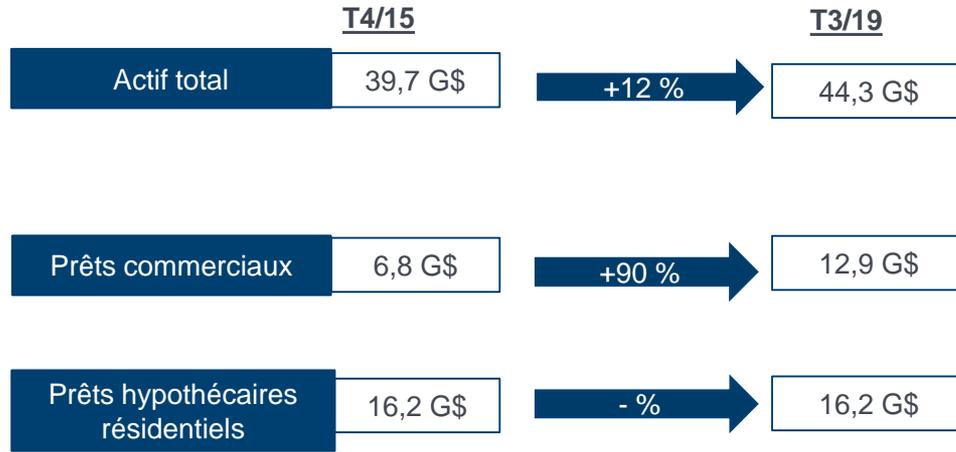


Accent continu mis sur la croissance rentable, alors que nous optimisons la composition de notre portefeuille de prêts et gérons les actifs pondérés en fonction des risques

- ✓ Services aux entreprises : croissance continue supérieure à 10 % au moyen de la spécialisation dans certains secteurs et produits
- ✓ Cliniques de santé financière : Les clients bénéficieront d'une expérience client différente, dans le cadre de laquelle la conversation sera entièrement axée sur l'amélioration de leur santé financière.
- ✓ Les services numériques de B2B Banque et de la BLC nous permettront d'attirer de nouveaux clients.



# Croissance ciblée de l'actif



2018

Rééquilibrage du portefeuille de prêts commerciaux après trois exercices de croissance accélérée et d'acquisitions

2019 et au-delà

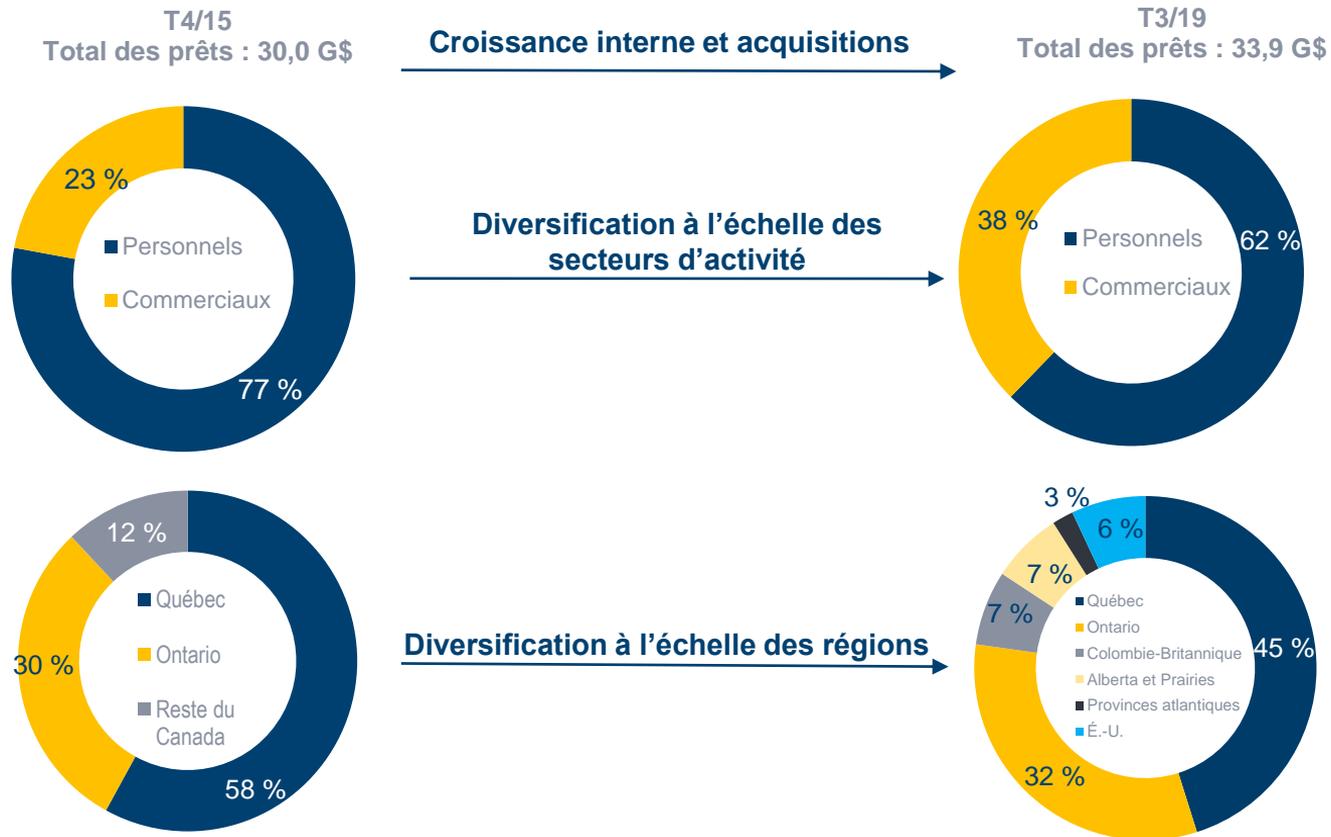
Croissance ciblée supérieure à 10 % des prêts commerciaux à marge élevée

Stabilisation du portefeuille de prêts hypothécaires résidentiels

Reprise de la croissance à un niveau inférieur à 5 %



# 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



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 juillet 2019	9,0 %	10,2 %	12,2 %	4,6 %
Norme réglementaire minimale	7,0 %	8,5 %	10,5 %	3,0 %



**Crédit**

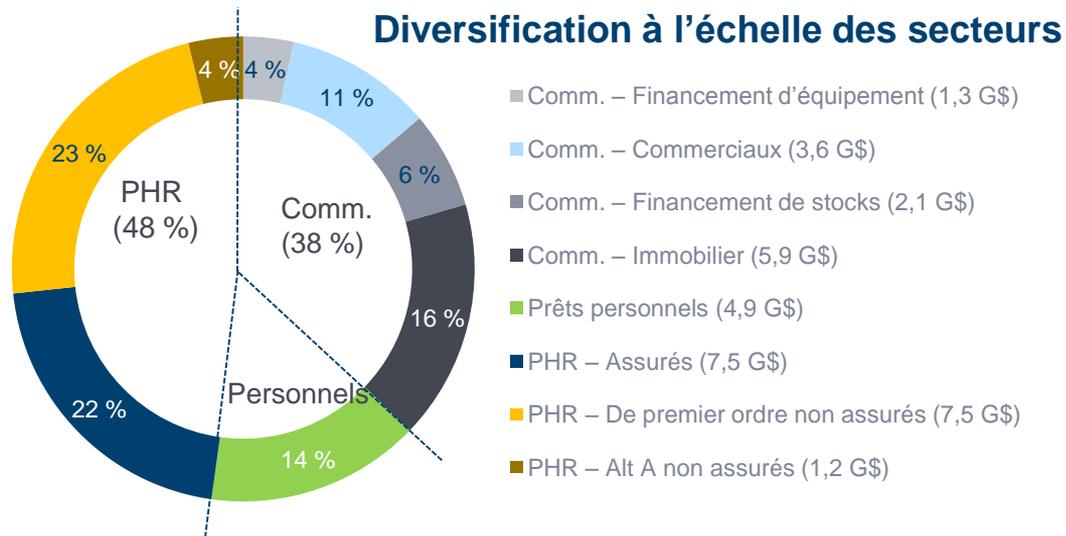
# Aperçu du portefeuille de prêts (au 31 juillet 2019)

**Total des prêts** 33,9 G\$

**Prêts hypothécaires résidentiels (PHR)** 16,2 G\$

**Prêts commerciaux (Comm.)** 12,9 G\$

**Prêts personnels** 4,9 G\$



- ✓ 97 % des prêts du portefeuille sont garantis.
- ✓ Aucune exposition sectorielle > 10 %
- ✓ Aucun prêt hypothécaire à risque

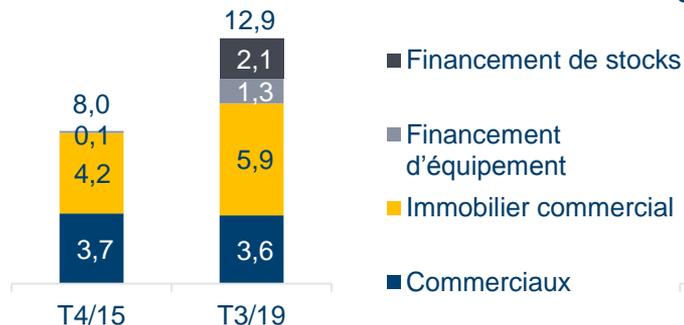


# Portefeuille de prêts commerciaux – solide, diversifié et croissant

## Portefeuille de prêts commerciaux

(En milliards de dollars)

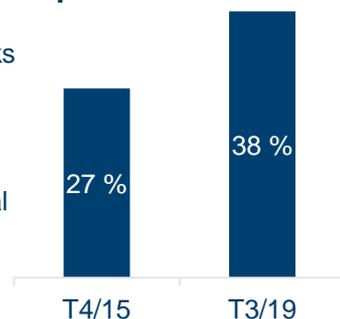
### Croissance interne et par acquisitions



## Prêts commerciaux

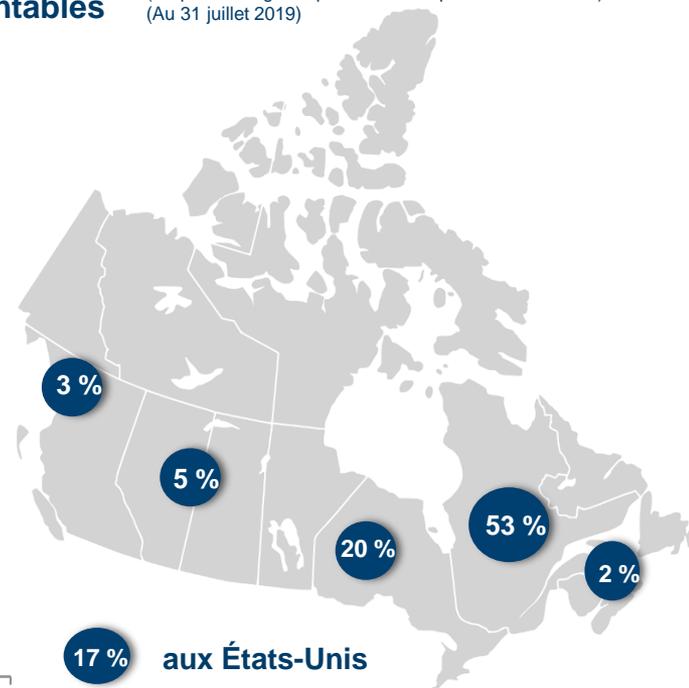
(En pourcentage du total des prêts)

### Évolution vers une proportion accrue de prêts commerciaux plus rentables



## Portefeuille pancanadien et présence aux États-Unis

(En pourcentage du portefeuille de prêts commerciaux)  
(Au 31 juillet 2019)



## Qualité du crédit solide et faible ratio de pertes



■ Prêts commerciaux et acceptations (en milliards de dollars)

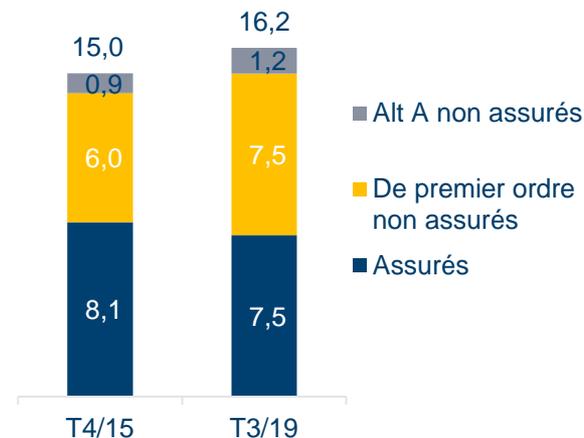
◆ Provisions pour pertes sur créances (en % des prêts commerciaux et acceptations)



# Portefeuille de prêts hypothécaires résidentiels (PHR) (au 31 juillet 2019)

## Composition du portefeuille de PHR

(En milliards de dollars)



Du T4/15 au T3/19 :

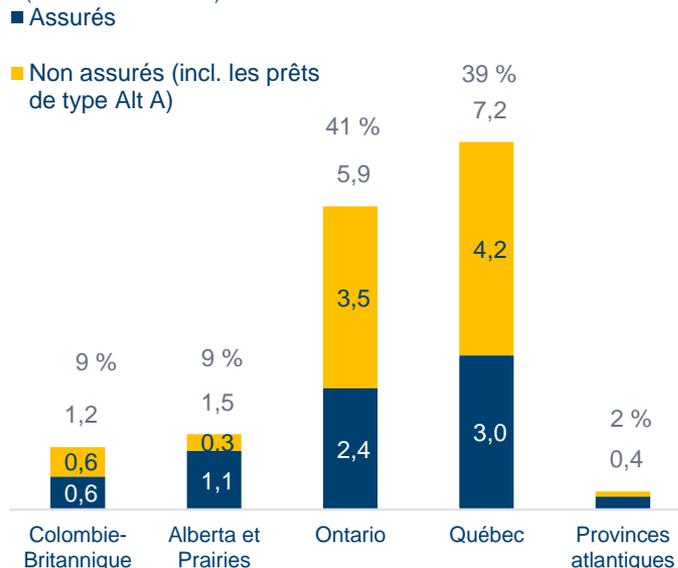
- ✓ La diminution de la proportion de prêts hypothécaires assurés et les pertes sur prêts toujours faibles reflètent les critères de souscription solides de BLCGF.

Au 31 juillet 2019 :

- ✓ 2 canaux de distribution (cliniques financières et courtiers. Les prêts de type Alt A sont distribués par le canal des courtiers uniquement.)
- ✓ 1 seule politique et ligne directrice en matière de souscription

## Portefeuille de PHR par région

(En milliards de dollars)



## Total des PHR : Provisions pour pertes sur créances (%) vs solde des PHR (en milliards de dollars)



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

47 %    55 %    50 %    57 %    57 %

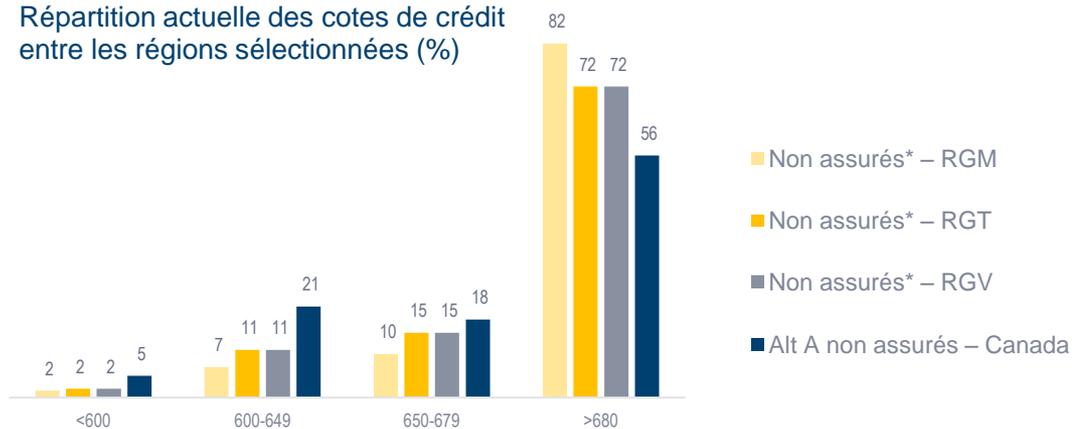
- ✓ Ratio prêt-valeur toujours bas (moyenne : 57 %) des PHR non assurés au Canada
- ✓ Échelle mobile : plus la valeur de la propriété est élevée, plus le ratio prêt-valeur est faible

Le ratio prêt-valeur reflète l'estimation actuelle de la valeur de la garantie, incluant les marges de crédit hypothécaire. Au 31 juillet 2019 : marges de crédit hypothécaire de 0,8 G\$ (67 % au Québec, 18 % en Ontario, 15 % dans le reste du Canada).

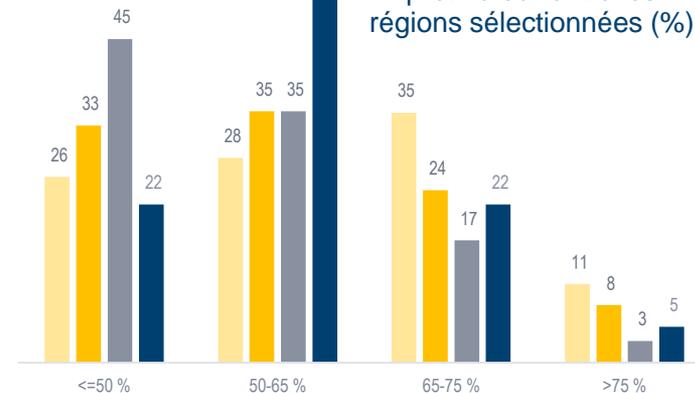
# Portefeuille de prêts hypothécaires résidentiels non assurés

(au 31 juillet 2019)

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	2,6 G\$	1,7 G\$	0,3 G\$	1,2 G\$
Ratio prêt-valeur moyen (%) **	55 %	51 %	47 %	54 %
Moyenne des cotes de crédit	751	688	693	669

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

\*\* Ratio prêt-valeur – reflète l'estimation actuelle de la valeur, incluant les marges de crédit hypothécaire.

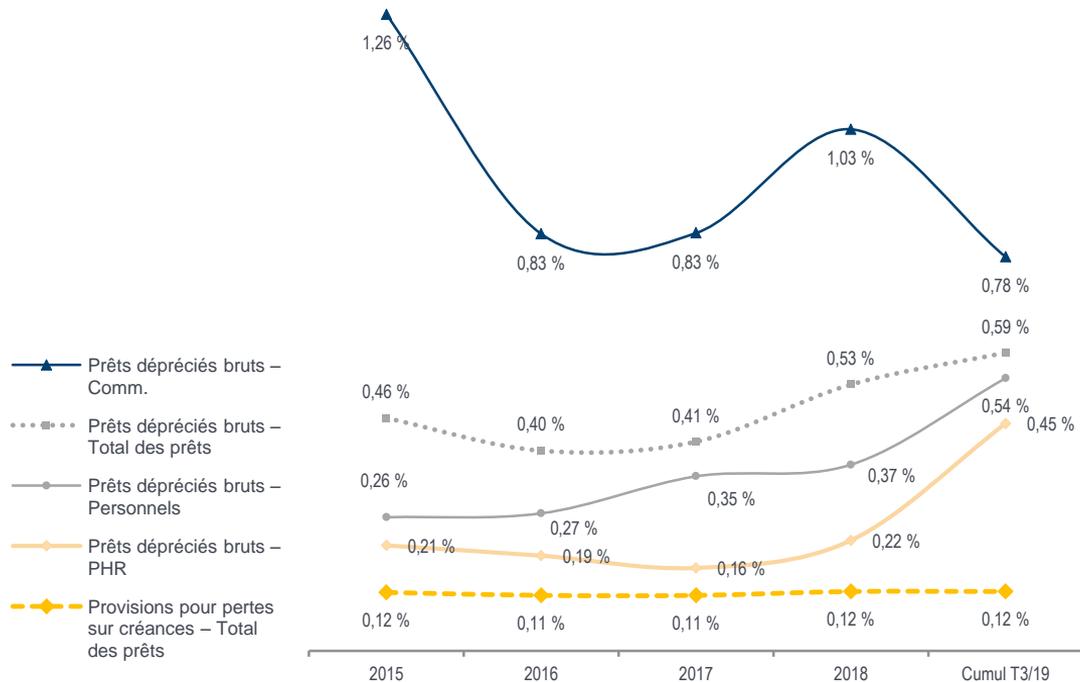
RGM – Région du Grand Montréal. RGT – Région du Grand Toronto. RGV – Région du Grand Vancouver.



# Gestion saine du risque de crédit

## Prêts dépréciés bruts vs provisions pour pertes sur créances

(en pourcentage des prêts et acceptations)



Bien que les prêts dépréciés bruts soient plus élevés dans le secteur des prêts commerciaux comparativement aux autres secteurs, les provisions pour pertes sur créances demeurent faibles et stables.

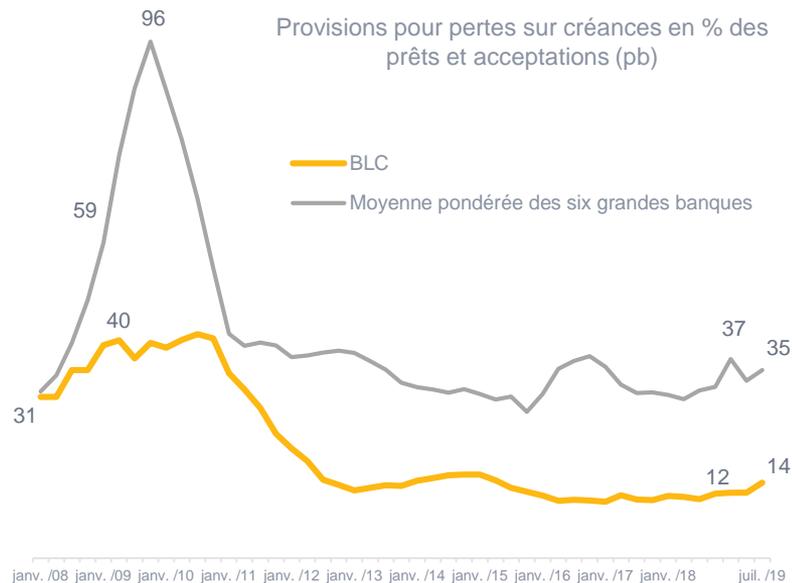
Ceci reflète le fait que les prêts commerciaux problématiques sont gérés par une équipe solide dont plusieurs membres sont d'anciens experts en insolvabilité.

Par conséquent, le pourcentage des prêts dépréciés bruts est plus élevé en raison d'un cycle de gestion plus long, mais le niveau de pertes est plus bas grâce à des sorties prudentes, renforcées par les pratiques de prêt garanti prudentes et les critères de souscription rigoureux de BLCGF.

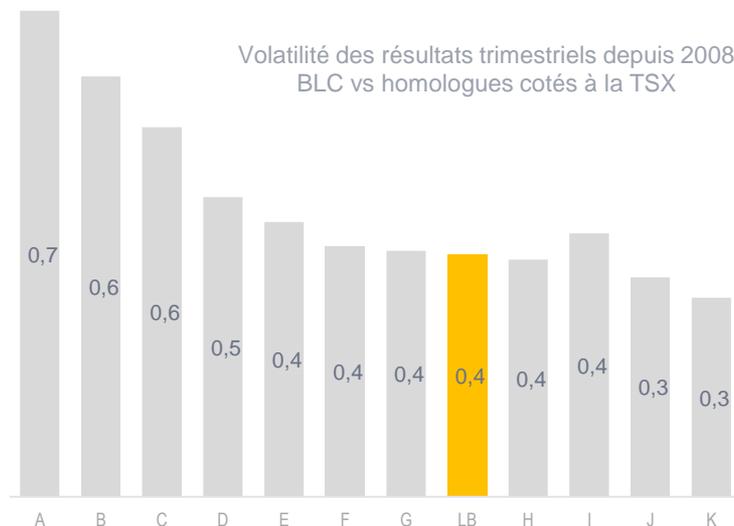


# Faibles pertes sur prêts et faible volatilité des résultats

**La qualité du crédit a constamment 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, la souscription rigoureuse et des sorties prudentes



**Faiblesse persistante de la volatilité des résultats, conformément à celle des six grandes banques** – bonne gestion des risques, diversification et stabilité du revenu

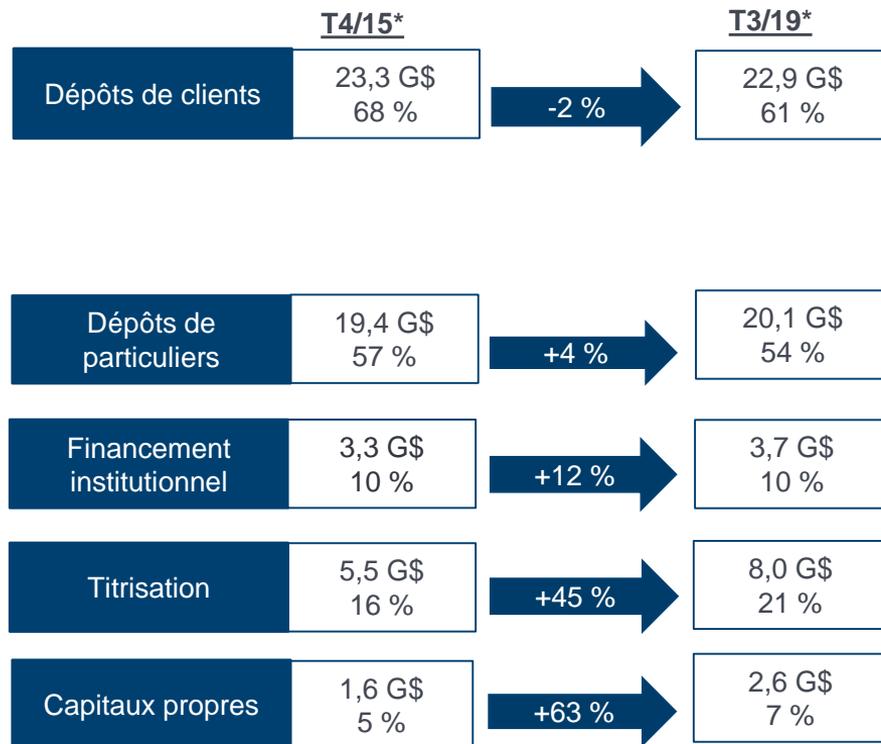


Les données trimestrielles sur le résultat net comme présenté, les provisions pour pertes sur créances et le total des prêts proviennent de Bloomberg.

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

# **Liquidité et financement**

# Évolution du financement



Niveau des dépôts stable malgré la fermeture de 40 % des succursales

## 2019 et au-delà

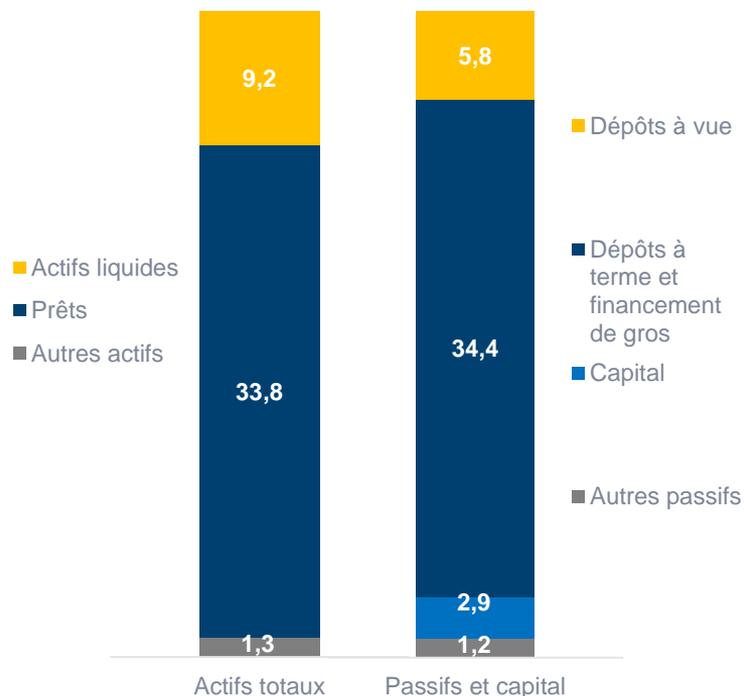
- Gestion du bilan axée sur les passifs
- Accent mis sur les dépôts et les CPG non utilisés provenant de trois canaux :
  - Cliniques de santé financière
  - Conseillers et courtiers indépendants
  - Plateforme numérique
- Situation de liquidité prudente
- Diversification du financement



\* En pourcentage du financement total. Les dépôts de clients incluent tous les dépôts de particuliers et d'entreprises.

# Gestion du bilan (au 31 juillet 2019)

## Bilan (44,3 G\$)



- Gestion prudente des liquidités guidée par l'appétit pour le risque
- Réduction des liquidités excédentaires après la signature de la nouvelle convention collective
- 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 de dollars)



**À plus long terme**

# Nous faisons ce que nous avons prévu faire

## Renforcer nos fondations

### 1 Reconstruire une plateforme de gestion de compte appropriée

- Mettre en œuvre une feuille de route technologique incluant un nouveau système bancaire central
- Établir une présence Web / mobile / GAB appropriée
- Mettre en œuvre une stratégie de transformation au numérique

### 2 Moderniser les fonctions de l'entreprise

- Investir dans la gouvernance et la conformité
- Améliorer et centraliser les processus
- Améliorer et normaliser la gouvernance dans tous les secteurs

### 3 Développer de nouveaux éléments de marque

- Harmoniser la marque de l'entreprise
- Fournir des possibilités d'éducation financière

## Investir dans la croissance rentable en répondant aux besoins des clients

### 4 Élaborer une gamme de produits concurrentiels

- Simplifier la gamme actuelle
- Aligner la gamme de produits sur tous les canaux de clients
- Élaborer de nouveaux produits qui répondent aux besoins des clients

### 5 Bâtir des équipes de conseillers/directeurs de comptes de premier ordre

- Stimuler l'efficacité de la force de vente
- Constituer des équipes de conseillers et de directeurs de comptes
- Moderniser la distribution au détail
- Investir dans les services-conseils

### 6 Mieux comprendre et servir les segments de clientèle clés

- Concentrer les efforts sur les segments de clientèle clés
- Utiliser l'analytique pour mieux développer les relations
- Solliciter les commentaires de nos clients sur la manière dont nous pouvons nous améliorer

### 7 Élargir la distribution à l'échelle des régions

- Être présents là où nous pouvons réussir
- Augmenter les sources de dépôts directs des clients
- Repenser les options de distribution et en offrir de nouvelles

## Améliorer la performance

### 8 Réduire le coût de l'administration

- Rationaliser les fonctions administratives non essentielles

### 9 Mieux gérer le capital

- Mettre en œuvre l'approche fondée sur les notations internes avancée
- Optimiser la composition des produits

### 10 Bâtir une culture axée sur la performance

- Gérer en fonction des résultats et des mesures
- Devenir un employeur de choix



# Banque Laurentienne Groupe Financier

Position financière solide et bonne qualité du crédit tout au long de la transformation

<b>Fonds propres et situation de liquidité</b>	BLCGF n'a jamais été dans une meilleure situation financière, en termes de fonds propres et de liquidité.
<b>Financement</b>	BLCGF tire parti de multiples sources de financement et reste bien diversifiée, grâce à trois canaux de détail: cliniques financières, courtiers et conseillers indépendants et plateforme numérique.
<b>Crédit et gestion du risque</b>	BLCGF continue d'afficher des provisions pour pertes sur créances faibles par rapport à celles du secteur, ce qui témoigne de la qualité de la souscription et de la gestion du risque de crédit.
<b>Processus et technologie</b>	BLCGF continue d'améliorer ses processus et sa technologie. Compte tenu de la finalisation de la phase 1 de l'initiative visant le système bancaire central, nous bâtissons sur des fondations solides.



# Faits saillants du T3/19

# Performance financière

## Amélioration de la performance financière de base

T3/19 vs T2/19



	Base ajustée <sup>(1)</sup>	Comme présenté
<ul style="list-style-type: none"><li>• Revenu net d'intérêt</li><li>• Marge nette d'intérêt</li><li>• Frais autres que d'intérêt</li><li>• Ratio d'efficacité</li><li>• Résultat net</li><li>• Résultat dilué par action</li><li>• Rendement des capitaux propres</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• hausse de 7 %</li><li>• hausse de 8 pb</li><li>• baisse de 2 %</li><li>• amélioration de 290 pb</li><li>• hausse de 6 %</li><li>• hausse de 6 %</li><li>• hausse de 20 pb</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• hausse de 7 %</li><li>• hausse de 8 pb</li><li>• baisse de 3 %</li><li>• amélioration de 360 pb</li><li>• hausse de 10 %</li><li>• hausse de 11 %</li><li>• 50 pb</li></ul>

### Contrebalancée en partie par :

- La diminution des autres revenus en raison surtout de la baisse des revenus sensibles aux marchés des capitaux
- L'augmentation de la provision pour pertes sur créances

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



# Nos objectifs financiers à moyen terme pour 2021

## Performance, cumul T3/19<sup>(1)</sup>



Rendement des capitaux propres ajusté

**8,0 %**

écart à 780 pb<sup>(2)</sup>

Réduire l'écart à 250 pb d'ici 2021<sup>(3)</sup>

Ratio d'efficacité ajusté

**72,7 %**

< 63 % d'ici 2021

Résultat dilué par action ajusté

**3,20 \$**

en baisse de 26 %<sup>(4)</sup>

Croissance de 5 % à 10 % annuellement

Levier d'exploitation ajusté

**(8,5) %**

Positif



### Prêts aux clients commerciaux

Croissance de 3,1 G\$ pour atteindre 16,0 G\$ d'ici 2021

T3/19  
12,9 G\$

2021  
16,0 G\$

### Prêts hypothécaires résidentiels

Croissance de 2,8 G\$ pour atteindre 19,0 G\$ d'ici 2021

T3/19  
16,2 G\$

2021  
19,0 G\$

### Dépôts de clients<sup>(5)</sup>

Croissance de 5,1 G\$ pour atteindre 28,0 G\$ d'ici 2021

T3/19  
22,9 G\$

2021  
28,0 G\$

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

(2) Écart fondé sur les résultats du cumul T3/19 (la moyenne pondérée des six principales banques canadiennes étant de 15,8 %).

(3) 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.

(4) Par rapport au cumul T3/18.

(5) Y compris les dépôts de particuliers obtenus par l'intermédiaire des succursales et des courtiers et des conseillers indépendants, ainsi que les dépôts d'entreprises.



# **Personne-ressource**

## **Relations avec les investisseurs**

**Susan Cohen**

**Directrice, Relations avec les investisseurs**

**514 284-4500, poste 40452**

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