

ALLOCUTION DE RÉJEAN ROBITAILLE

PRESIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION

BANQUE LAURENTIENNE

LORS DE L'ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES

DE LA BANQUE LAURENTIENNE

19 MARS 2013

NOTES POUR UNE ALLOCUTION DE M. RÉJEAN ROBITAILLE,
PRESIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION
BANQUE LAURENTIENNE

ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES
BANQUE LAURENTIENNE
19 MARS 2013 À 9 H 30
AU CENTRE DES SCIENCES, MONTRÉAL

Mise en garde concernant les énoncés prospectifs

Dans le présent 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, faire 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 porteurs de titres de la Banque 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.

De par 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 assurer que ces attentes s'avéreront exactes.

L'incidence pro forma de Bâle III sur les ratios de fonds propres réglementaires est fonction de l'interprétation, par la Banque, des règlements proposés par le Comité de Bâle sur le contrôle bancaire (CBCB) et des exigences établies par le Bureau du surintendant des institutions financières Canada (BSIF). Toute modification apportée à l'interprétation des règles de Bâle III pourrait avoir une incidence sur l'analyse de la Banque.

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, l'activité 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, la concurrence, les notes de crédit, la rareté des ressources humaines et l'environnement technologique. 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 divergent des attentes exprimées, les personnes intéressées sont priées de consulter le rapport annuel de la Banque, à la rubrique « Cadre de gestion intégrée des risques », et les autres documents publics déposés par la Banque et disponibles sur le site www.sedar.com.

En ce qui a trait aux avantages attendus de l'acquisition des sociétés MRS et de la Fiducie AGF et aux déclarations de la Banque à l'égard de l'augmentation du résultat par suite de ces transactions, ces facteurs comprennent également, sans s'y limiter, la possibilité que les synergies ne se concrétisent pas dans les délais prévus; le risque de ne pouvoir intégrer rapidement et efficacement les activités; le risque lié à la réputation et à la réaction des clients de B2B Banque ou des sociétés MRS et de la Fiducie AGF face à la transaction; et le fait que la direction doit consacrer beaucoup de temps aux questions relatives à l'acquisition.

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 a adopté les IFRS comme référentiel comptable. Les IFRS constituent les principes comptables généralement reconnus (PCGR) des entités canadiennes ayant une obligation d'information du public pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2011. La Banque utilise à la fois les PCGR et certaines mesures financières non conformes aux PCGR pour 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 rigoureuse de son potentiel de rentabilité et de développement.

Seule l'allocation prononcée fait foi

**MR. RÉJEAN ROBITAILLE
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION
ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES – 19 MARS 2013**

Chers actionnaires,
Mesdames et messieurs,
Bonjour,

C'est toujours pour moi un grand plaisir et un privilège de vous accueillir à cette assemblée annuelle afin de passer en revue nos principales réalisations du dernier exercice financier.

Résultats record pour une sixième année consécutive

En 2012, pour une sixième année consécutive, nous avons réussi à enregistrer des résultats records et ce, malgré un environnement rempli de défis, associés notamment à l'incertitude économique et aux faibles taux d'intérêt. Nous avons bien compris que nous ne pouvions pas contrôler cet environnement difficile, mais que nous pouvions nous y adapter en nous servant de notre agilité et de notre créativité. C'est exactement ce que nous avons cherché à accomplir en 2012.

Performance des cinq dernières années

À bien des égards, nos récentes réalisations s'inscrivent dans le prolongement de ce qui a été accompli par la Banque au cours des cinq dernières années.

Tous nos indicateurs clés de performance affichent une tendance à la hausse depuis cinq ans. Le revenu total a augmenté de 36 %, alors que le résultat net a progressé encore plus rapidement, passant de moins de 95 millions \$ en 2007 à près de 141 millions \$ en 2012, soit une augmentation de 49 %. La Banque a également connu une croissance importante de ses portefeuilles de prêts et de dépôts, qui ont augmenté respectivement de 77 % et de 71 %.

Beaucoup de gens ignorent que l'actif total a presque doublé depuis cinq ans, et se situe à près de 35 milliards \$ et que la Banque figure maintenant parmi les 40 plus grandes banques en Amérique du nord. C'est une réalisation majeure pour nous, mais c'est surtout un fait d'armes pour nos employés. Grâce à leur travail, à la confiance que nous témoignent nos clients, à la solidité de notre plan d'affaires et à la gestion prudente de nos risques, nous avons réussi à générer une forte croissance interne, année après année, qui figure parmi les plus élevées de l'industrie bancaire au Canada.

Confiants en nos moyens et en notre avenir, nous avons été la seule banque à augmenter son dividende trimestriel à chaque année depuis 2007. Ainsi, le dividende annuel a connu une hausse de 59 % en cinq ans. En 2012 seulement, nous avons augmenté notre dividende trimestriel à deux reprises, pour une hausse annuelle de 14 %.

Tout ceci n'aurait pas été possible n'eut été de notre solide capitalisation. Pour saisir les possibilités de croissance qui s'offrent à nous, respecter les ratios réglementaires et poursuivre nos investissements, la Banque a procédé en 2012 à des émissions de capital qui ont totalisé 482 millions \$. Ces émissions démontrent la confiance des investisseurs et des marchés financiers envers notre plan d'affaires.

Ce plan repose sur un certain nombre de stratégies, dont j'aimerais à présent vous parler.

Particuliers et PME – Québec : forte croissance

Notre secteur d'affaires le plus visible aux yeux du public demeure celui des Particuliers et de la PME. Les dernières années ont été bénéfiques pour eux dans leur marché naturel qu'est le Québec.

Depuis quatre ans, le secteur a enregistré une croissance annuelle moyenne de 11 % pour les prêts hypothécaires résidentiels qui ont franchi en 2012 le cap des 10 milliards \$. Notre clientèle cible dans ce marché demeure les jeunes familles.

Signe de l'intensification de notre présence auprès des entreprises, les prêts aux PME se sont accrus en moyenne de 14 % par année depuis quatre ans pour atteindre 1,3 milliard \$. Dans ce marché, nous poursuivons le développement de notre approche pour certains créneaux comme les pharmaciens propriétaires et le domaine de la santé, les garderies privées subventionnées et les entreprises agricoles, lesquels ont généré la moitié de la croissance des prêts au cours des cinq dernières années. Enfin, les dépôts des PME ont marqué une croissance annuelle moyenne de 53 % pour se chiffrer à présent à un milliard de dollars.

Notre véritable passion pour l'excellence du service est reconnue et appréciée par nos clients. Nos sondages de satisfaction révèlent que près de 95 % de nos clients se disent « satisfaits ou très satisfaits » de la qualité du service reçu. C'est en mettant l'accent sur nos valeurs fondamentales de proximité et de simplicité que nous pouvons enregistrer d'aussi bons résultats, qui se confirment d'année en année.

Enfin, nous avons démarré en 2012 la vente des fonds Mackenzie. La gamme de produits de fonds communs, gérée par Mackenzie et commercialisée sous le nom de la Banque Laurentienne, aura pour effet d'accroître notre rayonnement dans le domaine de l'investissement. C'est là un partenariat qui augmente la profondeur et la qualité de l'offre à notre clientèle, dans un secteur non lié aux taux d'intérêt, celui de la gestion du patrimoine.

B2B Banque : une année marquante de son histoire

Passons maintenant à notre filiale B2B Banque qui a connu un exercice 2012 tout simplement exceptionnel, pour ne pas dire historique.

Tout d'abord et tel que planifié, notre filiale B2B Trust est officiellement devenue, en juillet 2012, B2B Banque, une banque à charte fédérale. Ce changement était une évolution logique car au

cours des dernières années, l'entreprise était de plus en plus reconnue pour offrir des produits et services bancaires. La transition vers un statut de banque à charte n'a fait qu'officialiser les choses, tout en permettant de simplifier nos processus administratifs.

Lors du dernier exercice, B2B Banque a réalisé coup sur coup deux acquisitions stratégiques, soit celle des sociétés MRS et celle de la Fiducie AGF. Nous parlons ici d'acquisitions majeures avec des impacts significatifs. B2B Banque a augmenté de 61 % ses prêts et acceptations bancaires et de 37 % ses dépôts qui s'établissent respectivement à 9 et 13 milliards \$. Les actifs sous gestion sont passés de 3 milliards \$ à tout près de 24 milliards \$.

Dans les faits, avec l'acquisition de ces deux compagnies, nous aimons dire que nous avons combiné le meilleur des trois mondes de ces trois entités afin de desservir 27 000 conseillers financiers partout au Canada. Cette présence pancanadienne est d'ailleurs fondamentale pour B2B Banque, dont le portefeuille est composé à 90% de prêts provenant de l'extérieur du Québec.

Les deux acquisitions viennent incontestablement renforcer le positionnement de B2B Banque comme chef de file dans son domaine, en plus d'augmenter la diversité de son offre.

Immobilier et Commercial : stratégie de spécialisation

Notre secteur Immobilier et Commercial a lui aussi connu un très bon exercice financier 2012. Son portefeuille de prêts moyens s'élève à près de 3,4 milliards \$, en hausse de 10 % par rapport à l'exercice précédent.

Le marché canadien du financement immobilier et commercial est très vaste. Pour y être efficace et se tailler une place de choix, notre secteur déploie une stratégie de spécialisation dans certains segments du marché et pour certains types de produits de financement, où il détient des avantages concurrentiels.

Notre équipe spécialisée en énergie et infrastructures en constitue un très bon exemple. Bien que ce groupe vise un créneau très spécifique, sa portée est pancanadienne. Misant sur la profondeur de l'expérience de l'équipe et un service à la clientèle supérieur, cette équipe est rapidement parvenue à se démarquer dans ce marché.

L'équipe Immobilier et Commercial de la Banque compte 14 centres d'affaires répartis partout au Canada et les deux tiers des prêts sont réalisés à l'extérieur du Québec.

Notre équipe se positionne comme un banquier spécialisé, rapide et agile avec qui il est facile de transiger et de répondre aux besoins de nos clients. Nous cherchons donc à nous démarquer sur le marché, par des structures et processus simplifiés et plus souples que ceux de la concurrence.

Valeurs mobilières Banque Laurentienne : cap sur l'Ouest

Notre quatrième secteur est Valeurs Mobilières Banque Laurentienne et Marchés des capitaux.

VMBL, comme nous l'appelons, possède son caractère distinct car il se spécialise notamment dans l'analyse des entreprises de petites capitalisations boursières. La couverture de recherche, qui s'établit désormais à 70 entreprises, oriente les activités de financement des sociétés, de ventes et de négociation.

En 2012, nous avons pris de l'expansion à Winnipeg, ce qui aura pour effet d'accélérer le développement des affaires dans cette région du pays. Valeurs Mobilières Banque Laurentienne et Marchés des capitaux compte désormais un réseau de 16 bureaux à travers le Canada.

Une présence pancanadienne

J'aimerais conclure ce survol de nos activités en vous parlant justement de notre présence pancanadienne.

Tous ceux qui nous connaissent et nous suivent depuis un certain temps savent qu'il fait partie de nos objectifs d'affirmer de plus en plus la présence de la Banque Laurentienne à l'échelle canadienne. Nous avons maintenant plus de 240 points de service à travers le Canada.

Une présence pancanadienne offre de nombreux avantages, dont celui de diversifier nos risques, étant donné les profils économiques et démographiques variés des régions du Canada, et de saisir les nombreuses opportunités qui s'offrent à nous afin que la Banque Laurentienne occupe une place, SA place, à l'échelle pancanadienne.

Comité de direction

Les succès de la Banque reposent sur le travail et le dévouement de ses milliers d'employés et sur une équipe de direction compétente et dynamique, que j'aimerais vous présenter :

- Luc Bernard, à la tête du secteur Particuliers et PME – Québec ;
- François Desjardins, président et chef de la direction de B2B Banque ;
- Gilles Godbout, vice-président exécutif, Opérations et systèmes ;
- Michel C. Lauzon, chef de la direction financière ;
- Pierre Minville, chef de la gestion des risques ;
- Lorraine Pilon, responsable des Affaires corporatives et des Ressources humaines et Secrétaire ;
- Stéphane Therrien, à la tête du groupe Immobilier et Commercial et ;
- Michel C. Trudeau, président et chef de la direction, Valeurs Mobilières Banque Laurentienne.

Relations de travail et prix prestigieux

Il ne faut jamais oublier qu'il y a un visage humain derrière tout ce qu'accomplit une institution financière comme la Banque Laurentienne. Je suis très heureux de pouvoir affirmer que le sentiment d'appartenance et de fierté de nos employés a continué de progresser au fil des dernières années, tout comme nos relations avec notre partenaire syndical demeurent très constructives.

Nos efforts sont d'ailleurs reconnus et récompensés. La Banque Laurentienne a remporté un prix prestigieux en 2011 au concours des cultures d'entreprise les plus admirées au Canada, présenté par Waterstone Human Capital, de même qu'un autre prix au programme Promoteurs de passion du Canada 2012 présenté par Knightsbridge Talents stratégiques. Unique en son genre, ce dernier reconnaît les organisations qui cherchent et réussissent à promouvoir leur passion, et qui suscitent l'énergie, l'intensité et la persistance nécessaires pour générer des résultats supérieurs.

Je tiens ici à rendre hommage à nos 4 200 employés pour l'excellence de leur travail et à les remercier pour tout ce qu'ils accomplissent au quotidien pour nos clients et l'organisation.

Présentation des gagnants des prix Guy-Vanier

J'aimerais maintenant vous présenter des employés qui se sont démarqués de façon particulière cette année et qui se méritent les plus hautes reconnaissances de la Banque. Tout d'abord, dans la catégorie Prix Relève Banque Laurentienne, qui honore des employés s'étant joint à la Banque dans les 3 à 5 dernières années, nos deux récipiendaires sont Marko Sijakovic, Directeur de comptes, Financement immobilier – syndication et Vincent Lacroix, Directeur, Vente et conseil, Succursales Place-de-la-Cité et Cap-Rouge.

Cinq personnes se méritent cette année le prix Guy-Vanier, ainsi nommé en l'honneur d'un ancien président de la Banque, et remis à des employés modèles qui incarnent de magnifique façon nos valeurs. Nos gagnants de cette année sont :

- Marc Béland, Opérations et systèmes
- Linda Bergeron, Service à la clientèle virtuel
- Stéphane Dugal, PME – Québec
- Shawn Sampson, Gestion du risque de crédit
- Davin Wong, B2B Banque;

Le Prix Carrière Banque Laurentienne est quant à lui remis cette année à une employée qui cumule plus de 36 ans de service à la Banque. Elle a toujours été un modèle inspirant pour ses collègues et une conseillère hors-pair pour nos clients. Ce prix est remis à Ginette Grenier, Directrice, Relation client, Succursale Vimont.

Au chapitre des prix d'équipe, trois groupes se sont particulièrement démarqués cette année et se méritent un prix Ray McManus, en l'honneur de mon prédécesseur à la présidence de la Banque.

Le Prix Ray McManus Projet est remis cette année à l'équipe qui a travaillé sur l'intégration des sociétés MRS. Voilà un exemple parfait d'un projet exigeant un investissement professionnel et humain considérable de la part de tous. J'invite donc Mike Kazmierowski, ainsi que tous les employés qui ont travaillé à cet important projet à se lever.

Le prix Ray McManus Équipe est remis, tout d'abord, à l'équipe Financement immobilier – Montréal. En 2012, ils ont réussi à établir plusieurs nouveaux partenariats et à développer de façon importante notre portefeuille de financement immobilier. J'invite Luc Perron et son équipe à se lever.

L'équipe des Affaires juridiques se mérite aussi le Prix Ray McManus. Cette équipe joue un rôle indispensable dans le succès de tous les grands projets spéciaux de la Banque, qui présentent souvent des défis de taille. Bravo et félicitations à Jean Daigle et son équipe.

Bravo à tous nos récipiendaires.

L'avenir de la Banque

Aujourd'hui, la Banque Laurentienne est mieux capitalisée que jamais ; son bilan est sain et ses activités bien diversifiées, que ce soit sur le plan sectoriel ou géographique. Nos employés se démarquent, nos clients se montrent très satisfaits et nos actionnaires continuent de nous témoigner leur confiance.

Nous avons une stratégie claire, très ciblée et qui a fait ses preuves depuis quelques années.

Nous pouvons aussi compter sur un excellent conseil d'administration, dont je remercie les membres pour leur apport et la solide gouvernance dont ils nous font bénéficier.

Pour toutes ces raisons, l'avenir de la Banque nous semble très prometteur. Je souhaite de tout cœur que nos clients, nos employés et nos actionnaires seront encore longtemps avec nous pour en bénéficier eux aussi.

Merci de votre attention.