

ALLOCUTION DE RÉJEAN ROBITAILLE

PRESIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION

BANQUE LAURENTIENNE

LORS DE L'ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES

DE LA BANQUE LAURENTIENNE

2 avril 2014

NOTES DE L'ALLOCATION PRONONCÉE PAR  
M. RÉJEAN ROBITAILLE,  
PRESIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION  
BANQUE LAURENTIENNE

ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES  
LE 2 AVRIL 2014 À 9 H 30  
AU MONUMENT NATIONAL, À MONTRÉAL

**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.

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 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, 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 diffèrent des attentes exprimées, les personnes intéressées sont priées de consulter la rubrique « Profil de risque et cadre de gestion des risques » 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).

En ce qui a trait aux avantages attendus de l'acquisition de la Compagnie de Fiducie AGF (Fiducie AGF) et aux déclarations de la Banque à l'égard de l'augmentation du résultat par suite de cette transaction, ces facteurs comprennent, 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 la réaction des clients de B2B Banque ou de ceux de la Fiducie AGF relativement à la transaction; et le fait que la direction doit consacrer beaucoup de temps aux questions relatives aux acquisitions.

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.

### **ADOPTION DE LA NORME COMPTABLE IFRS MODIFIÉE RELATIVE AUX AVANTAGES DU PERSONNEL**

Avec prise d'effet le 1<sup>er</sup> novembre 2013, la Banque a adopté les modifications à la Norme internationale d'information financière (IFRS) existante relative aux avantages du personnel, qui exige le retraitement de l'information comparative et des mesures financières de 2013 de la Banque. En outre, la Banque a publié, le 12 février 2014, un communiqué distinct qui présente les résultats financiers trimestriels et annuels pour 2013, lesquels tiennent compte de l'adoption de ces modifications. L'adoption de cette norme a également eu une incidence sur les fonds propres réglementaires. Sur une base pro forma, le ratio des fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires au 31 octobre 2013 aurait été réduit d'environ 0,2 %, pour s'établir à 7,4 %. Des informations additionnelles sur l'incidence de la transition figurent également dans les notes des états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités et dans les informations supplémentaires présentées pour le premier trimestre 2014.

### **MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX PCGR**

La Banque utilise à la fois les principes comptables généralement reconnus (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 rigoureuse de son potentiel de rentabilité et de croissance.

Seule l'allocation prononcée fait foi.

## **Allocution du président et chef de la direction**

### **Assemblée annuelle des actionnaires – 2 avril 2014**

---

Chers actionnaires,  
Mesdames et messieurs,  
Bonjour,

Je suis très heureux de vous accueillir à cette assemblée annuelle qui nous procure l'occasion de passer en revue nos principales réalisations du dernier exercice financier.

#### **Sept années consécutives de résultats records**

En 2013, nous avons enregistré des résultats records pour une septième année consécutive et la Banque a franchi le cap des 150 millions \$ de résultat net ajusté pour la première fois de son histoire.

Les résultats de 2013 sont en continuité avec ceux des dernières années. En effet, comme Michel l'a mentionné précédemment, pour la période allant de 2009 à 2013, nos principaux indicateurs clés de performance affichent tous une tendance à la hausse. Tous ces solides résultats ont été enregistrés pendant une période de turbulence économique, caractérisée par de bas taux d'intérêt. Elle a aussi été accompagnée de nouvelles contraintes réglementaires qui ont nécessité des investissements afin de nous y conformer.

En plus de ces résultats probants, les dernières années nous ont aussi permis de renforcer nos assises et de raffiner nos stratégies. J'aimerais à ce sujet vous présenter mes plus proches collaborateurs, qui sont les artisans de nos stratégies et des succès qui en découlent :

- François Desjardins, président et chef de la direction de B2B Banque ;

- Gilles Godbout, responsable des Services aux particuliers et chef de la direction informatique ;
- Michel C. Lauzon, chef de la direction financière ;
- Pierre Minville, chef de la gestion des risques ;
- Lorraine Pilon, responsable des Affaires corporatives et ressources humaines ;
- Stéphane Therrien, responsable des Services aux entreprises ;
- Michel C. Trudeau, président de Valeurs mobilières Banque Laurentienne.

J'aimerais maintenant prendre quelques instants pour discuter des orientations qui guideront nos actions futures dans nos quatre grands secteurs d'activités.

### **Des services aux entreprises en forte croissance**

Commençons par nos activités auprès des entreprises, où nous nous concentrons sur le marché des PME et des développeurs immobiliers. Au cours des cinq dernières années, les prêts commerciaux ont connu une augmentation de 85 % et franchi en 2013 le cap des 5 milliards \$, répartis à peu près également entre les prêts aux entreprises et le financement immobilier.

Grâce à notre présence au Québec, en Ontario, en Alberta et en Colombie-Britannique, nous avons acquis une solide réputation dans plusieurs spécialisations où nos équipes d'experts nous permettent de nous démarquer sur le marché.

Parmi ces domaines d'expertise, je me dois de mentionner le financement immobilier où nous gérons un portefeuille de l'ordre de 2,5 milliards \$. D'ailleurs, plusieurs projets de construction d'envergure ont vu le jour grâce à la participation de la Banque Laurentienne. En effet, nous avons été partenaire financier dans plusieurs projets de résidences du Groupe Maurice et différents projets de tours à condominium du promoteur immobilier Samcon. Nous sommes aussi impliqués dans le financement du quartier DIX30, avec la firme Ipso Facto et le promoteur Devimco, et dans la réalisation de deux projets à proximité du Centre Bell, pour ne nommer que ceux-là.

En matière de financement commercial, nous sommes de plus en plus reconnus dans les créneaux spécialisés où nous avons une valeur ajoutée importante pour nos clients.

Cette stratégie de spécialisation porte fruits et nous permet réellement de nous différencier sur le marché. Grâce aux équipes spécialisées que nous avons en place, nous établissons des relations d'affaires basées sur une compréhension approfondie des marchés dans lesquels évolue chacun de nos clients. Ainsi, nous comprenons mieux leurs objectifs d'affaires et pouvons développer avec eux des solutions bien adaptées à leurs réalités propres. Les créneaux dans lesquels nous avons développé des spécialités sont ceux de l'énergie renouvelable, l'aéronautique, les soins de santé, les partenariats public-privé et la transformation agro-alimentaire. Dans ce dernier domaine, par exemple, nous sommes très fiers de mettre nos spécialistes à contribution pour aider des entrepreneurs tels que J.B. Laverdure et Les vergers Leahy à poursuivre leur croissance.

Toujours dans les services aux entreprises, nous sommes particulièrement fiers d'avoir lancé avec succès, à l'automne dernier, nos solutions de crédit-bail. Dans les faits, nous sommes la première institution bancaire québécoise à offrir ces solutions. Il s'agit pour nos clients d'une alternative très intéressante au financement traditionnel, qui procure une flexibilité additionnelle à leurs efforts et investissements dans le but d'accroître leur productivité. Comme vous le savez, les PME représentent un puissant moteur de l'économie québécoise et canadienne. Nous sommes très heureux d'ajouter de la valeur à notre gamme de produits en leur offrant cette solution de financement qui permettra de soutenir, voire d'accélérer, leur croissance.

Ces entrepreneurs qui sont à la tête d'entreprises, nous les connaissons très bien car ils sont nos partenaires d'affaires depuis très longtemps. Nous avons constaté à cet effet que la gestion de leurs affaires bancaires personnelles représentait souvent un défi de temps pour eux. Nous avons donc décidé en 2013 de regrouper notre équipe de gestion privée avec nos services commerciaux afin de créer de meilleures synergies et une offre supérieure pour desservir l'ensemble des besoins de cette clientèle.

## **B2B Banque : des intégrations réussies**

J'aimerais maintenant vous parler de B2B Banque. Comme vous le savez, notre filiale a été très active au cours des dernières années, réalisant coup sur coup les acquisitions des Sociétés MRS en 2011 et de la Fiducie AGF en 2012. Le processus d'intégration est maintenant presque terminé et l'ensemble des employés de B2B Banque et des deux entreprises acquises sont maintenant regroupés dans un seul bureau, en plein cœur du centre financier de Toronto, sur Bay Street, d'où ils peuvent encore mieux desservir leur clientèle.

Avec ces acquisitions, les volumes d'affaires ont augmenté de manière quasi exponentielle. Le total des prêts a bondi de 61 %. Les actifs administrés, quant à eux, ont été multipliés par 8, passant de 3,5 à 28,7 milliards \$. C'est une croissance par acquisitions phénoménale que B2B Banque a réussi à gérer avec brio, et dont nous bénéficions tous à présent.

En effet, les stratégies proactives de développement de B2B Banque se sont traduites par une croissance de 70 % de la contribution du secteur au résultat net ajusté de la Banque au cours des cinq dernières années.

Grâce aux deux acquisitions réalisées, B2B s'impose à juste titre comme un chef de file dans son domaine. Nous souhaitons d'ailleurs être considérés comme étant LA banque des conseillers financiers au Canada. Le modèle d'affaires de notre filiale repose sur une offre ciblant les clients désireux de prendre en main leur avenir et leur santé financière par l'entremise d'un conseiller financier ou d'un courtier. En desservant plus de 27 000 conseillers financiers et courtiers, B2B Banque est maintenant devenue une référence incontournable dans son domaine, de par la compétitivité des produits et services offerts.

Grâce à nos activités commerciales et à celles de B2B Banque, la Banque Laurentienne est aujourd'hui une entreprise au rayonnement pancanadien. Avec près

de 40 % de ses prêts à l'extérieur du Québec, nous avons acquis une stature canadienne significative.

Je me permets aussi de rappeler qu'environ la moitié de notre rentabilité provient maintenant d'activités menées à l'extérieur du Québec. Cela nous assure une diversification accrue et nous permet de mieux bénéficier des particularités régionales de l'économie canadienne.

### **Moderniser nos services aux particuliers**

Toujours aussi essentiels à nos activités, et pierre d'assise de notre développement depuis 167 ans, nos Services aux particuliers continuent de se réinventer.

Les services bancaires connaissent une profonde transformation car les clients s'attendent aujourd'hui à exécuter leurs affaires bancaires par de multiples canaux : succursales, guichets automatiques, Internet, appareils intelligents, et j'en passe. Nous devons donc nous assurer que nos clients puissent facilement transiger avec nous quand et où ils le souhaitent, selon leurs préférences.

À cet égard, nos services ont été améliorés en cours d'année, notamment avec le lancement de notre nouvelle plateforme transactionnelle sur Internet. De même, la simplification de nos processus et de nos façons de faire est au cœur de nos priorités afin de libérer nos conseillers de certaines tâches administratives et leur permettre ainsi de consacrer plus de temps à conseiller leurs clients et à les accompagner dans leurs projets.

Dans toute cette évolution de services bancaires, la Banque se démarque par son désir toujours aussi profond de bien servir nos clients particuliers, et de faire preuve de toute l'ingéniosité et l'agilité dont nous disposons pour leur faciliter la vie. Nos clients nous sont fidèles ; il est de notre devoir de reconnaître et de mériter cette loyauté en devenant toujours meilleurs.

## **Valeurs mobilières Banque Laurentienne : diversification et expansion**

Parlons maintenant de Marchés des capitaux et Valeurs mobilières Banque Laurentienne que nous appelons communément VMBL. Ce secteur continue d'être un acteur de premier plan dans les produits à revenu fixe, partout au Canada et se démarque de plus en plus grâce à son excellente équipe couvrant l'économie et les marchés boursiers.

Les gens de VMBL tiendront d'ailleurs la semaine prochaine leur première Conférence pour les investisseurs institutionnels de petites capitalisations. Cette conférence accordera une place prépondérante aux entreprises suivies par le service de recherche de VMBL. L'événement servira à consolider le positionnement de VMBL comme firme de choix dans le créneau des petites capitalisations.

Je ne saurais aussi passer sous silence le travail de l'équipe des Services aux particuliers de VMBL qui regroupe maintenant quelque 85 conseillers en placement. En ces temps de volatilité sur les marchés, les conseils de ces experts sont particulièrement précieux et appréciés de la clientèle.

### **À l'écoute de nos clients**

À travers l'évolution des stratégies de nos quatre grands secteurs d'affaires, un élément revient toujours invariablement et c'est celui de s'assurer que nous soyons toujours plus pertinents pour nos clients, en misant sur nos valeurs de simplicité et de proximité. Générer de la valeur ajoutée pour nos clients demeure la meilleure façon de créer également de la valeur à long terme pour nos actionnaires.

À cet égard, je tiens à rappeler que l'équipe de direction et le Conseil d'administration de la Banque accordent une importance toute particulière à la notion de bonne gouvernance et d'intégrité. Les assises de la Banque Laurentienne reposent sur la confiance que nous témoignent nos clients.

Nous nous faisons un devoir d'agir de façon responsable et d'être équitables dans nos décisions envers toutes nos parties prenantes, soit nos employés, nos clients et nos actionnaires.

La Banque Laurentienne jouit d'une excellence réputation, fondée sur des valeurs de respect et d'intégrité. Cette réputation enviable, nous en prenons grand soin et nous en sommes fiers.

J'entends parfois des gens dire que la Banque Laurentienne est une petite banque, compte tenu de la structure bancaire canadienne. Cependant dans le contexte global des banques, la réalité est différente. Nous occupons en effet le 36<sup>e</sup> rang parmi les quelque 7 000 banques en Amérique du Nord, et le septième rang au Canada. Malgré cette position enviable dont nous sommes très fiers, nous ne visons pas à être la plus grande banque. Nous visons à être une banque à échelle humaine et un partenaire financier toujours plus présent pour ses clients. Notre ambition est d'être les meilleurs dans les marchés et créneaux où nous sommes présents. Et sachez que nos employés et notre équipe de direction y travaillent à tous les jours.

Au sujet de nos employés, justement, nous avons encore cette année reçu une reconnaissance pour la qualité de nos programmes de ressources humaines. Nous avons en effet été nommés parmi les *Meilleurs employeurs de Montréal* dans le cadre d'un concours organisé par Media Corp. Cette distinction s'ajoute à deux autres prix d'importance que nous avons gagnés au cours des dernières années, soit celui de la culture d'entreprise la plus admirée et celui des Promoteurs de passion.

Comme à chaque année, j'aimerais maintenant prendre quelques minutes pour souligner la contribution exceptionnelle de plusieurs employés de la Banque à notre succès.

Tout d'abord, nous voulons reconnaître cette année, les équipes qui grâce à leur persévérance, leur ingéniosité et leur dévouement, ont permis à la Banque de dépasser les objectifs qu'elle s'était fixés.

Dans un premier temps, j'aimerais vous présenter les 2 équipes récipiendaires d'un prix Ray McManus – Équipe : l'équipe Financement immobilier, Région centrale ainsi que le Centre anti-fraude. J'inviterais les représentants de ces deux équipes à se lever afin que nous puissions les applaudir.

Un autre prix de groupe a été décerné cette année pour un projet remarquable, et j'ai nommé l'équipe de B2B Banque pour le projet d'intégration de Fiducie AGF (applaudissements).

Maintenant, laissez-moi vous présenter les huit employés qui se sont mérité cette année les plus hautes distinctions à la Banque, soit les prix Guy-Vanier et les prix Relève Banque Laurentienne.

Les récipiendaires des prix Relève Banque Laurentienne cette année sont **Yunping Wong**, Analyste intermédiaire de processus, B2B Banque et **Louis-Philippe Leblanc**, Analyste senior, Risque de marché (applaudissements).

Je vous présente maintenant les récipiendaires d'un prix Guy-Vanier cette année :

- Carolyne Boisvert, Vice-présidente adjointe, Revenu net d'intérêt et rentabilité clients;
- Nathalie Houde, Directrice, Relation client, Succursale Beaubien/Langelier;
- Denis Labbé, Conseiller principal, architecture de solutions, Innovation et optimisation des processus;
- Louise Vézina, Directrice principale, Développement des affaires, Gestion privée;
- Frank Yan, Analyste principal, Finance, B2B Banque.

Et finalement, je suis très fier de vous présenter la récipiendaire du prix Carrière. Une femme qui est à l'emploi de la Banque depuis plus de 35 ans, elle a toujours assumé ses fonctions avec enthousiasme et dévouement, et n'a jamais compté ses heures pour ses clients et ses employés. Mesdames et messieurs, notre récipiendaire du prix Guy-Vanier Carrière de cette année : madame Francine Barbe, vice-présidente-adjointe, Marché local Centre-ville / Plateau.

En terminant, j'aimerais vous remercier, actionnaires, clients, partenaires d'affaires et employés pour votre confiance envers la Banque Laurentienne. Soyez assurés que nous poursuivrons nos efforts pour être à la hauteur de vos attentes.

Merci de votre attention.