

ALLOCUTION DE RÉJEAN ROBITAILLE

PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION  
BANQUE LAURENTIENNE

LORS DE L'ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES  
DE LA BANQUE LAURENTIENNE

1<sup>er</sup> avril 2015

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

ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES  
LE 1<sup>er</sup> AVRIL 2015 À 9 H 30  
AU MONUMENT-NATIONAL, À MONTRÉAL

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, 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 et l'évolution de 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).

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 IFRS MODIFIÉE RELATIVE À LA PRÉSENTATION DES INSTRUMENTS FINANCIERS**

Avec prise d'effet le 1<sup>er</sup> novembre 2014, la Banque a adopté les modifications à la Norme internationale d'information financière (IFRS) relative à la présentation des instruments financiers, qui clarifiaient les exigences en matière de compensation des instruments financiers et qui exigeaient le retraitement de l'information comparative et des mesures financières de 2014 de la Banque. Des informations additionnelles sur l'incidence de l'adoption figurent également dans les notes des états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités et dans les informations supplémentaires présentées pour le premier trimestre 2015.

#### **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. Ces mesures

financières non conformes aux PCGR fournissent aux investisseurs et aux analystes des renseignements utiles afin de leur permettre de mieux apprécier les résultats financiers de la Banque et d'effectuer une analyse plus rigoureuse de son potentiel de rentabilité et de croissance.

Seule l'allocation prononcée fait foi.

Chers actionnaires,  
Chers clients et partenaires,  
Chers employés,  
Mesdames et messieurs,

Je suis très heureux de vous accueillir à notre assemblée annuelle d'actionnaires et de vous voir en si grand nombre. Comme vous le savez, l'assemblée est l'occasion de faire une rétrospective des réalisations de l'année et de présenter nos principales stratégies.

2014 a été une année bien remplie, encore une fois, mais aussi très fructueuse, puisque nous avons à nouveau affiché des résultats ajustés records sur le plan financier. Comme notre chef de la direction financière, Michel Lauzon, l'a mentionné plus tôt, avec un résultat net ajusté de 163,6 million \$, soit 5,31 \$ par action, nous avons connu une hausse de 5 % de nos résultats ajustés par rapport à l'année précédente. De plus, nous avons atteint ou dépassé tous les objectifs que nous nous étions fixés. En résumé, 2014 a été une très bonne année.

Ces excellents résultats font en sorte que la Banque est aujourd'hui encore plus solide, autant en termes de performance financière, que de qualité du bilan. Grâce à la forte croissance que nous avons connue, nous figurons maintenant parmi les 40 plus grandes banques en Amérique du Nord, au 36<sup>e</sup> rang, pour être plus précis.

Mais nous avons décidé de réussir à notre façon. Comme l'indique le titre de notre rapport annuel, il y a plusieurs façons d'être une banque. Et celle que nous avons choisie, c'est de demeurer fidèles à nos valeurs de proximité et de simplicité. C'est aussi de miser résolument sur nos forces et de nous concentrer sur nos caractéristiques distinctives comme leviers de développement.

Historiquement, nous avons toujours été une banque spécialisée. D'une institution présente uniquement sur l'île de Montréal, conformément à notre charte, nous avons progressivement élargi nos champs d'intervention, en préconisant une approche par étapes et en tirant avantage des occasions d'affaires qui se sont présentées à nous tout au long de notre histoire.

Bien entendu, cette approche est différente du modèle traditionnel des banques canadiennes. Plutôt que de chercher à servir tous les types de clients, nous préférons développer et occuper les créneaux dans lesquels nous excellons et où nous pouvons créer le maximum de valeur pour nos clients et nos

partenaires d'affaires. De même, notre taille constitue une force, notamment par l'agilité que nous démontrons dans le temps de réponse à nos clients et par notre adaptabilité à un environnement des plus changeants. C'est notre façon d'être différents et, plus fondamentalement encore, c'est notre raison d'être.

### **B2B Banque : un modèle unique en son genre au Canada**

Cette façon différente de faire les choses se matérialise notamment par notre filiale B2B Banque. Il y a une douzaine d'années, nous avons entrepris de déployer un modèle d'affaires unique s'adressant aux conseillers financiers et aux courtiers partout au Canada. D'ailleurs nous sommes la seule banque au pays à avoir développé une approche de guichet unique pour servir cette clientèle. Avec 9 milliards \$ de prêts, 12 milliards \$ de dépôts et 32 milliards \$ d'actifs sous gestion, B2B Banque est aujourd'hui un chef de file incontournable de son marché au Canada.

Maintenant que les intégrations des deux compagnies que nous avons acquises, soit les Sociétés MRS et la Fiducie AGF, sont terminées, nous pourrions pleinement bénéficier de la force de ces trois entités réunies. Nous en avons d'ailleurs déjà vu les résultats en matière de prêts hypothécaires en cours d'année. Grâce à la gamme élargie de produits que nous offrons, nous sommes aujourd'hui en mesure de desservir un plus large bassin de clients, dont les besoins spécifiques requièrent des produits plus spécialisés. Ainsi, nous avons affiché une croissance de 8 % de nos prêts hypothécaires année sur année à la fin janvier, et ce, après seulement quelques mois de lancement de notre offre élargie de prêts, qui inclut notamment des prêts alternatifs. Confiants dans le grand potentiel de ce segment, nous nous sommes d'ailleurs fixé comme objectif de doubler la taille de nos prêts hypothécaires au cours des cinq prochaines années, c'est-à-dire de le porter à 8 milliards \$. Nous sommes donc convaincus que ce n'est qu'un début pour B2B Banque.

### **Être unique dans notre façon de servir les clients commerciaux**

Notre feuille de route dans le domaine des Services aux entreprises est également unique en son genre. Alors que notre équipe de financement immobilier, présente à travers le Canada, a su se tailler une place enviable dans le marché auprès des promoteurs immobiliers, nous avons développé des spécialités auprès des petites et moyennes entreprises actives dans le secteur de l'énergie et des infrastructures, du financement d'équipement, du manufacturier, de l'agriculture, ainsi qu'auprès des professionnels de la santé.

Nous avons sciemment fait le choix de ne pas être tout pour tout le monde, mais plutôt de sélectionner des créneaux moins bien servis par le marché et de fournir une expertise et une valeur ajoutée à nos clients. Nous ne nous voyons donc pas comme un banquier traditionnel mais bien comme un partenaire d'affaires auprès des entreprises et des développeurs immobiliers. Et cette approche nous donne des résultats tangibles alors qu'au cours des douze derniers mois, nos portefeuilles de prêts commerciaux et d'hypothèques commerciales ont augmenté respectivement de 20 % et 16 %, soit l'une des plus importantes de l'industrie.

De plus, en nous appuyant sur cette approche, nous avons lancé en 2014 un produit de crédit-bail spécifiquement conçu pour répondre aux besoins des petites et moyennes entreprises en matière de financement d'équipement et à leurs objectifs d'augmentation de productivité. La réponse du marché à ce jour est très favorable.

Compte tenu de notre feuille de route et du potentiel des créneaux que nous desservons, nous avons pour cible de doubler la taille de notre portefeuille de prêts aux entreprises, ce qui signifie une croissance de plus de 5 milliards \$ au cours des prochaines années, positionnant ainsi nos activités commerciales comme un fer de lance de notre croissance future.

### **Devenir la référence dans le marché des sociétés à petites capitalisations**

Cette stratégie de spécialisation et de niche trouve aussi son écho auprès de Valeurs mobilières Banque Laurentienne. Alors que les opérations sur titres à revenu fixe, pour lesquelles la firme est particulièrement réputée, demeurent au cœur de ses activités, notre division Institutionnel – Actions élargit de plus en plus son rayonnement distinctif dans le créneau des sociétés à petites capitalisations. Nous sommes d'ailleurs la seule maison de courtage bancaire à se spécialiser dans ce secteur, qui recèle d'attrayantes opportunités de croissance.

### **Services aux particuliers**

Notre quatrième champs de spécialisation, et non le moindre, est nos Services aux particuliers. À l'origine des activités de la Banque, ce secteur continue de se distinguer par sa capacité à bien servir nos clients. La qualité de service est définitivement une marque distinctive de ce secteur. Les consommateurs étant de mieux en mieux informés et toujours plus conscients de l'importance de bien gérer leurs avoirs, le rôle de nos équipes auprès d'eux est crucial pour les aider à assurer une gestion efficace de leurs affaires bancaires et leur santé financière. Pour mieux nous différencier, nous allons mettre plus d'emphase sur le développement de notre offre en matière d'épargne et d'investissement,

tout en simplifiant notre offre de produits. Les résultats sont déjà significatifs puisque nos revenus de ventes de fonds communs de placement ont progressé de 30 % en 2014.

### **Jusqu'où irons-nous?**

L'élargissement de notre présence pancanadienne est plus que jamais au cœur de notre plan d'affaires. B2B Banque, nos Services aux entreprises et Valeurs mobilières Banque Laurentienne contribuent tous les trois à diversifier géographiquement nos opérations. En termes de prêts, les portefeuilles des Services aux entreprises et de B2B Banque sont d'ailleurs déjà fortement présents à la grandeur du Canada. Globalement, environ 50 % de notre rentabilité provient maintenant de l'extérieur du Québec.

### **Reconnaissance**

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

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, les prix Relève Banque Laurentienne et le prix Guy-Vanier Carrière.

Les récipiendaires des prix Relève Banque Laurentienne cette année sont :

- Cindy-Labrie Bujold, Conseillère service aux particuliers, Succursale de Sept-Îles
- Brian Wale, Directeur principal, Régimes autogérés et relations opérationnelles, B2B Banque

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

- Line Laporte, Technicienne juridique, Gestion du risque réglementaire
- Michele Palmieri, Analyste principal, Contrôle et planification, Secteur Finances
- Monique Pépin, Vice-présidente adjointe, Gestion du risque opérationnelle
- Francine Sigouin, Agente, Service à la clientèle, Succursale d'Amos
- Naresh Thakkar, Directeur, Développement des affaires – Hypothèques, 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 27 ans, elle a toujours assumé ses fonctions avec rigueur et dévouement,

et n'a jamais hésité à relever de nouveaux défis afin d'apporter son expertise pour le développement de la Banque. Mesdames et messieurs, notre récipiendaire du prix Guy-Vanier Carrière de cette année :

- Ginette Lallemand, Directrice principale, documentation légale et garanties, Services aux entreprises

C'est grâce à des employés comme ceux et celles que nous venons de vous présenter que la Banque est aussi solide. Je suis extrêmement fier de tous ces employés qui se sont dépassés dans leurs carrières et des impressionnantes avancées que nous avons réalisées au fil des ans.

### **Merci...**

Merci à nos employés engagés envers l'excellence, qui ne ménagent aucun effort pour satisfaire les besoins de tous les clients que la Banque a le privilège de servir.

Un merci bien spécial à mon équipe de direction, qui est à mes côtés tous les jours pour faire de notre Banque une organisation toujours plus forte. Tout d'abord, Gilles Godbout, 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 et François Desjardins, chef de l'exploitation de la Banque.

Merci à nos actionnaires et au conseil d'administration pour la confiance qu'ils nous témoignent.

Et merci à nos clients, qui sont notre véritable raison d'être, d'où notre mission d'être voué à l'atteinte de leurs objectifs financiers.