

Allocution de Bernard Piché

Premier vice-président exécutif, Trésorerie, marchés financiers et courtage

Permettez-moi d'abord, en tant que responsable des activités de trésorerie de la Banque de souligner, qu'aussi bien en terme des liquidités disponibles qu'en terme de capitalisation, la Banque est en excellente position pour supporter la croissance soutenue de ses différentes lignes d'affaires.

En effet, le ratio de capital de première catégorie reste solide à 10,2 % par rapport à 10,5 % à la fin de l'année financière 2004. Le ratio de capital total de la Banque se chiffrait quant à lui à 12,3 % en 2005, comparativement à 14 % pour 2004. La variation du capital total s'explique notamment par la croissance de nos volumes de prêts, mais aussi par les actions que nous avons posées durant l'année pour optimiser notre structure de capital. Nous avons tout particulièrement décidé de rembourser les débentures, série 6. Cette décision nous permet de réduire de façon significative nos coûts de financement tout en maintenant notre capitalisation à un niveau adéquat.

Le fait saillant de la dernière année (et en fait, des six ou sept derniers trimestres) est sans contredit, l'amélioration significative de la marge nette d'intérêt de la Banque.

En effet, il y a maintenant près de deux ans, la Banque a revu en profondeur son approche à la gestion de l'appariement actif / passif. Cette nouvelle approche coïncidait avec l'introduction de changements importants dans les normes comptables afférentes à ces activités. Il en a résulté une approche beaucoup plus structurelle à la gestion de l'appariement.

De plus, dans ce même effort, plusieurs paramètres de gestion ont également été revus pour mieux refléter l'évolution du comportement de certains de nos produits bancaires. Dans l'ensemble, ces mesures ont amené une amélioration

significative de la marge nette d'intérêt de la Banque accompagnée d'une certaine réduction des gains de trésorerie à titre d'autres revenus.

En effet, les autres revenus de trésorerie et des marchés financiers ont fléchi de 14 M\$ au cours de l'exercice financier qui vient de se terminer en regard de l'exercice précédent.

Cependant, la marge nette d'intérêt a progressé de 1,64 % en 2004 à 1,99 % pour 2005. Ainsi, les efforts en matière de gestion de l'appariement joints à la croissance soutenue des portefeuilles de nos lignes d'affaires ont engendré une croissance du revenu net d'intérêt de 22 % soit 58 M\$.

Par ailleurs, le groupe Trésorerie et marchés financiers entend jouer un rôle de plus en plus important pour supporter les lignes d'affaires et ce, par le développement de produits et d'outils performants. Ainsi, nous entendons mettre l'accent dans l'avenir sur l'amélioration constante de notre offre de produits : d'abord, au niveau des produits de placement structurés novateurs, ensuite, au niveau des services internationaux et en particulier du change étranger, et enfin au niveau des services de courtage aux particuliers et aux entreprises.

Nous avons notamment collaboré avec les Services financiers aux particuliers et réalisé une première cette année, en rendant disponible en succursale un produit de billet à terme rétractable. Ces produits, qui ne sont normalement disponibles que par l'entremise de courtiers, offrent un excellent potentiel de rendement.

Nous avons par ailleurs amorcé le développement d'une nouvelle plate-forme Internet de change étranger qui nous permettra de mieux répondre aux besoins de nos clients commerciaux.

Enfin, nous comptons beaucoup sur notre filiale Valeurs mobilières Banque Laurentienne pour diversifier nos revenus et compléter l'offre de services de

notre réseau de succursales. Notre filiale de courtage a connu une bonne année en 2005, bien que sa contribution au revenu net de la Banque soit demeurée relativement inchangée par rapport à l'an dernier. Ceci est notamment la conséquence des investissements consentis afin d'élargir son équipe et son réseau. Avec l'ajout de 25 nouveaux conseillers en placement et l'ouverture de 3 nouveaux bureaux, Valeurs mobilières pourra mieux se déployer dans l'avenir et augmenter sa présence au niveau du courtage aux particuliers.

Le courtier a aussi procédé au lancement d'un nouveau produit, M3, un service multi-dimensionnel de gestion de portefeuille. De plus, une nouvelle plate-forme obligatoire de courtage à escompte est maintenant disponible, ce qui nous permet d'offrir un éventail de services en ligne qui se compare avantageusement à celui des autres banques.

Comme vous pouvez le constater, plusieurs de ces initiatives viennent compléter l'offre des lignes d'affaires de la Banque dans le domaine de la gestion du patrimoine, domaine dont la croissance demeurera soutenue dans les années à venir.