RAPPORT ANNUEL 2013

MAXIMISER NOTRE POTENTIEL

BANQUE LAURENTIENNE

SOMMAIRE

2 Performance 2013
3 Faits saillants
4 Message du président et chef de la direction
8 Message de la présidente du Conseil d'administration
10 Notre équipe de direction
11 Stratégie corporative
12 Services aux entreprises
13 Services aux particuliers
14 B2B Banque
15 Valeurs mobilières Banque Laurentienne et Marchés des capitaux
16 Responsabilité sociale
17 Perspectives économiques
18 RAPPORT DE GESTION
67 ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS
135 Rétrospective
137 Faits saillants trimestriels
138 Régie d'entreprise
140 Comité de direction
142 Conseil d'administration
144 Succursales
145 Bureaux et filiales
146 Glossaire des termes financiers
148 Renseignements aux actionnaires

À PROPOS DE LA BANQUE LAURENTIENNE

La Banque Laurentienne du Canada est une institution bancaire dont les activités s'étendent à la grandeur du Canada. Reconnue pour l'excellence de son service, sa proximité et sa simplicité, la Banque sert un million et demi de clients à travers le pays. Fondée en 1846, elle emploie environ 4 000 personnes qui font d'elle un joueur solide dans plusieurs segments de marché. Elle gère un actif au bilan de 34 milliards $, de même que des actifs administrés de plus de 37 milliards $.

La Banque Laurentienne se démarque par l'excellence de son exécution et son agilité. Ainsi, elle sert les particuliers, tant par l'entremise de ses services en succursale que par une offre virtuelle en évolution constante. Elle jouit également d'une solide réputation auprès des PME, des entreprises de plus grande taille et des promoteurs immobiliers, grâce à sa présence grandissante à travers le Canada et ses solides équipes situées en Ontario, au Québec, en Alberta et en Colombie-Britannique. Sa filiale B2B Banque est quant à elle un leader canadien dans la fourniture de produits et services bancaires et d'investissements aux conseillers financiers et aux courtiers, tandis que l'expertise et l'efficacité des services de courtage de Valeurs mobilières Banque Laurentienne sont largement reconnues à la grandeur du pays.

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 rapport de gestion 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.

En ce qui a trait aux avantages attendus de l'acquisition des sociétés MRS et de celle de la Compagnie de Fiducie AGF et aux déclarations de la Banque à l'égard de l'augmentation du résultat par suite de ces transactions, 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 des sociétés MRS et de la Fiducie AGF face aux transactions; et le fait que la direction doive 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.

QUOI DE NEUF ?

- **Crédit-bail – une nouvelle solution de financement** offerte aux entreprises
- **Nouveau site transactionnel** aux fonctionnalités accrues
- **Nouveaux partenariats avec le Réseau FADOQ et le Réseau des ingénieurs du Québec –** offrant des cartes de crédit et d'autres produits bancaires à un vaste bassin de clients potentiels
- **Nouvelles spécialisations** afin de proposer à nos clients commerciaux toujours plus d'expertise et de valeur ajoutée
- **B2B Banque maintenant au cœur du centre financier de Toronto** – dans un seul et même bureau pour bâtir une équipe unie et plus forte

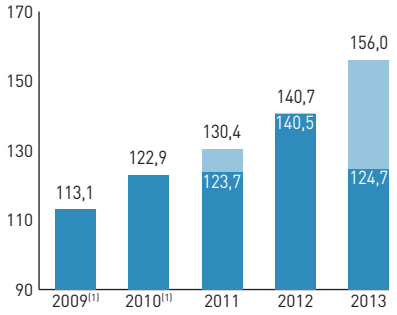
PROCHAINES ÉTAPES...

POUR MAXIMISER SON POTENTIEL, LA BANQUE LAURENTIENNE VA :

- **Compléter l'intégration des acquisitions de B2B Banque** pour créer des occasions de croissance et réaliser des synergies
- **Établir des partenariats** pour élargir la base de clientèle et trouver des solutions efficaces
- Accélérer le développement des activités commerciales pour **améliorer les marges bénéficiaires**
- **Accroître les autres revenus** par la diversification des produits et des canaux de distribution
- Poursuivre son **expansion pancanadienne**

PERFORMANCE ET FAITS SAILLANTS 2013

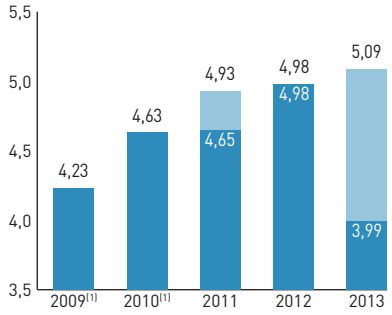
Résultat net
(en millions de dollars)



- Résultat net
- Résultat net ajusté

(1) Conformément aux PCGR du Canada antérieurs.

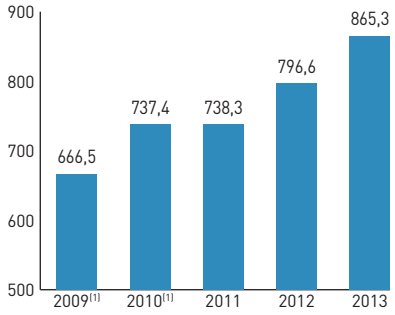
Résultat dilué par action
(en dollars)



- Résultat dilué par action
- Résultat dilué par action ajusté

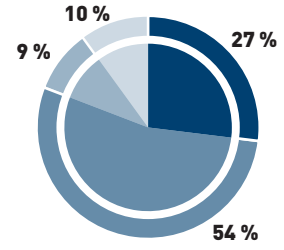
(1) Conformément aux PCGR du Canada antérieurs.

Revenu total
(en millions de dollars)



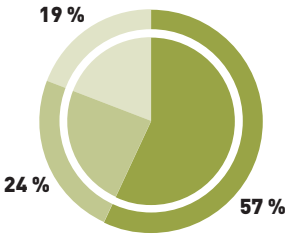
(1) Conformément aux PCGR du Canada antérieurs.

Composition du portefeuille de prêts
(en pourcentage)



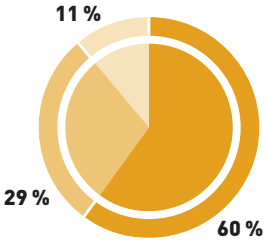
- Prêts personnels
- Prêts hypothécaires résidentiels
- Prêts hypothécaires commerciaux
- Prêts commerciaux et autres (incluant les acceptations)

Composition du portefeuille de dépôts
(en pourcentage)



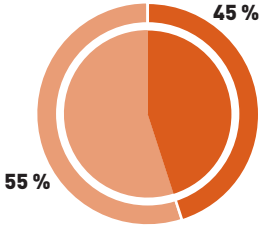
- Dépôts à terme de particuliers
- Dépôts à vue et sur préavis de particuliers
- Dépôts d'entreprises, banques et autres

Répartition géographique des prêts
(en pourcentage)



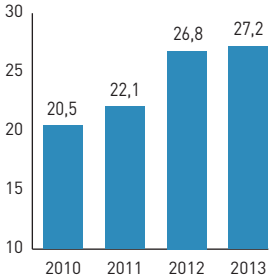
- Québec
- Ontario
- Ailleurs au Canada

Rentabilité géographique
(en pourcentage)

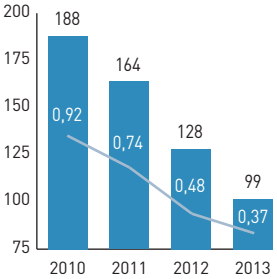


- Québec
- Ailleurs au Canada

Prêts et acceptations
(en milliards de dollars)

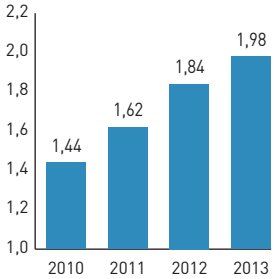


Qualité du crédit
(en millions de dollars ou en pourcentage)

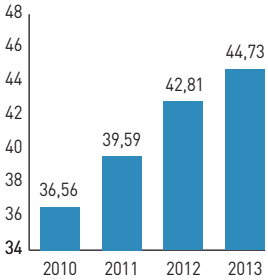


- Prêts douteux bruts
- Prêts douteux bruts (en pourcentage du portefeuille de prêts et d'acceptations)

Dividendes déclarés par action ordinaire
(en dollars)



Valeur comptable de l'action ordinaire
(en dollars)



FAITS SAILLANTS

Aux et pour les exercices clos les 31 octobre
(en milliers de dollars canadiens, sauf les données par action et les pourcentages)

	2013	2012	2011
Rentabilité			
Revenu total	**865 337 $**	796 643 $	738 347 $
Résultat net	**124 680 $**	140 508 $	123 717 $
Résultat dilué par action	**3,99 $**	4,98 $	4,65 $
Rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires	**9,1 %**	12,1 %	12,2 %
Marge nette d'intérêt	**1,66 %**	1,69 %	1,82 %
Ratio d'efficacité	**77,1 %**	75,9 %	71,8 %
Levier d'exploitation	**(1,7) %**	(6,1) %	s. o.
Autres revenus (en % du revenu total)	**34,3 %**	33,3 %	31,7 %
Taux d'impôt effectif	**21,1 %**	23,2 %	21,3 %
Par action ordinaire			
Cours de l'action			
Haut	**47,15 $**	48,68 $	55,87 $
Bas	**42,41 $**	40,66 $	38,62 $
Clôture	**46,55 $**	44,45 $	45,98 $
Ratio cours/résultat	**11,6 x**	8,9 x	9,9 x
Valeur comptable	**44,73 $**	42,81 $	39,59 $
Ratio cours/valeur comptable	**104 %**	104 %	116 %
Dividendes déclarés	**1,98 $**	1,84 $	1,62 $
Rendement de l'action	**4,25 %**	4,14 %	3,52 %
Ratio du dividende versé	**49,6 %**	37,0 %	34,8 %
Mesures financières ajustées			
Résultat net ajusté	**156 032 $**	140 660 $	130 383 $
Résultat dilué par action ajusté	**5,09 $**	4,98 $	4,93 $
Rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires ajusté	**11,6 %**	12,0 %	12,9 %
Ratio d'efficacité ajusté	**72,7 %**	73,1 %	70,6 %
Levier d'exploitation ajusté	**0,7 %**	(3,9) %	s. o.
Ratio du dividende versé ajusté	**38,8 %**	36,9 %	32,9 %
Situation financière			
Actif au bilan	**33 925 680 $**	34 936 826 $	28 963 210 $
Prêts et acceptations	**27 228 697 $**	26 780 879 $	22 087 544 $
Dépôts	**23 927 350 $**	24 041 443 $	20 016 281 $
Actif moyen	**34 198 677 $**	31 464 535 $	27 768 297 $
Actif productif moyen	**33 190 556 $**	30 614 884 $	27 143 591 $
Capitaux propres moyens attribuables aux actionnaires ordinaires	**1 244 376 $**	1 059 118 $	915 369 $
Qualité de l'actif			
Montant brut des prêts douteux	**99 391 $**	128 023 $	163 725 $
Provisions cumulatives pour pertes sur prêts douteux			
Individuelles	**34 266 $**	47 849 $	69 450 $
Collectives	**12 049 $**	12 492 $	18 557 $
Totales	**46 315 $**	60 341 $	88 007 $
Prêts douteux, montant net	**53 076 $**	67 682 $	75 718 $
(En % des prêts et des acceptations)	**0,19 %**	0,25 %	0,34 %
Provisions cumulatives collectives pour pertes sur autres prêts	**69 275 $**	57 201 $	55 143 $
Provisions pour pertes sur prêts	**36 000 $**	33 000 $	51 080 $
(En % des prêts et des acceptations moyens)	**0,13 %**	0,14 %	0,24 %
Profits et pertes latents sur le portefeuille de valeurs mobilières disponibles à la vente	**16 442 $**	23 487 $	41 054 $
Ratio de fonds propres réglementaires selon Bâle III – base « tout compris »			
Catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires	**7,6 %**	s. o.	s. o.
Autres renseignements			
Nombre d'employés en équivalent temps plein	**3 987**	4 201	3 669
Nombre de succursales	**153**	157	158
Nombre de guichets automatiques	**422**	426	427
Nombre de bureaux de courtage	**16**	16	15
Nombre de centres d'affaires commerciales	**35**	38	36

Maximiser notre potentiel

Réjean Robitaille, FCPA, FCA
Président et chef de la direction

Malgré un environnement marqué par de bas taux d'intérêt, de nouvelles contraintes réglementaires et un contexte économique qui demeure incertain, la Banque Laurentienne a enregistré des résultats ajustés records pour une septième année consécutive et franchi le cap des 150 millions $ de résultat net ajusté pour la première fois de son histoire.

Une croissance constante et soutenue des résultats

Les résultats de 2013 sont en continuité avec ceux des dernières années. En effet, le résultat net ajusté de la Banque a affiché une croissance de 11 % pour s'établir à 156 millions $ en 2013. Ces solides résultats ne sont pas le fruit du hasard. Ils s'expliquent par la complémentarité et la diversité géographique de nos activités, l'impact positif des acquisitions et partenariats, la qualité de l'exécution et notre stratégie très ciblée. En vertu de ses bons résultats, la Banque a pu augmenter régulièrement son dividende annuel versé sur ses actions ordinaires, qui s'est chiffré à 1,98 $ en 2013, soit une hausse de 52 % en cinq ans.

Bilan de l'exercice 2013

L'exercice financier 2013 a été marqué par d'importantes réalisations. Je pense notamment ici à l'intégration des Sociétés MRS et de la Fiducie AGF, au lancement de nouveaux produits de crédit-bail et à la première phase de modernisation de notre site Internet transactionnel.

De plus, la Banque a poursuivi son objectif visant à augmenter ses sources de revenus non liés aux taux d'intérêt, qui se sont accrus de 12 % et qui proviennent de sources très diversifiées. Nous avons également contrôlé avec rigueur et efficacité nos coûts d'exploitation afin de créer un levier d'exploitation ajusté positif et ainsi dégager les ressources nécessaires aux investissements requis par notre développement d'affaires. Puisque l'amélioration de notre efficacité est l'une de nos grandes priorités, nous avons mis en œuvre diverses mesures pour optimiser davantage notre structure et nos activités d'exploitation, qui se traduiront par des gains d'efficacité dans l'avenir.

Le résultat net ajusté de la Banque a affiché une croissance de 11 % pour s'établir à 156 millions $ en 2013. Ces solides résultats ne sont pas le fruit du hasard. Ils s'expliquent par la complémentarité et la diversité géographique de nos activités, l'impact positif des acquisitions et partenariats, la qualité de l'exécution et notre stratégie très ciblée.

Nos assises sont donc solides, notre bilan demeure sain et notre niveau de capitalisation est très sain. Reflet de notre gestion rigoureuse et disciplinée, le portefeuille de prêts de la Banque se distingue par sa solidité et sa fiabilité, avec un ratio des pertes sur prêts qui a atteint un niveau parmi les plus bas jamais enregistrés, à 0,13 % en proportion des prêts moyens et acceptations bancaires. Nous sommes particulièrement satisfaits de notre historique de crédit des dernières années. C'est un témoignage éloquent de la discipline de la Banque et de sa rigueur d'exécution dans un contexte de forte croissance de ses portefeuilles de prêts.

De par la taille de ses actifs, qui s'établissaient à près de 34 milliards $ à la fin de l'exercice 2013, la Banque Laurentienne figurait au palmarès des 40 plus importantes grandes banques en Amérique du Nord. C'est là un accomplissement dont nous sommes fiers. En outre, notre Banque continue de s'affirmer à l'échelle du Canada. Depuis quelques années déjà, plus de 50 % de la rentabilité provient de ses activités réalisées à l'extérieur du Québec.

L'avenir s'annonce donc très prometteur pour la Banque Laurentienne et nous l'entrevoyons avec optimisme. Pour relever tous les défis qui nous attendent, nous devrons toutefois continuer d'investir dans notre développement et privilégier le positionnement ciblé qui nous distingue et qui fait notre force.

Intensifier le développement des Services aux entreprises

Les activités touchant les clients commerciaux de la Banque, dirigées vers les PME et les entreprises de taille moyenne, sont au cœur de notre stratégie. Elles représentent une proportion grandissante des revenus et de la rentabilité de la Banque. En effet, les revenus nets des activités commerciales ont augmenté de 139 % au cours des cinq dernières années.

Avec chacune de nos activités commerciales récemment regroupées sous un même secteur, nous pouvons offrir plus de valeur à nos clients, et par conséquent, une offre supérieure de services. Il en résultera également des synergies nouvelles et des possibilités accrues de ventes croisées.

Dans ses objectifs de croissance globaux, la Banque a intensifié ses efforts de vente de produits à plus fortes marges. De par la nature même des activités des Services aux entreprises, ceux-ci se prêtent particulièrement bien à cette stratégie. Nous avons donc décidé d'ajouter à notre offre de produits des solutions de crédit-bail, qui comportent un fort potentiel de développement pour la Banque.

Notre approche de spécialisation dans des créneaux précis répond à l'une des principales exigences des clients commerciaux, c'est-à-dire que leur banquier comprenne bien leur industrie et leur réalité. Cette philosophie est précisément au cœur de notre stratégie de spécialisation où nous devons être une source de valeur ajoutée. Nous continuerons donc de renforcer notre présence dans les créneaux que sont notamment les professionnels de la santé, les entreprises du secteur manufacturier et le domaine de l'énergie et des infrastructures.

De même, dans le secteur du financement immobilier où nous bénéficions déjà d'une solide réputation, nous souhaitons développer davantage certains marchés pour améliorer notre diversification géographique. Notre connaissance et notre expertise du marché contribuent également à l'excellente qualité de crédit de nos portefeuilles.

B2B Banque : un incontournable au Canada

Les efforts de B2B Banque ont été concentrés en 2013 sur l'intégration des deux acquisitions réalisées au cours des dernières années, soit celles des Sociétés MRS et de la Fiducie AGF. Nos stratégies proactives de développement de B2B Banque se sont traduites par une croissance de 78 % de la contribution du secteur au résultat net ajusté de la Banque au cours des cinq dernières années.

D'une firme déjà bien implantée dans le marché des conseillers financiers et des courtiers, B2B Banque se positionne maintenant, grâce à ces acquisitions, au premier rang indiscutable au Canada des institutions financières desservant les conseillers financiers et les courtiers, et comme la seule banque entièrement dédiée à ce marché.

Les deux entreprises acquises, dont l'intégration se poursuit selon les échéanciers prévus, contribuent déjà de manière significative à la rentabilité de la Banque Laurentienne. Une fois leur intégration parachevée, elles généreront d'importantes occasions de croissance. B2B Banque pourra alors maximiser son effet de levier auprès des 27 000 conseillers financiers avec qui elle transige. Nous pouvons ainsi proposer aux conseillers une gamme toujours plus complète et performante de produits afin qu'ils puissent à leur tour mieux servir leurs propres clientèles de particuliers.

B2B Banque n'existe que depuis 13 ans, mais elle s'est déjà hissée au rang de leader de son domaine au Canada. Il s'agit d'un exemple probant de l'agilité et de la qualité d'exécution de la Banque.

Évoluer au rythme des consommateurs

Aujourd'hui, nos clients particuliers désirent être servis de multiples façons et avoir accès à leurs informations financières, où et quand ils le désirent. Le client est le maître à bord et c'est à lui que revient le privilège de décider comment il souhaite transiger avec nous. Notre travail consiste à bien l'écouter et à nous adapter à ses besoins, attentes et exigences.

Les services mobiles et virtuels sont de plus en plus appréciés par nos clients. Nous avons franchi un premier pas en 2013 avec le lancement de notre nouvelle plateforme transactionnelle virtuelle. Nous avons considérablement investi dans notre réseau de succursales au cours des dernières années ; nous souhaitons maintenant que nos clients soient aussi bien servis par nos services virtuels qu'ils le sont en succursale.

Afin de toujours mieux accompagner la clientèle à toutes les étapes du cycle de sa vie financière, la Banque Laurentienne continuera d'améliorer son offre de produits et services dans le marché des produits d'investissement et de la gestion du patrimoine. Notre partenariat avec la Corporation Financière Mackenzie, un chef de file dans la gestion de fonds au Canada, s'inscrit dans cette perspective d'accroître notre rayonnement dans le domaine de l'investissement, en offrant des produits de haute qualité, répondant à tous les profils d'épargnants et d'investisseurs.

2013

Intensifier le développement des Services aux entreprises

B2B Banque : un incontournable au Canada

Évoluer au rythme des consommateurs

Valeurs mobilières Banque Laurentienne : spécialisée et intégrée

Nous sommes devenus une toute nouvelle Banque Laurentienne – plus forte, plus équilibrée, plus agile et mieux outillée pour affronter les défis de l'avenir.

Valeurs mobilières Banque Laurentienne : spécialisée et intégrée

De par son positionnement de courtier intégré, Valeurs mobilières Banque Laurentienne tire avantage d'une saine diversification de ses revenus dans ses quatre segments d'affaires, qui continuent de se développer et de croître.

Valeurs mobilières Banque Laurentienne se démarque sur le marché grâce à ses services orientés vers les plus petites capitalisations et constitue toujours un joueur important dans les produits à revenu fixe partout au Canada. Pour sa part, les Services aux particuliers ont aussi poursuivi le développement de leur plateforme. Les services institutionnels ont pour leur part élargi leur bassin de clientèle et ajouté une expertise en syndication, qui contribue déjà au rayonnement du groupe sur le marché.

Investir dans notre avenir

Les dernières années nous ont permis de bâtir une Banque beaucoup plus solide. Nos portefeuilles ont augmenté de façon significative et la diversification de notre gamme de produits s'est élargie. Nous pouvons aussi maintenant compter sur des outils avancés d'intelligence d'affaires qui nous confèrent un avantage stratégique important. Nous demeurons à l'affût des occasions d'affaires et sommes proactifs dans notre développement. Nos quatre secteurs d'affaires se sont dotés de stratégies ciblées très porteuses, tandis que leur complémentarité assure à la Banque une saine diversification de ses risques. Bref, nous sommes devenus une toute nouvelle Banque Laurentienne – plus forte, plus équilibrée, plus agile et mieux outillée pour affronter les défis de l'avenir.

En 2014, nos priorités toucheront la finalisation des intégrations des Sociétés MRS et de la Fiducie AGF et le développement de nos activités commerciales. Nous serons aussi très disciplinés dans la gestion des dépenses, dans le but de maintenir un levier d'exploitation positif. L'efficacité sera, de façon générale, au cœur de toutes nos actions. À cet effet, nous miserons davantage sur les partenariats technologiques dans la gestion de nos opérations, comme nous l'avons fait lors de la mise en place de notre nouvelle plateforme transactionnelle. Ceci nous permettra d'offrir plus rapidement des solutions éprouvées à nos clients et de réduire nos coûts.

En continuant de miser sur la diversité de nos activités, et par l'accélération de nos efforts visant notre expansion partout au Canada, nous serons en mesure de maximiser tout le potentiel de nos segments d'affaires et de générer une croissance soutenue de la rentabilité de la Banque.

Remerciements à toutes nos parties prenantes

Nous sommes très fiers de pouvoir compter sur des effectifs de 4 000 employés dévoués, à l'écoute de la clientèle et qui ne ménagent aucun effort pour satisfaire les besoins du million et demi de clients de la Banque. Parmi les exemples de cet engagement, je me dois de mentionner les efforts consacrés par nos employés à l'intégration des deux grandes acquisitions de B2B Banque. La passion dont ils ont fait preuve et leur formidable travail d'équipe méritent d'être soulignés.

Je remercie tous les membres de notre Conseil d'administration et notre nouvelle présidente du Conseil, madame Isabelle Courville, en poste depuis mars 2013. Leur apport précieux aux stratégies de la Banque s'avère très significatif.

Enfin, je tiens à exprimer ma reconnaissance à nos actionnaires et clients pour la confiance qu'ils nous témoignent. Nous savons que cette confiance est un privilège qui nous est offert. Il est de notre devoir de la mériter pleinement.

Réjean Robitaille, FCPA, FCA

Président et chef de la direction

Une croissance durable

C'est avec beaucoup d'enthousiasme que j'ai accepté en mars dernier la présidence du Conseil d'administration de la Banque. C'est un honneur pour moi que de diriger les travaux de ce solide groupe d'administrateurs que mon prédécesseur, M. L. Denis Desautels, a rassemblé. Je suis aussi très heureuse d'apporter ma contribution à la poursuite de la longue et fructueuse histoire de la Banque Laurentienne. Troisième plus ancienne compagnie fondée à Montréal, la Banque est forte de ses 167 ans de présence au Québec, et maintenant à l'échelle du Canada.

Isabelle Courville, ing., BCL
Présidente du Conseil d'administration

Un exercice 2013 marqué par la croissance

L'exercice 2013 a été une année d'accomplissements significatifs pour la Banque. Malgré un contexte où la réglementation s'intensifie, la Banque a enregistré d'excellents résultats financiers, et son revenu net ajusté s'est accru de 11 %.

Le plan d'affaires a porté fruit, nous procurant notamment la latitude nécessaire pour augmenter à deux reprises le dividende trimestriel par action en cours d'année. Ainsi, le dividende versé annuellement à nos actionnaires a connu une hausse de 8 % pendant l'exercice 2013. Tout en préservant une solide capitalisation, notre objectif demeure de bien rétribuer nos actionnaires et d'accroître la valeur de leur investissement dans la Banque.

La Banque a aussi poursuivi de nombreuses initiatives pour élargir la gamme de produits offerts à ses différentes clientèles dans tous ses secteurs d'activité, et elle a continué à renforcer sa présence à l'échelle pancanadienne dans les marchés où elle se démarque avec efficacité.

Poursuivre le développement de façon durable

Pour toute entreprise, le maintien d'un juste équilibre à l'égard de ses obligations envers toutes ses parties prenantes est l'un des principes qui assure son succès à long terme. Sur ce plan, la Banque Laurentienne possède tous les atouts pour poursuivre son développement de façon durable, de sorte que nos actionnaires puissent bénéficier de l'appréciation à long terme de la valeur et du rendement de l'entreprise.

Ainsi, la Banque s'assure, de par ses stratégies d'affaires, de demeurer en tout temps pertinente pour ses clients, en misant notamment sur ses valeurs de simplicité et de proximité. Sans prétendre être tout pour tout le monde, elle sélectionne des marchés et des créneaux où elle possède des avantages concurrentiels et où elle est en mesure d'offrir à ses clients une gamme de produits et services à haute valeur ajoutée.

De même, la Banque accorde une grande attention à ses 4 000 employés, qu'il s'agisse de leur mobilisation, du maintien de relations harmonieuses avec notre Syndicat, de l'établissement de pratiques adéquates en matière de rémunération pour les employés et les hauts dirigeants, ou encore de la gestion rigoureuse et attentive des régimes de retraite. Notre Banque se doit aussi de demeurer un citoyen corporatif responsable, qui affirme un engagement et une présence sincères dans toutes les communautés où elle réalise ses activités.

Tous ces sujets sont constamment au cœur des discussions entre le Conseil et la direction. La Banque s'assure ainsi d'augmenter sa rentabilité à court terme, tout en gardant le cap sur la croissance durable de sa performance.

La Banque Laurentienne possède tous les atouts pour poursuivre son développement de façon durable, de sorte que nos actionnaires puissent bénéficier de l'appréciation à long terme de la valeur et du rendement de l'entreprise.

Des comités proactifs

Je veux remercier tous les membres du Conseil d'administration pour l'excellent travail accompli en 2013 et exprimer ma reconnaissance aux trois comités du Conseil qui ont piloté des dossiers importants pour l'avenir de l'entreprise.

Le **comité d'audit,** présidé par Richard Bélanger, se préoccupe bien entendu de la divulgation des résultats trimestriels et annuels de la Banque, mais il doit le faire dans un contexte de mouvance réglementaire, où de nouvelles contraintes et dispositions ont indéniablement des impacts sur nos façons de faire.

Le **comité des ressources humaines et de régie d'entreprise,** présidé par Jean Bazin, veille pour sa part à ce que la Banque se conforme aux normes les plus élevées en matière de gouvernance et de ressources humaines. Le vote consultatif sur la politique de rémunération de la Banque tenu lors de l'assemblée des actionnaires de 2013 a rallié une très grande majorité d'actionnaires. Cela m'apparaît être un témoignage fort de l'excellence de nos pratiques en matière de rémunération.

Le **comité de gestion des risques,** présidé par Michel Labonté, a vu son mandat évoluer très rapidement car la Banque est confrontée à une variété de risques, incluant l'émergence de nouveaux risques qu'il lui faut correctement comprendre, jauger et gérer.

Un Conseil bien diversifié et équilibré

La performance soutenue de la Banque se confirme depuis un certain nombre d'années. Participer à l'évolution et à la transformation d'une entreprise pancanadienne comme la Banque Laurentienne se révèle un défi fascinant pour tous les membres du Conseil.

En ce qui me concerne, je suis fière de pouvoir diriger un Conseil d'administration équilibré et diversifié – la Banque Laurentienne est la banque canadienne affichant la plus forte représentation féminine à son conseil, avec 38 % – , où se côtoient des administrateurs cumulant plusieurs années d'expérience avec de plus jeunes recrues et où il existe un foisonnement d'idées et d'expertises mises en commun, au service des actionnaires. Travailler avec des collègues d'un tel calibre est un grand privilège.

En terminant, je veux remercier l'équipe de direction dont le Conseil apprécie l'étroite collaboration et la grande compétence. J'exprime également toute ma gratitude aux employés qui accomplissent fièrement notre mission et continuent de gagner la confiance de nos clients année après année en les servant avec simplicité, proximité et efficacité.

Isabelle Courville, ing., BCL

Présidente du Conseil d'administration

Notre équipe de direction

Michel C. Trudeau
Vice-président exécutif
Marchés des capitaux
Banque Laurentienne
et président et chef de la
direction, Valeurs mobilières
Banque Laurentienne inc.

Réjean Robitaille
Président et chef
de la direction

Lorraine Pilon
Vice-présidente exécutive
Affaires corporatives,
Ressources humaines
et Secrétaire

Michel C. Lauzon
Vice-président exécutif
et chef de la direction
financière

Stéphane Therrien
Vice-président exécutif
Services aux entreprises

Pierre Minville
Vice-président exécutif
et chef de la gestion
des risques

Gilles Godbout
Vice-président exécutif
Services aux particuliers
et chef de la direction
informatique

François Desjardins
Vice-président exécutif
Banque Laurentienne
et président et chef de
la direction, B2B Banque

Notre stratégie

pour maximiser notre potentiel

NOS 3 PILIERS

NOTRE STRATÉGIE CIBLÉE, NOTRE CROISSANCE AGILE ET NOTRE EXÉCUTION SONT LES TROIS PILIERS QUI GUIDENT LA BANQUE DANS SES INVESTISSEMENTS SÉLECTIFS, SA CROISSANCE ET SON DÉVELOPPEMENT CONTINU.

1

STRATÉGIE CIBLÉE

Notre stratégie ciblée est claire et précise – ce qui nous permet de bien connaître nos clients, d'imaginer comment mieux les servir et d'investir de la meilleure façon possible.

• Nos services aux entreprises ciblent des créneaux spécialisés partout au pays, afin de s'assurer que nous soyons le meilleur partenaire pour nos clients ;

• B2B Banque sert les conseillers financiers et les courtiers à l'échelle du Canada – c'est la seule banque canadienne qui se concentre à 100 % sur ce marché ;

• Valeurs mobilières Banque Laurentienne se spécialise dans les entreprises de petites capitalisations boursières.

2

CROISSANCE AGILE

Notre culture de proximité et de service, jumelée à une structure organisationnelle souple, nous permet d'être très opportunistes – ceci nous procure l'agilité nécessaire à notre développement.

• Notre agilité est propice à l'établissement de partenariats par la Banque, que ce soit avec des fournisseurs de solutions informatiques et des partenaires d'affaires, afin d'accélérer la croissance de nos services aux particuliers ;

• Notre agilité a facilité les acquisitions stratégiques réalisées par B2B Banque, lesquelles permettent progressivement la réalisation de synergies ;

• Notre agilité permet à Valeurs mobilières Banque Laurentienne de figurer parmi les 10 premiers joueurs sur le marché de titres à revenu fixe au Canada.

3

EXÉCUTION

Notre plan d'affaires efficace et une gestion proactive des risques sont les assises de notre excellence dans l'exécution.

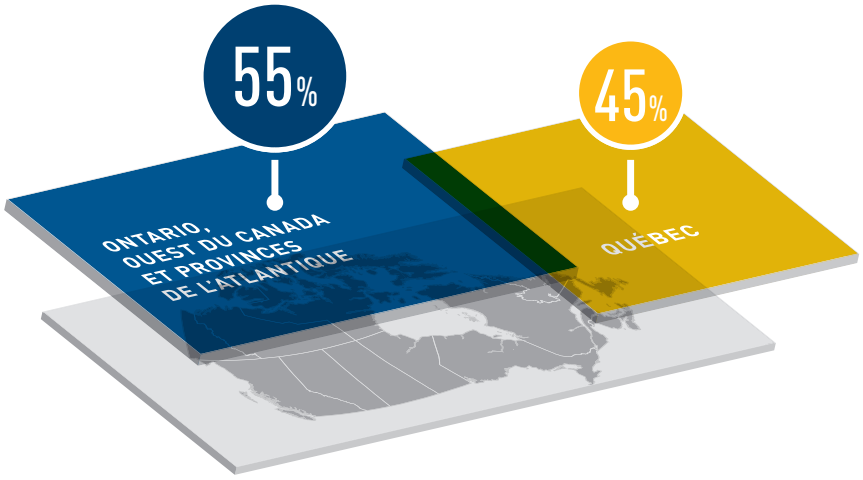
• L'exécution efficace de notre plan d'affaires a donné lieu à sept années consécutives d'amélioration de la rentabilité ajustée ;

• Nos stratégies ont permis une hausse du dividende versé aux actionnaires pendant six années consécutives ;

• Notre approche proactive de gestion des risques a généré un ratio de pertes sur prêts parmi les plus faibles du secteur bancaire en 2013, et des indicateurs de performance qui nous comparent très favorablement à l'ensemble du secteur au Canada.

UN RAYONNEMENT PANCANADIEN

Répartition géographique de la rentabilité



Services aux entreprises

Au premier plan : l'approche client

Les activités auprès des clients commerciaux sont en plein essor à la Banque Laurentienne, comme en témoigne la croissance de 85 % des prêts depuis 2008. Ces activités offrent un fort potentiel de développement et la stratégie d'affaires vise justement à capter ces opportunités en misant sur les atouts distinctifs de la Banque.

Profession : spécialistes du financement

Les Services aux entreprises sont reconnus pour leur rapidité d'action et leur capacité à bien comprendre la réalité des clients. Ces éléments correspondent justement à ce que les clients recherchent le plus chez leur banquier, c'est-à-dire un directeur de comptes qui possède une connaissance approfondie de leur industrie, et avec qui il est simple et efficace de transiger. Pour ce faire, nous miserons encore davantage sur notre stratégie axée sur le développement de spécialisations.

L'un des secteurs où la spécialisation a fait ses preuves est certes celui de l'immobilier. La compréhension des particularités du financement immobilier et notre rapidité d'exécution contribuent au très haut niveau de satisfaction de nos clients et à l'excellente qualité des portefeuilles de prêts. Les spécialisations développées plus récemment dans les secteurs du financement agricole et de la santé ont aussi généré d'excellents résultats. De même, notre expertise dans le domaine de l'énergie et des infrastructures est très bien reçue partout au Canada : 150 millions $ de nouveaux financements ont d'ailleurs été conclus dans ces secteurs au cours de l'exercice 2013. Nous avons aussi développé en 2013 des spécialisations en transformation alimentaire, en transformation des métaux et en aéronautique, où des équipes sont désormais à pied d'œuvre pour y accélérer notre développement.

Un produit de crédit-bail prometteur

En 2013, nous avons ajouté à notre offre de produits des solutions de crédit-bail. Ces solutions, qui sont un complément à la gamme de produits de financement traditionnel, comportent un grand potentiel de développement pour la Banque, partout au Canada. Les marchés spécifiques du transport, de la construction et du manufacturier nous permettront par ailleurs de maintenir un solide niveau d'expertise.

Une gestion rigoureuse et efficace

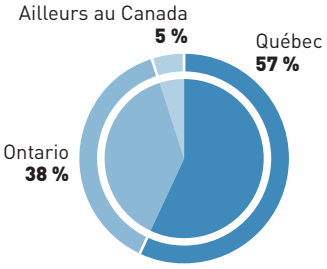
Notre stratégie reposera aussi sur l'efficacité des processus. C'est pourquoi notre structure organisationnelle mise sur l'excellence commerciale et opérationnelle. Ainsi, grâce au système de gestion de la relation client, nos directeurs de comptes ont accès à une vue globale des dossiers de leurs clients et peuvent ainsi être plus efficaces dans leur prestation de services. Nous travaillons aussi à optimiser les processus de l'organisation afin d'offrir la meilleure expérience globale à nos clients.

Enfin, la diversification géographique de nos activités demeurera un axe central de notre stratégie. La solide réputation que la Banque s'est taillée nous positionne avantageusement pour accroître notre présence partout au Canada.

85 %
de croissance des prêts depuis 2008

139 %
de hausse du résultat net depuis 2008

Répartition géographique des prêts



Services aux particuliers

Renforcer et élargir notre présence

Les Services aux particuliers ont réalisé d'importantes avancées en 2013. Grâce à nos stratégies et à la mobilisation des forces de vente, les autres revenus ont progressé de 14 % en 2013, soit le plus fort taux de croissance enregistré depuis cinq ans.

Les augmentations de revenus proviennent de sources diversifiées, dont l'administration de dépôts, les services de cartes de crédit, la distribution de fonds communs de placement et l'assurance-crédit.

Notre alliance avec la Corporation Financière Mackenzie s'est révélée très bénéfique avec des ventes records de fonds communs de placement en 2013, en hausse de 54 % par rapport à l'année précédente, ce qui a pour effet de nous positionner plus favorablement dans le marché des produits d'investissement et de la gestion de patrimoine, qui sont des vecteurs de croissance. Dans le domaine hypothécaire, les courtiers hypothécaires et les conseillers en succursale sont les piliers sur lesquels nous appuyons notre développement d'affaires. Les produits hypothécaires demeurent un élément clé de notre offre.

Investissements stratégiques dans les canaux de distribution

Alors qu'au cours des dernières années, la Banque s'était employée à rafraîchir et à moderniser son réseau de succursales, elle s'est davantage tournée, en 2013, vers le développement de ses services virtuels. La nouvelle plateforme transactionnelle, conçue en partenariat avec un fournisseur spécialisé de solutions technologiques, a reçu un accueil enthousiaste de la clientèle. D'autres investissements seront consacrés au réseau virtuel afin de nous assurer que nos clients puissent de plus en plus facilement transiger avec nous quand et où ils le souhaitent, selon leurs préférences.

Au plan de l'efficacité opérationnelle, la Banque continue d'exercer un contrôle rigoureux de ses dépenses d'exploitation. L'automatisation des processus et la simplification de l'éventail de produits permettront de générer des gains d'efficacité et de productivité.

Être le banquier principal de plus de clients

Grâce à la qualité de notre système de gestion de la relation client, nous connaissons toujours plus précisément le profil et les particularités de nos clients, et pouvons ainsi mieux les appuyer dans l'atteinte de leurs objectifs financiers. Nos stratégies d'acquisition de clients, pour devenir leur banquier principal, passent par l'offre d'une gamme élargie de produits d'investissement, de forfaits, ainsi que de produits de financement et transactionnels susceptibles de mieux répondre aux besoins des divers segments de clientèles.

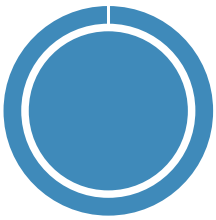
Nous continuons de favoriser le développement des partenariats, tels que ceux conclus avec le Réseau FADOQ et le Réseau des ingénieurs du Québec au cours de l'exercice 2013, lesquels donnent accès à de larges bassins de clients potentiels. La Banque cherche à devenir davantage proactive dans le développement de ce style de partenariats.

En conclusion, nous misons sur la satisfaction de la clientèle, la qualité des produits, la profondeur de nos canaux de distribution, jumelées à une approche disciplinée de contrôle des coûts.

14 %
d'augmentation des autres revenus en 2013

54 %
de hausse des ventes de fonds communs de placement en 2013

Répartition géographique des prêts



B2B Banque

Chef de file au Canada

B2B Banque a enregistré une excellente performance en 2013, qui s'explique principalement par l'impact financier des acquisitions stratégiques des dernières années. Le revenu net ajusté de B2B Banque a totalisé 62,2 millions $ en 2013, en hausse de 25 % par rapport à 2012.

Les acquisitions ont permis d'accroître les parts de marché de B2B Banque, en plus d'avoir un impact positif sur sa réputation de chef de file dans l'offre de dépôts, de prêts et d'hypothèques destinés aux conseillers financiers et courtiers canadiens. Au service d'un vaste réseau de plus de 27 000 conseillers financiers et de leurs clients, B2B Banque gère un portefeuille de plus de 900 000 comptes individuels, 9,2 milliards $ d'actifs au bilan et 28,7 milliards $ d'actifs administrés. La marque de commerce B2B Banque est maintenant bien établie et reconnue comme chef de file au Canada.

Une année d'accomplissements

En 2013, B2B Banque a poursuivi l'intégration des Sociétés MRS, débuté l'intégration de la Fiducie AGF acquise en 2012, et complété sa première année d'activité comme banque à charte sous la bannière B2B Banque.

Les marchés dans lesquels évolue B2B Banque subissent de profonds bouleversements, provenant notamment de la réglementation, de la concurrence et des attentes des consommateurs face à leurs institutions financières. Les entreprises possédant une vision claire de ce qu'elles procurent à la clientèle sauront préserver leur place sur le marché. B2B Banque est très bien outillée sur ce plan, car sa mission est claire – aider les Canadiens à bâtir et gérer leur patrimoine financier en offrant des produits et services bancaires de qualité aux conseillers financiers. C'est sa raison d'être et elle n'y déroge jamais.

Nouvelle image de marque

En 2013, des efforts importants ont été consacrés à l'intégration des portefeuilles de prêts, de dépôts et d'investissement sous la nouvelle marque de B2B Banque. Dans la foulée de cette intégration, la gamme de produits hypothécaires s'est élargie avec l'ajout de produits non traditionnels. B2B Banque dispose ainsi d'une occasion additionnelle de croissance en rendant accessibles ses produits hypothécaires traditionnels et non traditionnels sur l'ensemble de ses canaux de distribution, et en offrant aux courtiers et conseillers financiers qui transigent avec B2B Banque l'une des plus importantes gammes de produits hypothécaires sur le marché canadien.

Perspectives 2014

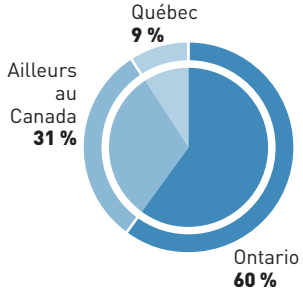
Dans la première moitié de 2014, nous apporterons la touche finale à l'intégration des acquisitions réalisées au cours des dernières années et planifierons les prochaines phases de croissance organique de B2B Banque. Les 27 000 conseillers financiers et leurs clients desservis par B2B Banque représentent une excellente occasion de ventes additionnelles et renferment un énorme potentiel de ventes croisées.

Les entreprises qui forment maintenant la nouvelle B2B Banque étaient dotées de cultures différentes, mais possédaient chacune leurs propres forces. Notre défi consistera à redéfinir la culture unique qui a caractérisé B2B Banque au cours des dernières années, enrichie à présent par les compétences de nos nouveaux employés. Bref, notre objectif est de bâtir une équipe encore plus déterminée et engagée vers les succès futurs de B2B Banque.

78 %
de hausse du résultat net ajusté depuis 2008

100 %
dédiée à servir les conseillers financiers et les courtiers

Répartition géographique des prêts



VMBL et Marchés des capitaux

Croissance et diversification des revenus

En 2013, la stratégie mise en place depuis quelques années a porté fruit alors que toutes les divisions de Valeurs mobilières Banque Laurentienne et Marchés des capitaux ont participé à une hausse de 27 % de la contribution du secteur au résultat net ajusté de la Banque.

Non seulement les revenus se sont accrus dans tous les segments d'affaires, mais ils sont de plus en plus diversifiés, signe éloquent du succès de la stratégie déployée par le secteur dans des conditions de marché qui présentent un défi pour l'ensemble de l'industrie des valeurs mobilières au Canada.

Élargissement de la gamme de produits

Les opérations sur titres à revenu fixe, pour lesquelles la firme est particulièrement réputée, demeurent au cœur des activités de Valeurs mobilières Banque Laurentienne et Marchés des capitaux. En 2013, la division a poursuivi son développement dans les produits et les titres hypothécaires commerciaux et LNH afin de pénétrer un marché en croissance. Elle a recruté de nouveaux clients, élargi sa gamme de produits et amélioré sa rentabilité.

Valeurs mobilières Banque Laurentienne et Marché des capitaux a effectué une percée au cours de la dernière année dans le marché des produits structurés, grâce à l'ajout d'une équipe d'experts spécialisés, ce qui permet de mieux satisfaire les besoins de la clientèle.

Un rayonnement accru

La division Institutionnel – Actions se spécialise dans l'analyse des entreprises de petites capitalisations boursières. La recherche financière de nos analystes couvre à présent 80 entreprises, œuvrant dans sept secteurs boursiers.

En 2013, les volumes de transactions ont augmenté, générant des commissions accrues, grâce notamment à l'obtention de nouveaux mandats et clients, jumelée à une excellente exécution de la part de nos équipes.

Par ailleurs, nous avons renforcé la profondeur de notre division Institutionnel – Actions à Toronto avec l'embauche de ressources pour accroître notre rayonnement sur ce marché géographique où nous sommes de plus en plus reconnus pour notre expertise distinctive dans le créneau des petites capitalisations canadiennes.

Virage vert et services de haute qualité

En fournissant des outils de travail plus performants, y compris l'accès à une équipe de stratégistes et d'économistes fort bien cotée au Canada, nos courtiers peuvent offrir à la clientèle de particuliers des services de plus haute qualité. En outre, par souci d'efficacité et de responsabilité écologique, le service propose maintenant à la clientèle institutionnelle la confirmation électronique de transactions, qui sera déployée à l'ensemble des clients.

La voie de la croissance

Valeurs mobilières Banque Laurentienne et Marchés des capitaux se positionne favorablement dans chacun de ses segments d'affaires. Le renforcement de la présence sur la place financière de Toronto dans les marchés Institutionnel – Actions et Revenu fixe, les activités à Winnipeg, de même que la poursuite des stratégies de développement dans les services aux particuliers comptent parmi les initiatives qui paveront la voie à la croissance du secteur.

27 %
d'augmentation du résultat net en 2013

2,5
milliards $ d'actifs administrés

16
bureaux à l'échelle du Canada

Responsabilité sociale

Fidèle à sa mission

Fondée en 1846 avec la mission de promouvoir les mérites de l'épargne auprès de la classe moyenne, la Banque Laurentienne est toujours restée fidèle à sa raison d'être. Aujourd'hui encore, elle cherche à aider sa clientèle, composée d'individus, d'entreprises et d'institutions, à bien gérer leurs affaires bancaires et financières, avec intégrité et simplicité.

Des pratiques de ressources humaines équitables

Au cœur des priorités de la Banque figure le développement de son capital humain. La Banque consacre ainsi beaucoup d'efforts à améliorer l'expérience-employé en misant à la fois sur des programmes conçus pour offrir un environnement de travail efficient, des programmes mobilisant, ainsi que des pratiques de ressources humaines transparentes et équitables.

Ces règles d'équité sont aussi appliquées par le Conseil d'administration dans la gestion du programme de rémunération de la haute direction, lequel est soumis depuis trois ans à un vote consultatif des actionnaires de la Banque. Ceux-ci ont d'ailleurs appuyé le programme à plus de 97 % lors de l'assemblée annuelle de 2013.

La Banque compte une forte proportion de femmes, tout comme son Conseil d'administration, présidé par madame Isabelle Courville depuis mars 2013, qui compte cinq femmes parmi ses treize membres, soit la plus importante représentation féminine dans le secteur bancaire au Canada.

Soutien à la communauté et implication bénévole

Dans le cadre de ses actions dans la société, la Banque appuie plus de 200 causes et organismes chaque année. En 2013, nos employés et dirigeants ont notamment participé et contribué à plusieurs campagnes de levée de fonds, dont Roulons pour le diabète juvénile, la Fondation CURE pour le cancer du sein, le 300 km pour la VIE de la Fondation de la Cité de la santé et la Coupe de soccer Centraide à Montréal. La Banque a aussi innové avec la première édition de la Montée des sommets Banque Laurentienne qui a attiré plus de 400 personnes au Mont-Sainte-Anne, dans la région de Québec. Grâce à cet événement, 50 000 $ ont été remis à la Fondation Le Petit Blanchon, un organisme de la région venant en aide aux enfants en difficulté.

Préserver notre environnement

Grâce à plusieurs initiatives, la Banque contribue à la réduction de son empreinte écologique sur l'environnement. Son siège social est situé dans un édifice certifié par la version 2 de BOMA BESt. Dans le cadre de ses activités commerciales, la Banque finance des projets d'énergie non polluante et la construction de bâtiments verts respectant les normes LEED. Elle met en application une politique rigoureuse de gestion des risques environnementaux dans l'octroi de crédits à sa clientèle.

Enfin, les assemblées des actionnaires et employés de la Banque sont écoresponsables, ce qui signifie que nous réduisons le plus possible notre empreinte environnementale et nous compensons les émissions de gaz à effet de serre générées par ces événements.

Photo : Christian Savard

Photo : François Dupont

Perspectives économiques

L'économie canadienne en transition

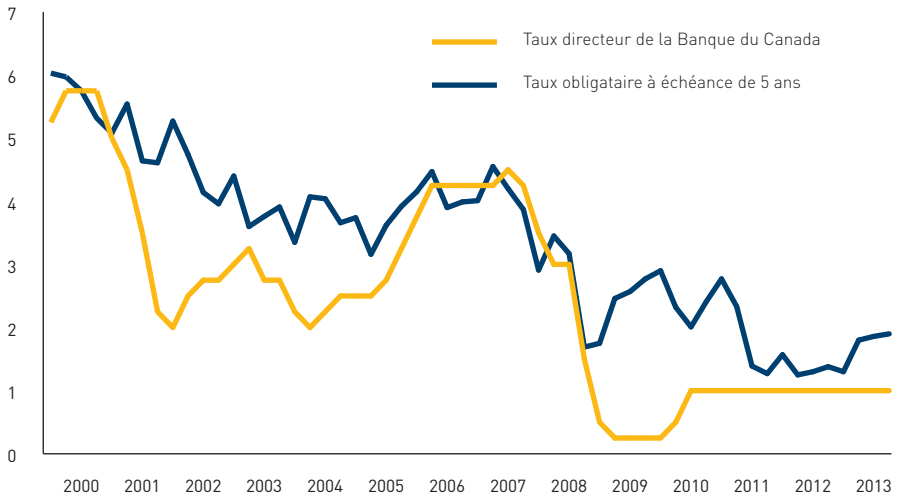
Carlos Leitao, Économiste en chef et Stratège,
Valeurs mobilières Banque Laurentienne

L'économie canadienne a amorcé une période de transition en 2013. Les ménages, en raison de leur endettement relativement élevé, ont graduellement réduit leurs dépenses, principal moteur de la croissance économique depuis 2010. Le ralentissement inévitable des dépenses des ménages n'est cependant pas compensé par une reprise des investissements des entreprises et des exportations.

Sur le front économique, l'une des surprises de 2013 a été le niveau d'inflation très bas dans les pays développés, résultat direct de la faiblesse de l'économie et de l'écart de production grandissant à l'échelle mondiale. Au Canada, le taux d'inflation moyen en 2013 a avoisiné 1,0 %, en baisse par rapport à 1,5 % en 2012 et à 2,9 % en 2011.

L'une des principales conséquences de la faiblesse de l'inflation est la persistance de taux d'intérêt très bas. Au printemps de 2013, les taux d'intérêt du marché (rendements des obligations d'État à moyen ou à long terme) se sont redressés des creux exceptionnels atteints au deuxième semestre de 2012, signe d'une amélioration réelle du secteur privé aux États-Unis. À plus long terme, la Banque ne prévoit pas que les taux du marché augmenteront au rythme auquel ils l'ont fait entre mai et septembre 2013, en raison de l'absence de pressions inflationnistes et de l'engagement ferme de la Réserve fédérale de maintenir son taux directeur à 0 % tant et aussi longtemps que la croissance économique ne s'améliorera pas et que l'écart de production ne commencera pas à se resserrer.

Par ailleurs, si le faible taux d'inflation persiste à l'échelle mondiale en 2014, les banques centrales de la zone OCDE devraient continuer de privilégier une politique monétaire hautement accommodante. Au Canada, il est prévu que la Banque du Canada maintiendra le taux directeur à 1,00 % jusque tard en 2015 tandis qu'aux États-Unis, selon la Banque, la Réserve fédérale n'augmentera pas le taux des fonds fédéraux avant la fin de 2015 au plus tôt ; elle devrait toutefois mettre fin à son programme d'achat massif d'actifs au premier semestre de 2014.

En 2014, les perspectives pour l'économie mondiale devraient s'améliorer graduellement, d'abord aux États-Unis, puis dans les autres économies développées. La reprise devrait toutefois demeurer relativement lente et inégale, le principal risque étant que l'inflation se situe en deçà du taux cible. Le taux de croissance du PIB réel au Canada devrait s'établir à 2,2 %, un taux très légèrement plus élevé que le taux de 1,7 % atteint en 2012 et en 2013, et qui ne suffit pas à faire reculer le taux de chômage, qui continuera d'avoisiner 7,0 %.

Taux d'intérêt au Canada
(données trimestrielles, fin de période, en pourcentage)