

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

ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES

15 MARS 2011 À 9H30 - CENTRE PIERRE-PÉLADÉAU, MONTRÉAL

Mise en garde concernant les énoncés prévisionnels

La Banque Laurentienne du Canada peut à l'occasion, dans le présent document, dans d'autres documents déposés auprès des organismes de réglementation canadiens ou dans d'autres communications, faire des énoncés prévisionnels, écrits ou oraux, au sens des lois applicables en matière de valeurs mobilières. Ces énoncés prévisionnels incluent mais ne sont pas limités à des énoncés relatifs au plan d'affaires et aux objectifs financiers de la Banque. Les énoncés prévisionnels formulés dans ce communiqué sont destinés à aider les actionnaires et les analystes financiers à mieux comprendre la situation financière de la Banque et ses résultats d'exploitation à la date et pour les périodes terminées aux dates indiquées, et pourraient ne pas être adéquats à d'autres fins. Les énoncés prévisionnels 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 prévisionnels sont fondés 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 prévisionnels ne se matérialisent pas ou s'avèrent inexacts. Quoique la Banque soit d'avis que les attentes exprimées dans ces énoncés prévisionnels sont raisonnables, elle ne peut assurer que ces attentes s'avèreront exactes.

La Banque déconseille aux lecteurs de se fier indûment aux énoncés prévisionnels 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 prévisionnels. Ces facteurs comprennent, entre autres, l'activité des marchés financiers, les changements des politiques monétaire, fiscale et économique des gouvernements, les variations des taux d'intérêt, les niveaux d'inflation et les conditions économiques en général, les développements de nature législative et réglementaire, la concurrence, les cotes de crédit, la rareté des ressources humaines et l'environnement technologique. Enfin, la Banque prévient que la liste de facteurs ci-dessus n'est pas exhaustive. Pour de plus amples renseignements sur les risques, incertitudes et hypothèses qui pourraient faire en sorte que les résultats réels de la Banque divergent des attentes exprimées, les personnes intéressées sont priées de consulter les documents publics déposés par la Banque et disponibles sur le site www.sedar.com.

La Banque ne s'engage pas à mettre à jour les énoncés prévisionnels, écrits ou oraux, formulés par elle-même ou en son nom, sauf dans la mesure requise par la réglementation en matière de valeurs mobilières.

Seule l'allocution prononcée fait foi

ALLOCUTION DE RÉJEAN ROBITAILLE

PRESIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION

BANQUE LAURENTIENNE

LORS DE L'ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES

DE LA BANQUE LAURENTIENNE

15 MARS 2011

Allocution du président et chef de la direction
Assemblée annuelle des actionnaires – 15 mars 2011

Chers actionnaires,

Mesdames et messieurs,

Bonjour,

Je suis très heureux de vous accueillir à cette assemblée annuelle afin de passer en revue nos principales activités et réalisations de l'exercice financier 2010. Non seulement 2010 a été une excellente année pour nous, mais elle s'inscrit dans la continuité de notre remarquable progression. Voilà pourquoi, quand on me demande de parler de la Banque, j'ai pris l'habitude de commencer la discussion en disant : «vous savez, ce n'est plus la même banque...»

En 2010, nous avons enregistré une performance record avec un bénéfice net de 122,9 millions \$. Il s'agit d'une hausse de 9 % par rapport au résultat de 2009 et d'une progression de 21 % sur la base des activités poursuivies. Je suis particulièrement fier de pouvoir affirmer que nous sommes la seule banque au Canada à avoir affiché une hausse de son bénéfice net par action au cours de chacune des six dernières années et ce, pendant une période économique difficile, comme vous le savez. Ce résultat témoigne avec éloquence de notre capacité à déployer avec succès notre plan d'affaires.

Ces bonnes performances ne se limitent pas à cette année. En effet, depuis quatre ans, nos prêts et acceptations bancaires ont augmenté de 43 % et nos dépôts se sont accrus de 50 %. Au cours de la même période, notre résultat par action a enregistré une croissance annuelle moyenne de 17 %.

Aujourd'hui, la Banque Laurentienne, c'est :

- plus de 3 700 employés, répartis dans plus de 200 succursales et bureaux,
- plus d'un million de clients et,
- plus de 23,0 milliards \$ d'actifs dont environ 40 % des prêts proviennent d'activités à l'extérieur du Québec.

D'autre part, l'amélioration continue de nos résultats et notre capacité à générer une croissance soutenue ont été reconnues par des tiers, notamment lorsque l'agence de crédit Standard & Poor's a amélioré notre cote de crédit en 2010. Il convient de noter que nous avons été la première banque en Amérique du Nord à bénéficier d'une amélioration de sa cote de crédit depuis 2007.

Notre solide performance et les nombreuses réalisations de la Banque sont le fruit des efforts de nos employés loyaux et consciencieux, jumelés à ceux d'une équipe de direction dévouée et talentueuse, avec laquelle je travaille en étroite collaboration.

J'aimerais d'ailleurs vous présenter les membres de cette équipe :

- Luc Bernard, vice-président exécutif, Particuliers et PME – Québec ;
- François Desjardins, vice-président exécutif de la Banque et président et chef de la direction de B2B Trust ;
- Michel Lauzon, vice-président exécutif et chef de la direction financière ;
- Lorraine Pilon, vice-présidente exécutive, Affaires corporatives et Secrétaire.

Je tiens également à vous présenter deux autres de nos dirigeants, soit Paul Hurtubise et Michel Trudeau, qui sont respectivement responsables du secteur Immobilier et Commercial et de Valeurs mobilières Banque Laurentienne et Marchés des capitaux.

Je vous inviterais maintenant à écouter une brève vidéo qui donne la parole aux dirigeants de nos quatre secteurs d'activités et qui explique plus en détails la transformation profonde de notre Banque au cours des dernières années.

[VIDÉO]

Comme vous pouvez le constater après l'écoute de cette vidéo, les activités de la Banque sont menées rondement à travers quatre secteurs bien ciblés et diversifiés et ayant connu un solide exercice financier 2010. J'aimerais d'ailleurs prendre quelques minutes pour brosser un bref portrait de chacun d'eux et de leurs principales réalisations de la dernière année.

Notre secteur Particuliers et PME – Québec regroupe 156 succursales, 421 guichets automatiques et 22 centres d'affaires commerciales. En 2010, le bénéfice net du secteur sur la base des activités poursuivies a connu une hausse de 19%, démontrant la capacité accrue de croissance organique. Ce secteur d'affaires constitue le troisième plus important réseau de succursales bancaires au Québec. Dans les faits, la Banque affirme une forte présence dans la grande région de Montréal, avec 100 succursales, dont 65 sur l'Île de Montréal. Ceci dit, la Banque demeure également bien implantée partout ailleurs au Québec, que ce soit dans la ville de Québec, en Outaouais ou dans les autres régions de la province.

Puisqu'il est question de la ville de Québec, mentionnons que c'est là que nous avons choisi d'implanter notre deuxième génération de boutiques de services financiers. Ce concept unique et distinctif s'inspire des nouvelles tendances en commerce de détail et vise l'amélioration de l'expérience vécue par le client en succursale. Tout en étant plus visible, cette succursale regroupe désormais, sous un même toit, toutes les activités de la Banque, soit les services aux particuliers, aux PME, aux comptes majeurs et aux promoteurs immobiliers.

Je suis par ailleurs heureux d'annoncer qu'en 2011, près de 30 % de nos succursales, soit plus de 40, feront l'objet de travaux de rénovation. Ainsi, nos canaux de distribution, qui comprennent nos succursales et nos réseaux bancaires mobiles et virtuels, continuent d'évoluer et de s'améliorer afin de demeurer au diapason des besoins de la clientèle.

Parmi nos autres réalisations marquantes de 2010, nous avons mis en place notre système de Gestion de la relation client. Cette base de connaissances et de données intégrées est l'aboutissement de plus de cinq années d'investissements et d'efforts au

cours desquelles nous avons progressivement mis en place tous les outils nécessaires pour devenir un banquier encore plus près de ses clients. Ces puissants systèmes nous permettent d'avoir une meilleure connaissance du profil et des comportements de nos clients afin de leur offrir les produits financiers répondant le mieux à leurs besoins, à tous les stades de leur vie. Sur le marché québécois, notre système de Gestion de la relation client et nos outils d'intelligence d'affaires nous procurent déjà un avantage compétitif et une avance sur nos principaux concurrents.

Une connaissance plus pointue et approfondie de notre clientèle contribue également à adapter les stratégies de distribution de notre réseau d'une centaine de « banquiers mobiles ». Ceux-ci rencontrent leurs clients dans le confort de leur foyer. Notre réseau de « banquiers mobiles » a été responsable d'environ 40 % de tous les nouveaux prêts hypothécaires résidentiels négociés au Québec en 2010.

Notre réseau virtuel poursuit lui aussi son évolution. D'ailleurs, nous sommes la seule institution financière à offrir à ses clients un service conseil complet par téléphone et courriel grâce à un conseiller qui leur est personnellement assigné.

D'autre part, pour capter l'attention de la clientèle, qu'elle soit déjà avec nous ou potentielle, et pour accroître davantage notre présence et notre visibilité sur le marché, nous avons récemment lancé une nouvelle campagne publicitaire destinée principalement à la clientèle de particuliers du Québec. Ces publicités, que vous pouvez voir à l'écran, mettent bien en valeur notre positionnement distinctif.

Pour ce qui est des PME au Québec, la Banque Laurentienne se positionne comme un banquier de choix. Preuve de notre attachement à ce secteur, nous avons augmenté de 75 % le nombre de directeurs de comptes au service des PME. De plus, afin de mieux comprendre et servir les besoins des entrepreneurs, nous avons développé des expertises spécifiques dans certains domaines d'affaires. C'est en offrant des conseils d'experts que, croyons-nous, nous pouvons le plus efficacement accompagner notre clientèle de PME et travailler en partenariat avec elles.

Nous servons également le marché des entreprises de plus grande taille et celui des promoteurs immobiliers par l'entremise de notre secteur Immobilier et Commercial. Ce segment d'affaires regroupe huit centres de financement immobilier à travers le Canada

et six centres de financement commercial au Québec et en Ontario. Au plan financier, le secteur Immobilier et Commercial a une fois de plus enregistré une performance record en 2010. Le bénéfice net s'est accru de 43 %, tandis que le volume de prêts a augmenté de 19 %, tout en respectant scrupuleusement nos principes de gestion prudente des risques.

En 2010, nous avons procédé à l'ouverture d'un bureau de syndication à Toronto. Cette nouvelle entité nous offre l'opportunité de participer à des prêts immobiliers pour des projets de plus grande envergure et, par conséquent, de diversifier davantage notre portefeuille de prêts et d'en stimuler la croissance.

Nous sommes fiers de pouvoir dire que nous connaissons fort bien nos clients commerciaux et leurs besoins. Nous savons faire preuve de souplesse dans ce domaine où la clé du succès réside dans la mise en place, dans les délais prévus, de nos offres de prêts. Chez nous, le calendrier du client devient notre calendrier. Nous allons d'ailleurs continuer d'étendre notre présence et nos activités dans ce domaine.

J'enchaîne maintenant avec B2B Trust, qui a connu en 2010, une croissance remarquable de 45 % de son bénéfice net. Ce secteur d'affaires, exerce ses activités à la grandeur du Canada.

B2B Trust est un chef de file dans le marché des intermédiaires financiers. Nous avons acquis ce positionnement avantageux par une connaissance, une compréhension et un respect des quelque 15 000 conseillers financiers indépendants avec lesquels nous avons le privilège de transiger. En plus d'être un joueur reconnu dans le marché des prêts à l'investissement et dans les dépôts, B2B Trust se positionne aussi dans le marché des prêts hypothécaires résidentiels.

En 2010, notre filiale a élargi encore davantage ses réseaux de distribution de produits. Avec plus de 65 ententes de distribution en place, B2B Trust sert la plupart des grandes firmes de fonds communs de placement au Canada qui préfèrent traiter avec un partenaire fiable et bien établi, pour leurs prêts à l'investissement.

En jetant un coup d'œil à l'écran, vous constaterez que B2B Trust préconise une approche ciblée et distinctive, que ce soit dans sa stratégie publicitaire, dans ses

relations avec ses clients ou dans la promotion de son image de marque.

Notre quatrième secteur d'affaires est Valeurs mobilières Banque Laurentienne et Marchés des capitaux. Le secteur, qui regroupe une équipe de 225 employés, a également connu un bon exercice financier en 2010. L'ensemble de ses divisions a généré un bénéfice net de 10,0 millions \$.

Notre division Institutionnel – Revenu fixe est solidement implantée partout au pays. Valeurs mobilières Banque Laurentienne joue un rôle de plus en plus significatif dans plusieurs syndicats financiers provinciaux et s'affirme dans le secteur des émissions corporatives. Le secteur d'affaires participe activement aux émissions d'obligations de toutes les provinces et à un nombre croissant d'émissions municipales.

Par ailleurs, Valeurs mobilières Banque Laurentienne est la seule maison de courtage bancaire à se spécialiser dans le créneau des petites capitalisations boursières. Cette expertise est de plus en plus reconnue et appréciée des PME. Elle permet ainsi à VMBL de développer et de renforcer ses relations dans la communauté des affaires.

La division Services aux particuliers, avec ses effectifs de près de 90 courtiers, propose à sa clientèle québécoise une gamme complète de produits d'investissement. Notre maison de courtage est animée par un esprit d'entrepreneuriat et une culture de boutique financière spécialisée qui plaît à la fois aux courtiers et à la clientèle. En définitive, Valeurs mobilières Banque Laurentienne constitue un secteur d'affaires important pour la Banque, qui offre de surcroît de bonnes perspectives de croissance au fur et à mesure qu'elle bâtit et renforce ses assises.

Nos efforts continus pour améliorer les produits, services et processus de la Banque ont joué un rôle capital dans la métamorphose de notre entreprise et dans ce qu'elle est devenue aujourd'hui. Chaque année, nous nous améliorons. Avec cette culture qui valorise la poursuite de l'excellence opérationnelle, nous élevons sans cesse la barre de la performance à atteindre.

En 2011, notre priorité consistera à maximiser le rendement de nos investissements récents et à continuer d'exceller dans la mise en œuvre rigoureuse et disciplinée de notre plan d'affaires. Nous entendons demeurer à l'affût des occasions stratégiques

d'investissement et de développement qui ne manqueront pas de se présenter. Nous nous engageons à ce que la croissance demeure au rendez-vous et que la rentabilité de la Banque reste soutenue. La solidité de notre plan d'affaires, notre saine gestion financière et la priorité accordée à la qualité de l'exécution continueront de stimuler la transformation de notre Banque, de même que sa croissance et son développement.

En décembre dernier, le Conseil d'administration de la Banque a approuvé une augmentation de 8 % du dividende, pour le porter à 0,39 \$ par action par trimestre. Ceci témoigne de notre confiance en l'avenir. Nos solides fondations sur lesquelles repose notre avenir s'appuient sur trois piliers. Ces piliers reflètent qui nous sommes et de quoi nous sommes faits. Ils pavent la voie à une croissance organique et soutenue.

Le premier pilier est notre aptitude à bien cibler nos marchés et à prioriser nos investissements. Nos principaux marchés sont le Québec et les grandes villes canadiennes, où nous détenons des avantages concurrentiels et distinctifs. Ce pilier nous permet de continuer à générer des revenus en progression dans tous nos secteurs d'affaires.

Le deuxième pilier réside dans la croissance agile que nous sommes en mesure de générer. Caractérisé par notre culture de proximité et de service et par la souplesse de nos structures organisationnelles, ce deuxième pilier nous permet de nous adapter facilement au changement et de savoir en tout temps nous démarquer. En outre, il est un incitatif à l'innovation.

Le troisième pilier se trouve dans l'excellence de l'exécution. Nous y adhérons par notre engagement à générer de solides résultats, à demeurer constamment proactifs dans la mise en œuvre de notre plan d'affaires et à déployer de saines pratiques de gestion des risques.

Tandis que ces trois piliers sont une source évidente de solidité pour la Banque, certains de nos partenaires jouent également un rôle hautement stratégique dans notre succès. J'ai déjà mentionné le soutien inestimable de nos employés et de l'équipe de direction, que je remercie sincèrement. J'aimerais aussi souligner la qualité du partenariat que nous avons avec notre syndicat. Les relations que nous entretenons avec celui-ci nous permettent de travailler de concert pour le bénéfice de nos employés

et de la Banque. Je me dois aussi de souligner la confiance que nous témoignent quotidiennement plus d'un million de clients qui sont, en définitive, notre véritable raison d'être.

Les membres de notre Conseil d'administration nous procurent une excellente gouvernance qui a contribué à faire de la Banque Laurentienne une institution solide, bien gérée et tournée vers la croissance. Je tiens à les remercier pour leur appui indéfectible. Enfin, le soutien et la confiance de nos actionnaires sont des atouts indispensables à la poursuite de notre croissance, et nous sommes hautement choyés et privilégiés de pouvoir compter sur vous.

En 2011, la Banque Laurentienne célébrera 165 ans d'histoire ; 165 ans d'enracinement profond au Québec. Bien que nous ayons atteint cet âge vénérable, nous sommes encore très jeunes, puisque la plupart de nos activités n'existaient même pas il y a moins de vingt ans. Nous tirons une grande fierté de notre statut de banque québécoise et de la confiance que les citoyens ont toujours su nous témoigner au fil des ans. Depuis l'époque de Monseigneur Bourget qui a fondé la Banque en compagnie de Louis-Hippolyte Lafontaine, Louis-Joseph Papineau et Georges-Étienne Cartier, nous demeurons fortement attachés aux valeurs de proximité et d'authenticité qui nous sont propres. Aujourd'hui, nous avons étendu nos activités à l'extérieur des frontières québécoises et nous réalisons des affaires bancaires partout au Canada, ce qui démontre bien que nos stratégies commerciales, qui filtrent à travers toute notre organisation, sont efficaces et exécutées avec doigté et talent.

En conclusion, alors que nous abordons notre 165^e année d'activité, le moment est propice pour se pencher sur la profonde transformation réalisée par notre entreprise au cours des dernières années, sur notre solide performance d'aujourd'hui ou sur notre potentiel d'avenir. Dans cette réflexion, une chose semble bien claire dans notre esprit : la Banque a changé, elle a évolué, « ce n'est plus la même banque... »

Je vous remercie de votre attention.