



# Banque Laurentienne

---

# Journée des investisseurs

10 décembre 2021

# Mise en garde concernant les énoncés prospectifs

À l'occasion, la Banque Laurentienne du Canada (la « Banque ») formulera des énoncés prospectifs, écrits ou oraux, au sens des lois applicables en matière de valeurs mobilières, notamment ceux présentés dans le présent document (et dans les documents intégrés par renvoi aux présentes), ainsi que dans d'autres documents déposés auprès des organismes de réglementation canadiens, dans les rapports aux actionnaires et dans d'autres communications écrites ou orales. Ces énoncés prospectifs sont faits aux termes de lois en matière de valeurs mobilières en vigueur au Canada. Ils induisent, notamment, des énoncés relatifs à la vision, aux objectifs stratégiques, aux plans et stratégies d'affaires de la Banque, à ses priorités et à ses objectifs de performance financière; à l'examen et aux perspectives de la conjoncture économique et des conditions du marché dans les économies canadiennes, américaines, européennes et mondiales; au contexte de réglementation dans lequel elle exerce ses activités; à l'environnement de risques, y compris le risque de crédit, le risque de liquidité et le risque de financement; à l'incidence continue et potentielle de la pandémie de coronavirus (« COVID-19 ») sur les activités, les résultats financiers, la performance financière, la situation financière et les objectifs de la Banque, ainsi que sur l'économie mondiale et les conditions des marchés financiers à l'échelle mondiale; les énoncés présentés aux rubriques « Perspectives », « Pandémie de COVID-19 » et « Appétit pour le risque et cadre de gestion des risques » du rapport annuel 2021 de la Banque pour l'exercice clos le 31 octobre 2021 (le « rapport annuel 2021 »), qui comprend le rapport de gestion pour l'exercice clos le 31 octobre 2021 et d'autres énoncés qui ne constituent pas des faits historiques. Les énoncés prospectifs se reconnaissent habituellement à l'emploi de verbes au futur ou au conditionnel et de mots ou d'expressions tels que « croire », « présumer », « estimer », « prévoir », « perspectives », « projeter », « vision », « escompter », « prédire », « anticiper », « avoir l'intention de », « planifier », « objectif », « viser », « cible », « pouvoir » ou la forme négative ou des variantes de tel terme, ou d'une terminologie similaire.

Du fait de leur nature, ces énoncés prospectifs nécessitent que nous posions des hypothèses et sont soumis à un certain nombre de risques et d'incertitudes d'ordre général et spécifique, en conséquence desquels les prédictions, prévisions, projections, attentes ou conclusions de la Banque pourraient se révéler inexactes; les hypothèses de la Banque pourraient s'avérer erronées (en totalité ou en partie); et les objectifs de performance financière, les visions et les objectifs stratégiques de la Banque pourraient ne pas se concrétiser. Les énoncés prospectifs ne devraient pas être interprétés comme une garantie du rendement ou des résultats futurs et ne seront pas nécessairement une indication que les résultats réels seront atteints ou non. Les hypothèses économiques importantes qui étayent les énoncés prospectifs figurant dans le présent document sont décrites dans le rapport annuel 2021 à la rubrique « Perspectives », et sont intégrées par renvoi aux présentes.

Nous déconseillons aux lecteurs de se fier indûment aux énoncés prospectifs, car certains facteurs de risque, dont bon nombre échappent au contrôle de la Banque et dont les effets peuvent être difficiles à prévoir ou à évaluer, pourraient influencer, individuellement ou collectivement, sur l'exactitude des énoncés prospectifs et faire en sorte que les résultats réels futurs de la Banque diffèrent substantiellement des cibles, attentes, estimations ou intentions exprimées dans les énoncés prospectifs. Ces facteurs de risque comprennent, notamment, les risques liés à ce qui suit : le crédit; le marché; la liquidité et le financement; l'assurance; l'exploitation; la conformité à la réglementation (qui pourrait nous conduire à faire l'objet de diverses procédures judiciaires et réglementaires, dont l'issue éventuelle pourrait comprendre des restrictions réglementaires, des pénalités et des amendes); la stratégie; la réputation; le contexte juridique et réglementaire; le risque lié à la concurrence et le risque systémique; et d'autres risques importants présentés dans les sections sur les risques du rapport annuel 2021 de la Banque, qui portent notamment sur les incidences continues et potentielles de la pandémie de COVID-19 sur la Banque, les activités, la situation financière et les perspectives de la Banque; la conjoncture économique canadienne et mondiale; les questions géopolitiques; le marché de l'habitation et l'endettement des ménages au Canada; la technologie, les systèmes d'information et la cybersécurité; les perturbations technologiques, la protection des renseignements personnels, les données et les risques liés aux tiers; la concurrence et la capacité de la Banque à réaliser ses objectifs stratégiques; la conjoncture économique aux États-Unis et au Canada; les disruptions et l'innovation numériques (y compris les concurrents émergents dans les technologies financières); le remplacement des taux interbancaires offerts; les variations des taux de change et d'intérêt (y compris la possibilité de taux d'intérêt négatifs); les méthodes et estimations comptables et les nouveautés en matière de comptabilité; la conformité aux lois et à la réglementation et les changements à cet égard; les changements des politiques budgétaires, monétaires et autres politiques du gouvernement; le risque fiscal et la transparence; la modernisation des systèmes de paiement canadiens; les activités frauduleuses et criminelles; le capital humain; l'assurance; la continuité des affaires; l'infrastructure commerciale; l'émergence de situations d'urgence sanitaire ou de crises de santé publique à grande échelle; l'émergence de variants de la COVID-19; la mise en place et l'utilisation de passeports vaccinaux; le risque social et environnemental et les changements climatiques; la capacité de la Banque à gérer, à évaluer ou à modéliser le risque opérationnel, le risque lié à la réglementation, le risque juridique, le risque stratégique et le risque lié à la réputation, qui sont tous décrits plus amplement à la rubrique « Appétit pour le risque et cadre de gestion des risques », laquelle débute à la page 40 du rapport annuel 2021 qui comprend le rapport de gestion pour l'exercice clos le 31 octobre 2021, dont l'information est intégrée aux présentes.

Enfin, nous prévenons le lecteur que la liste de facteurs ci-dessus n'est pas exhaustive. D'autres risques, événements et incertitudes dont nous ignorons actuellement l'existence ou que nous jugeons actuellement négligeables pourraient également avoir une incidence défavorable importante sur la situation financière, la performance financière, les flux de trésorerie, les activités commerciales ou la réputation de la Banque. Lorsqu'ils se fient aux énoncés prospectifs de la Banque pour prendre des décisions à l'égard de la Banque, les investisseurs et autres personnes devraient considérer attentivement les facteurs, incertitudes et événements actuels et potentiels susmentionnés. L'information prospective contenue dans le présent document (et les documents intégrés par renvoi) est communiquée afin d'aider les investisseurs, analystes financiers et autres à comprendre la situation financière et les résultats d'exploitation de la Banque à la date indiquée et pour la période cote à cette date, ainsi que les objectifs de performance financière, visions et objectifs stratégiques de la Banque, et pourrait ne pas être adéquate à d'autres fins. Tout énoncé prospectif contenu dans le présent document représente l'opinion de la direction uniquement à la date des présentes et est communiqué afin d'aider les investisseurs et autres à comprendre certains éléments clés des objectifs, priorités stratégiques, attentes et plans actuels de la Banque, ainsi que pour leur permettre d'avoir une meilleure compréhension des activités de la Banque et de l'environnement dans lequel elle prévoit exercer ses activités, et peut ne pas convenir à d'autres fins. Nous ne nous engageons pas à mettre à jour les énoncés prospectifs, écrits ou oraux, formulés par la Banque ou en son nom, que ce soit à la suite de nouvelles informations, d'événements futurs ou autres, sauf dans la mesure où la réglementation des valeurs mobilières applicable l'exige. Des renseignements additionnels sur la Banque sont disponibles sur le site Web SEDAR, à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

Les informations financières pour les exercices 2021 et antérieurs figurant dans ce document sont en dollars canadiens et sont basées sur les états financiers consolidés intermédiaires condensés (non audités) préparés selon les normes internationales d'information financière (IFRS). Les informations présentées pour les exercices 2022 et suivants sont des déclarations prospectives.



# Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures

---

La direction utilise des mesures financières fondées sur les principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») et des mesures financières non conformes aux PCGR afin d'évaluer la performance de la Banque. Les mesures financières non conformes aux PCGR présentées dans le présent document sont dites des mesures « ajustées » et ne tiennent pas compte de certains montants désignés comme étant des éléments d'ajustement. Les mesures financières non conformes aux PCGR ne constituent pas des mesures financières normalisées selon le référentiel d'information financière appliqué pour établir les états financiers de la Banque et il pourrait être impossible de les comparer à des mesures financières similaires présentées par d'autres émetteurs. Les éléments d'ajustement ont été désignés comme tels du fait que, selon la direction, ils ne reflètent pas la performance sous-jacente de ses activités. Les mesures financières non conformes aux PCGR permettent aux lecteurs de mieux comprendre comment la direction analyse les résultats de la Banque et d'apprécier la performance sous-jacente de ses activités et des tendances connexes.

Les ratios non conformes aux PCGR ne constituent pas des mesures financières normalisées selon le référentiel d'information financière appliqué pour établir les états financiers de la Banque auxquels les ratios non conformes aux PCGR se rapportent et il pourrait être impossible de les comparer à des mesures financières similaires présentées par d'autres émetteurs. Les ratios constituent des ratios non conformes aux PCGR lorsqu'ils sont composés de mesures ajustées (voir la description des mesures financières non conformes aux PCGR ci-dessus). Les ratios non conformes aux PCGR permettent aux lecteurs de mieux comprendre comment la direction analyse les résultats de la Banque et d'apprécier la performance sous-jacente de ses activités et des tendances connexes.

La direction utilise également des mesures financières supplémentaires pour analyser les résultats de la Banque et apprécier la performance sous-jacente de ses activités et des tendances connexes.

Pour plus de renseignements, voir les pages 26 et 27 de cette présentation et la rubrique « Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures » à compter de la page 28 du rapport annuel 2021, y compris le rapport de gestion pour l'exercice clos le 31 octobre 2021, qui est incorporé par renvoi dans les présentes. Le rapport de gestion est disponible sur le site de SEDAR à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com).



1.0

# Aperçu stratégique

---



## Aperçu | La Banque Laurentienne est fière de ses origines bien ancrées et de son statut de pionnière

**1939**

Première institution du genre à détenir une société de fiducie, le **Trust La Laurentienne**.

**1972**

La Banque devient la première institution financière au Canada à avoir **toutes ses succursales reliées à un ordinateur central**.

**1974**

La Banque a été la toute première à installer le système Bancaide, **première génération de guichets automatiques**.

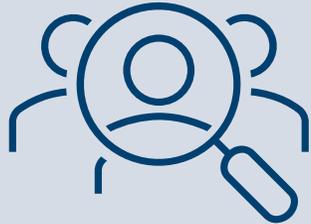
**1997**

La Banque devient la première banque au Canada à nommer une **femme à la présidence du conseil d'administration**, Jeannine Guillevin Wood.

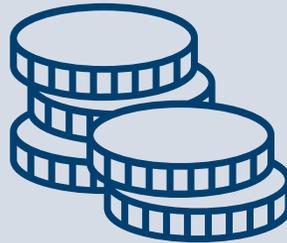
**2020**

Rania Llewellyn est la **première femme à être nommée présidente et chef de la direction** d'une banque à charte canadienne.

# Aperçu | Ces dernières années, la Banque a rencontré des défis



Clientèle de  
particuliers



Dépôts



Taux de rotation  
des employés

**En 2021, la Banque a commencé à se recentrer et à se reconstruire**

# Aperçu | Réalisations en regard des trois principales priorités



## ÉQUIPE

Renouvellement de l'équipe de la haute direction et redéfinition de la structure organisationnelle



## EFFICIENCE

Renforcement de la rigueur en matière de réduction des coûts et optimisation des coûts structurels



## STRATÉGIE

Réalisation d'un examen des activités et élaboration d'un nouveau plan stratégique

# Aperçu | Notre proposition de valeur unique



## Solution de rechange aux 6 grandes banques

Offrir des solutions de rechange pour les services de prêts afin de répondre aux besoins d'un nombre encore plus grand de Canadiens et d'entreprises.



## Activités spécialisées

Modifier notre vision du leadership qui consiste non plus à être tout pour tout le monde, mais à être excellents dans nos activités spécialisées.



## Approche humaine

Offrir une « expérience plus humaine » pour faire la différence dans la vie et le bien-être financier de nos clients et de nos employés.



## Partenariats

Tirer parti de notre taille pour nous associer à d'autres afin d'offrir plus rapidement à nos clients de nouveaux produits et services et de devancer la concurrence.



## Ingéniosité

Des employés qui font preuve d'ingéniosité, de créativité et d'agilité dans l'élaboration de solutions pour la Banque et pour nos clients.

**Aujourd'hui, nous lançons une nouvelle stratégie en cinq points visant la croissance profitable, durable et à long terme**

# Aperçu | Stratégie de croissance en cinq points



**Bâtir une seule  
et même  
équipe  
gagnante**



**Faire de notre  
taille un  
avantage**



**Prioriser le  
client**



**Simplifier**



**Faire le  
meilleur choix**

**2022 : EXÉCUTION**

**2023 : CROISSANCE**

**2024 : ACCÉLÉRATION**



**« Une stratégie sans exécution est le chemin le plus lent vers la victoire. »**

*- SUN TZU*

# Aperçu | La stratégie en action



## Bâtir une seule et même équipe gagnante

- ✓ Renouvellement de l'équipe de la haute direction
- ✓ Redéfinition de la structure organisationnelle
- ✓ Réalisation du premier sondage en neuf ans sur la mobilisation des employés



## Faire de notre taille un avantage

- ✓ Accélération du développement de produits
- ✓ Mise en œuvre d'une méthode agile



## Prioriser le client

- ✓ Création d'un nouveau sondage **Voix du client** à l'échelle de la Banque
- ✓ Ajout de la **dimension clients** dans les tableaux de bord de tous les hauts dirigeants
- ✓ Organisation de **tables rondes virtuelles avec les clients** tout au long de l'exercice



## Simplifier

- ✓ Simplification du processus de demande de prêt hypothécaire
- ✓ Simplification de l'offre de cartes Visa
- ✓ **Consolidation** des ententes avec les fournisseurs
- ✓ Amélioration du processus d'accueil des clients commerciaux



## Faire le meilleur choix

- ✓ Intégration des critères ESG à la détermination de la rémunération des hauts dirigeants
- ✓ Lancement de l'évaluation de l'importance relative et du risque lié aux changements climatiques
- ✓ Lancement d'initiatives en matière d'équité, de diversité et d'inclusion

# 2.0

# La voie à suivre

---

**2.1**

**Culture**

2.2

Services aux entreprises

2.3

Marchés des capitaux

2.4

Services bancaires  
aux particuliers



# 2.1

Culture

**Notre force motrice**

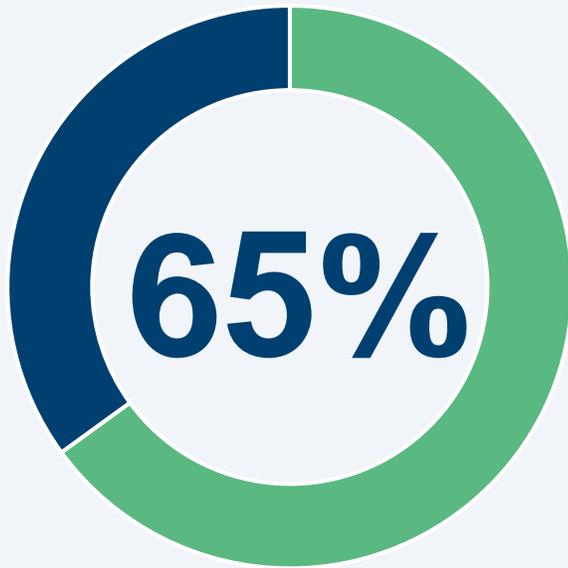
---



**« La culture mange de la stratégie au  
petit-déjeuner. »**

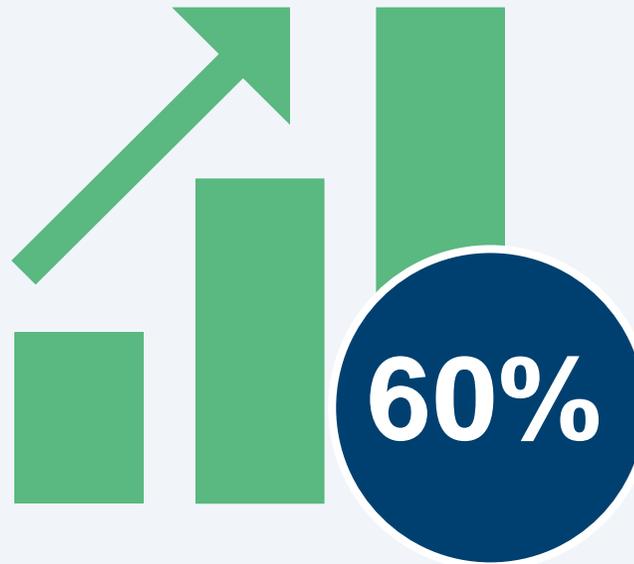
*- PETER DRUCKER*

## Notre force motrice | La culture génère la performance et une valeur financière



Selon **65%** des répondants à un sondage, la culture est le principal moteur de performance.

*(PWC 2018)*



Une culture robuste permet d'accroître de **60%** le rendement pour les actionnaires.

*(McKinsey 2021)*



**Innovation**      **Rétention**  
Les entreprises axées sur les objectifs sont plus **innovantes** et **retiennent** davantage leurs employés.

*(Deloitte 2019)*

Culture

# Notre force motrice

---

1

Inspirer et mobiliser nos employés pour qu'ils travaillent comme une seule équipe

2

Instaurer une culture axée sur la performance

3

Créer un environnement juste, diversifié et inclusif

# 1 Notre force motrice | Inspirer et mobiliser nos employés



## Équipe axée sur les objectifs

Création d'un sentiment d'appartenance en renouvelant la raison d'être, les valeurs et en accordant une priorité aux facteurs ESG



## Écoute et apprentissage

Réalisation du premier sondage en neuf ans sur la mobilisation des employés



## Approche flexible

Modèle hybride fondé sur une approche qui privilégie le télétravail



## Perfectionnement des compétences

Accorder la priorité au perfectionnement et à la croissance de nos employés

## 2 Notre force motrice | Instaurer une culture axée sur la performance



### 3 Notre force motrice | Créer un environnement inclusif

Création d'un camp de formation sur la culture pour renforcer le sentiment d'appartenance

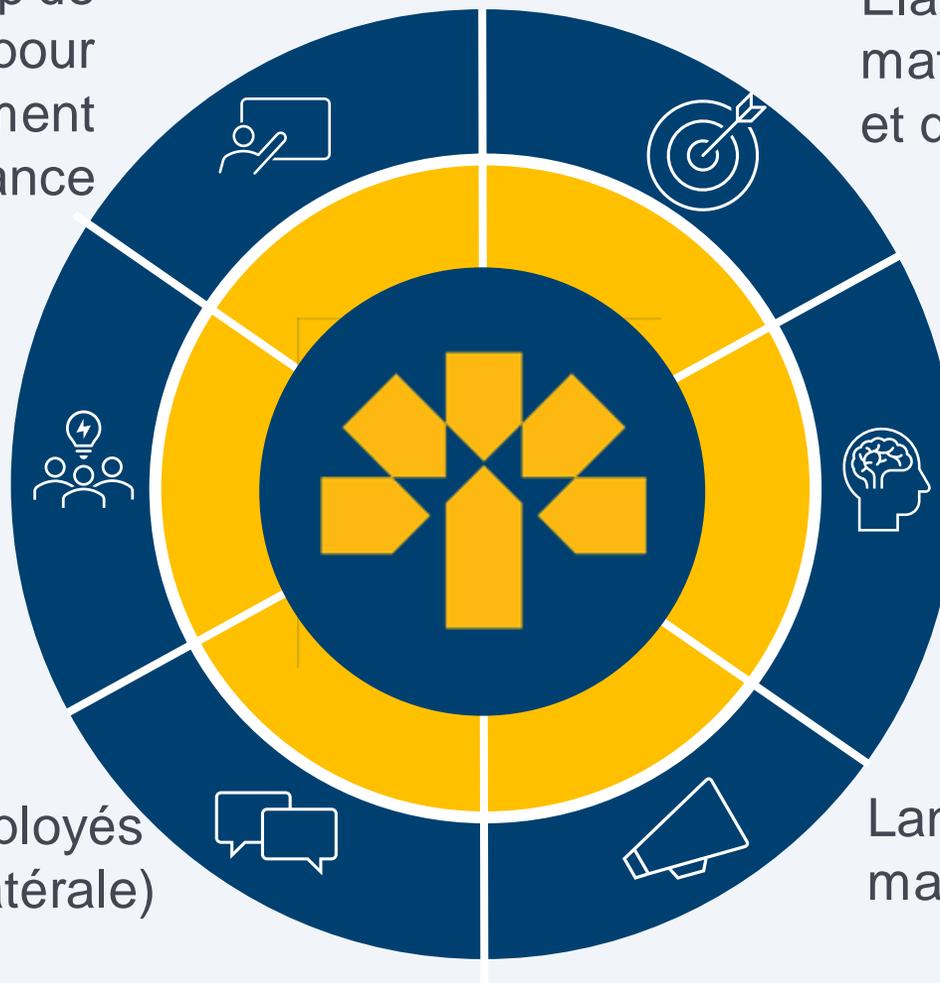
Élaboration conjointe de la vision sur le milieu de travail du futur

Instauration de la Voix des employés (communication bilatérale)

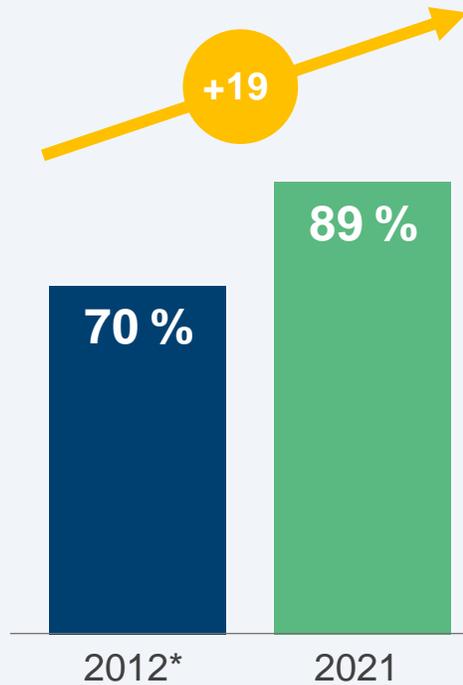
Élaboration de cibles en matière d'équité, de diversité et d'inclusion (EDI)

Offre de services de bien-être et en santé mentale

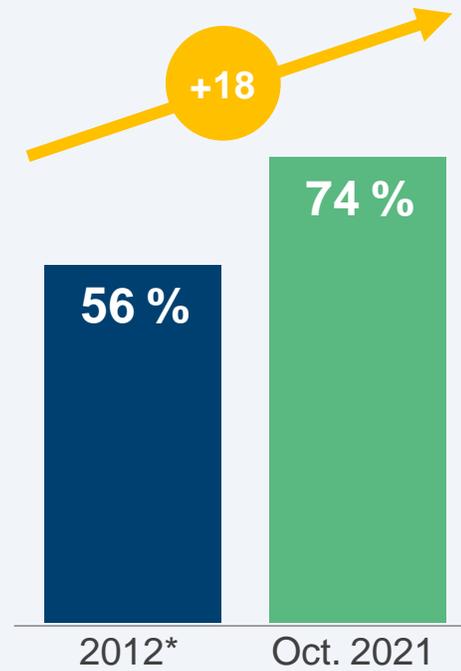
Lancement d'initiatives en matière d'EDI



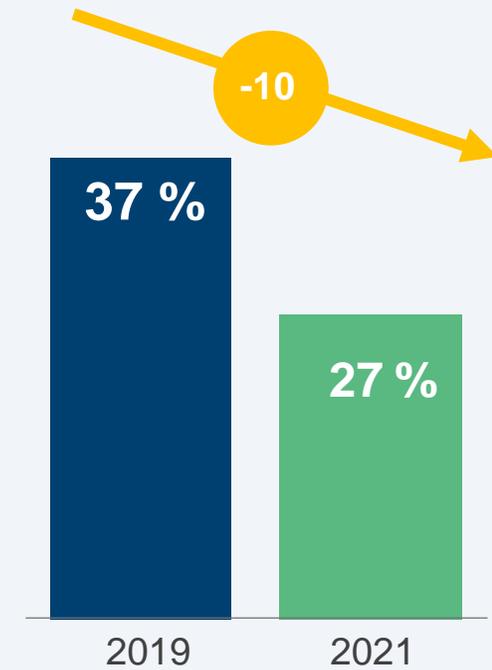
## Notre force motrice | Nos tout premiers efforts portent déjà leurs fruits



Taux de confiance dans l'équipe de direction



Taux de mobilisation des employés



Taux de rotation des employés

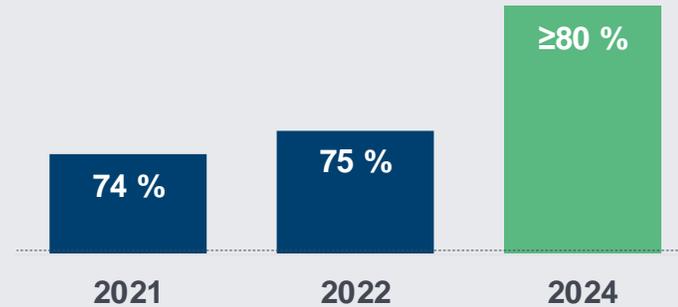
\*Le dernier sondage sur la mobilisation des employés a été réalisé en 2012.

## Notre force motrice | Indicateurs clés de performance



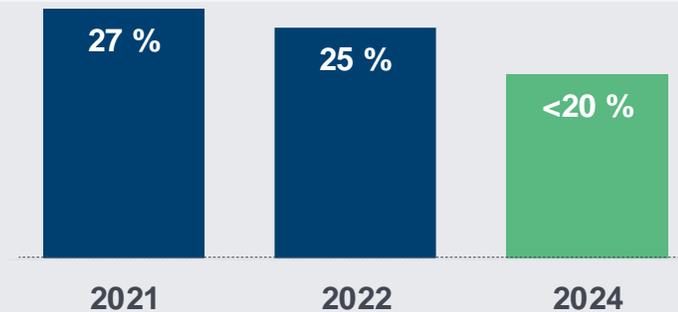
1

Indice de la mobilisation des employés



2

Taux de rotation des employés



3

Cibles en matière d'EDI

≥ 40 %

de femmes à l'échelon de VP adjointe ou +

d'ici 2024

5 %

d'étudiants issus de la communauté noire

chaque année

+3 %

Personnes autochtones, noires et de couleur à l'échelon de VP ou +

d'ici 2025

# 2.0

# La voie à suivre

---



2.1

Culture

**2.2**

**Services aux entreprises**

2.3

Marchés des capitaux

2.4

Services bancaires  
aux particuliers



# 2.2

Services aux entreprises

# Notre moteur de croissance

---

## Notre moteur de croissance | Modèle d'affaires éprouvé

Équipe de haute direction chevronnée

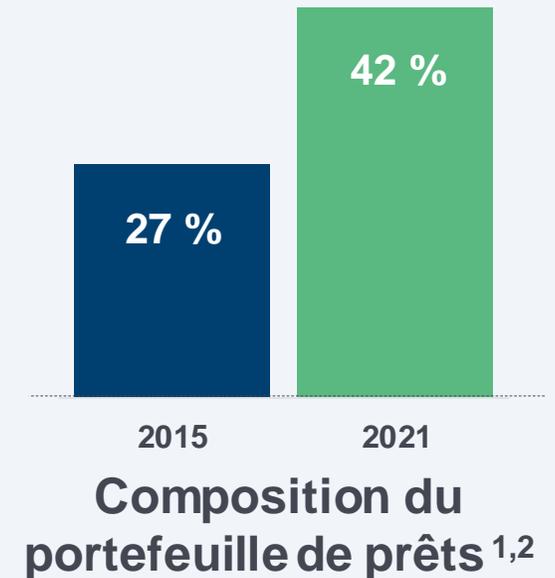
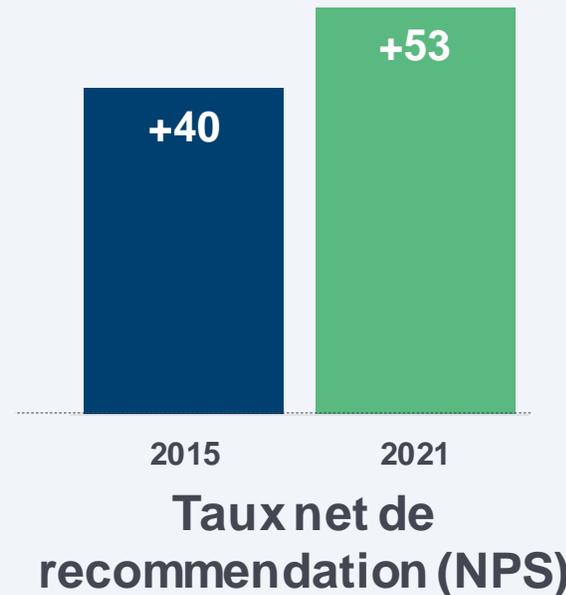


Modèle d'exploitation ciblé



Culture axée sur la performance

### Résultats à ce jour



<sup>1</sup> Au 31 octobre 2021

<sup>2</sup> Prêts commerciaux et acceptations en pourcentage du total des prêts

## Notre moteur de croissance | Grande spécialisation dans quatre secteurs



Financement  
immobilier



PME et  
syndication



Financement  
d'équipement



Financement  
d'inventaire



Services aux entreprises

# Notre moteur de croissance

---

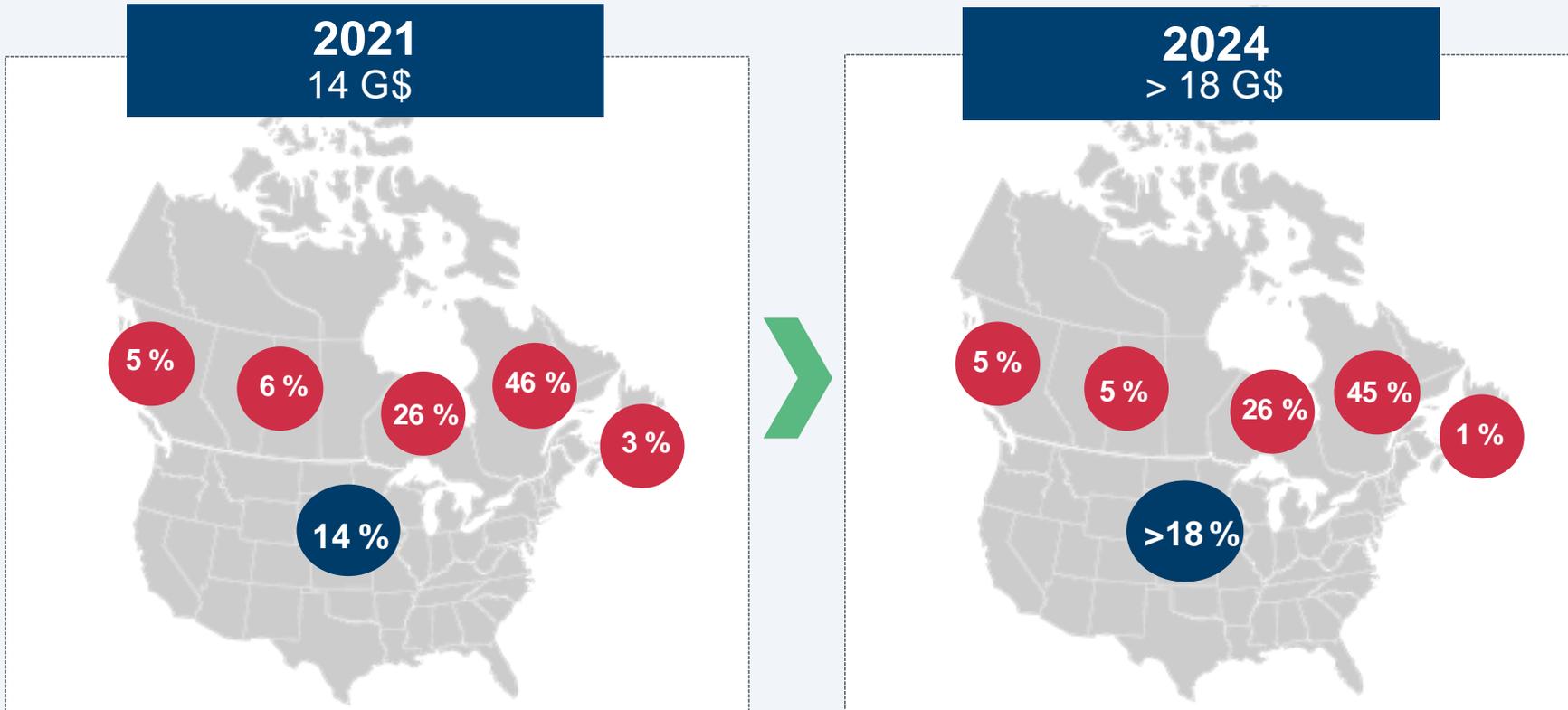
- 1 Maintenir l'accent sur nos secteurs de spécialisation
- 2 Diversifier par région et par secteur
- 3 Renforcer les relations avec les clients

# 1 Notre moteur de croissance | Maintenir l'accent sur nos secteurs de spécialisation



## 2 Notre moteur de croissance | Diversifier par région et par secteur

Composition du portefeuille de prêts commerciaux<sup>1</sup>  
(2021 vs 2024)



### Nouveaux secteurs d'intérêt



Technologie



Petites entreprises de construction



Équipement conforme aux critères ESG

<sup>1</sup> Au 31 octobre

## 3 Notre moteur de croissance | Renforcer les relations avec les clients



### Dépôts

Plateforme numérique de gestion de l'encaisse



### Services bancaires aux particuliers

Prêts marchands et distributeurs canadiens



### Marchés des capitaux

Services de Marchés des capitaux à l'intention des clients commerciaux de premier plan

Soutenus par les améliorations continues apportées à l'expérience client

# Notre moteur de croissance | Financement du cycle de vie complet de l'actif



Fabricant



Courtier



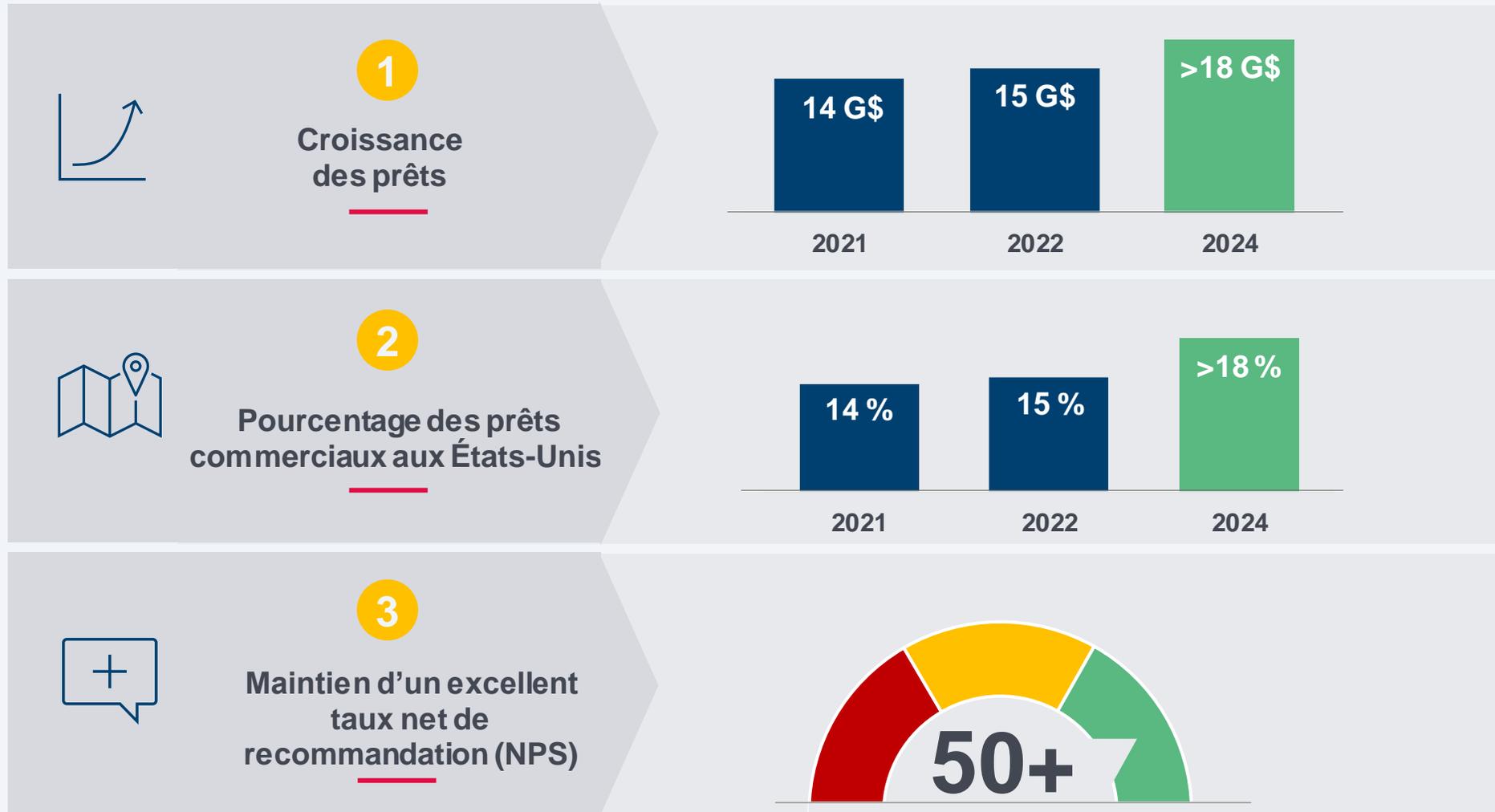
Client



Revente



## Notre moteur de croissance | Indicateurs clés de performance



# 2.0

# La voie à suivre

---



2.1

Culture

2.2

Services aux entreprises

2.3

**Marchés des capitaux**

2.4

Services bancaires  
aux particuliers



# 2.3

Marchés des capitaux

## Gamme de services ciblée et harmonisée

---

## Gamme de services ciblée et harmonisée | Modèle d'affaires éprouvé

Équipe de haute direction chevronnée



Modèle d'exploitation ciblé



Culture axée sur la performance

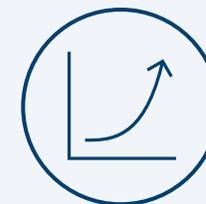
### Résultats à ce jour



**Revenus records**  
à l'E2020 et à  
l'E2021



**Transactions optimisées**  
axées sur les produits et  
secteurs clés



**Source constante de revenus**  
des activités assorties  
d'honoraires

# Gamme de services ciblée et harmonisée | Mesures récentes prises pour faire croître l'entreprise

De

À



Présence sur le marché mal définie



Accent mis sur les spécialisations et sur les marchés où nous pouvons réussir



Pièdre intégration à la Banque



Meilleur alignement avec la Banque, notamment les Services aux entreprises



Dépendance à l'égard des revenus de négociation



Accent mis sur les revenus tirés des honoraires



Distribution au Canada seulement



Distribution élargie pour englober l'Amérique du Nord



Marchés des capitaux

# Gamme de services ciblée et harmonisée

---

**1** Être une solution de rechange aux grandes banques

**2** Élargir les capacités pour les harmoniser davantage avec celles des Services aux entreprises

**3** Acquérir de nouvelles capacités en matière d'ESG à l'appui de notre raison d'être

# 1 Gamme de services ciblée et harmonisée | Être une solution de rechange aux grandes banques



## Position unique sur le marché

---

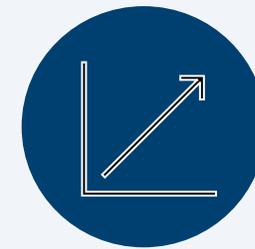
Occuper une position unique sur le marché, entre les courtiers détenus par des banques et les plus petits courtiers



## Capacités ciblées

---

Offrir un service de niveau supérieur et des capacités ciblées à nos clients



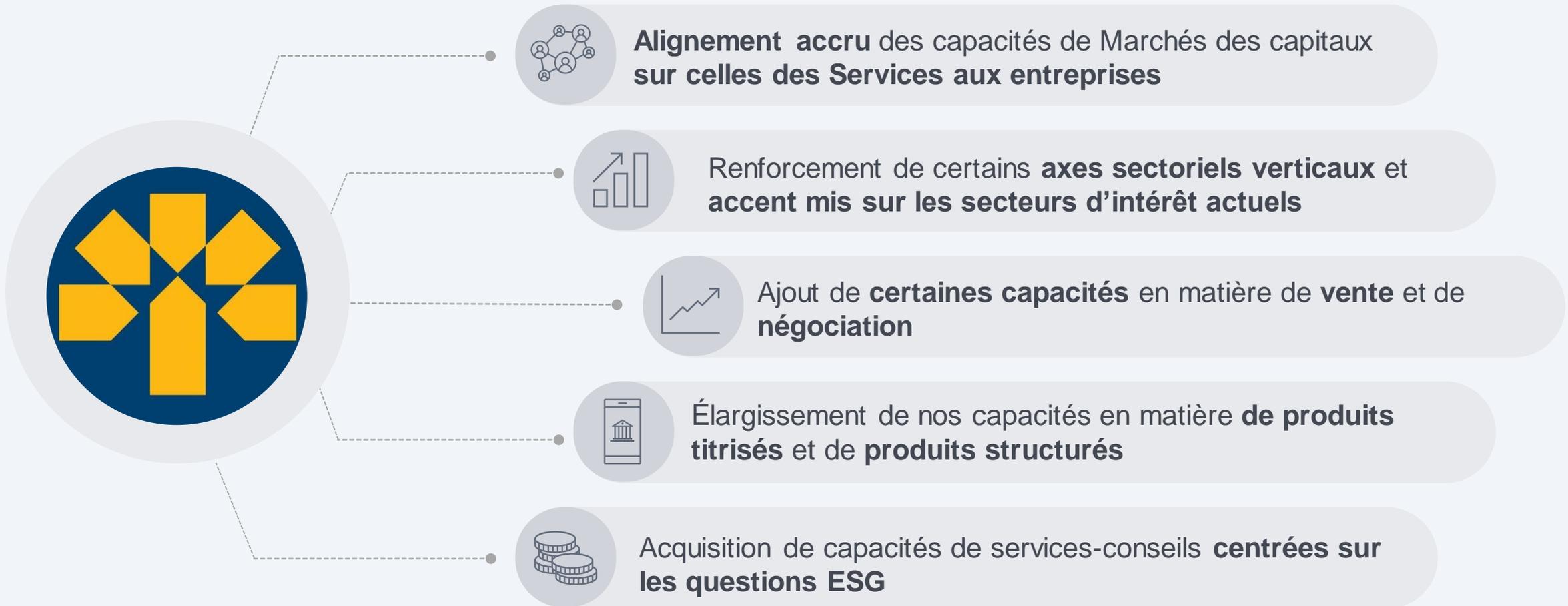
## Présence sur des marchés clés

---

Occuper une position unique sur des marchés clés, l'accent étant mis sur des questions ESG alignées sur les priorités régionales

2

## Gamme de services ciblée et harmonisée | Élargir nos capacités



### 3 Gamme de services ciblée et harmonisée | Acquérir des capacités ESG à valeur ajoutée



Abandon de la recherche et des services-conseils à l'intention du **secteur du pétrole et du gaz**



Soutien au marché des **obligations vertes** et des **obligations sociales**



Tirer parti de l'expertise ESG pour **acquérir une part de marché**, notamment au Québec



Création d'une culture **équitable, diversifiée et inclusive**

# Gamme de services ciblée et harmonisée | Indicateurs clés de performance



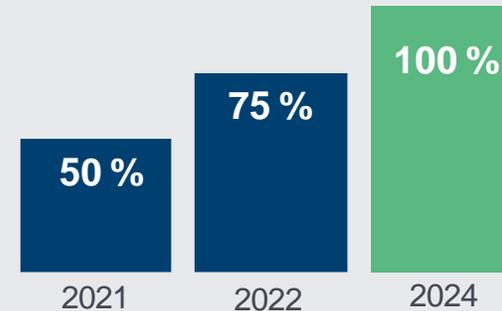
1

Accroître les positions syndicataires historiques dans des titres d'émetteurs d'obligations de sociétés et provinciales de base



2

Élargir l'univers de placement de nos clients commerciaux de premier plan



3

Participer à l'émission d'obligations durables avec nos principaux clients



annuellement

# 2.0

# La voie à suivre

---



2.1

Culture

2.2

Services aux entreprises

2.3

Marchés des capitaux

**2.4**

**Services bancaires  
aux particuliers**



# 2.4

Services bancaires aux particuliers

## Repositionnement en vue de la croissance

---

# Repositionnement en vue de la croissance | Transition vers un modèle d'affaires éprouvé

## Stratégie sans exécution

Succursales sans argent comptant

Aucune capacité numérique

Proposition de valeur mal définie

## Mise en œuvre d'un modèle d'affaires éprouvé

Nouvelle équipe de haute direction chevronnée

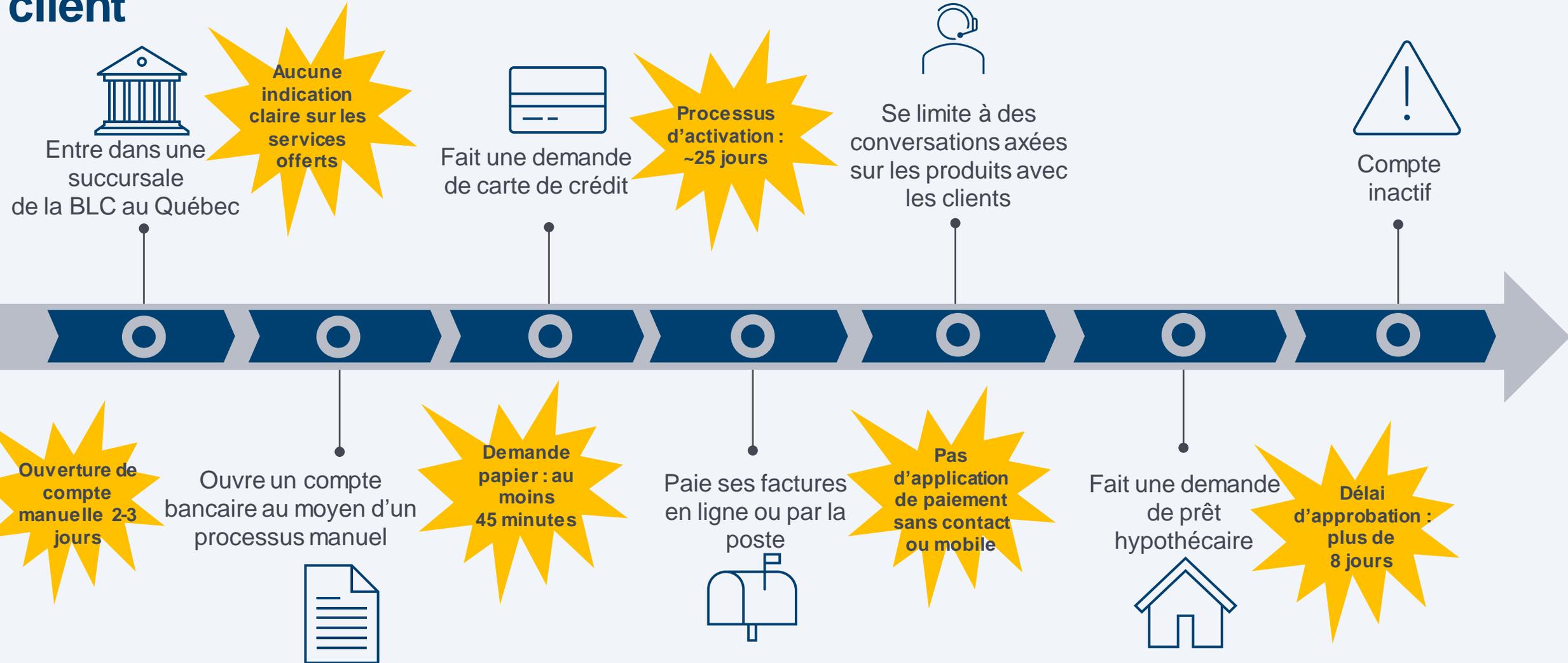
+

Modèle d'exploitation ciblé

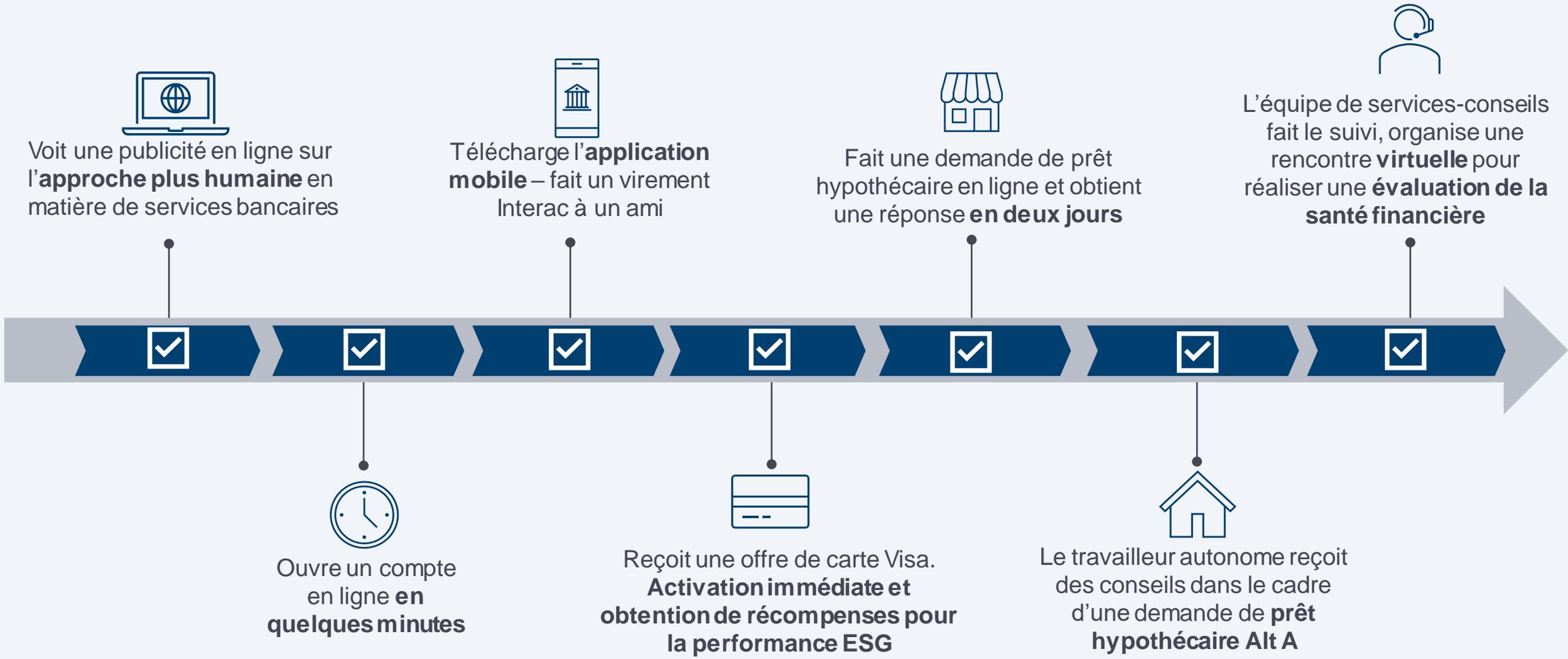
+

Culture axée sur la performance

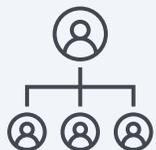
# Repositionnement en vue de la croissance | Parcours traditionnel du client



# Repositionnement en vue de la croissance | Parcours futur du client



# Repositionnement en vue de la croissance | Principales réalisations en 2021



## Structure organisationnelle

Séparation des Services bancaires aux particuliers des Services aux entreprises et nomination d'un **nouveau chef** des Services bancaires aux particuliers

Création d'une **banque unique pour les clients particuliers** regroupant B2B Banque et les succursales du Québec (produits et marketing)



## Rationalisation des activités de prêts hypothécaires

Nouveau **secteur du financement hypothécaire** résidentiel garanti regroupant quatre équipes distinctes

**Réduction du délai d'approbation** qui est passé de quelques semaines à quelques jours



## Processus simplifiés

**Consolidation des contrats des fournisseurs**

Simplification de la **gamme de cartes Visa**, qui est passée de huit cartes à quatre



## Prioriser le client

Développement d'une **nouvelle application mobile**

Redéfinition de la **marque axée sur la raisons d'être** et nouvelles valeurs fondamentales

## Repositionnement en vue de la croissance | Regarder vers l'avant : retenir et croître



Rétention des clients existants



Renforcement des relations avec les clients



Acquisition de nouveaux clients

Services bancaires aux particuliers

# Repositionnement en vue de la croissance

**1** Créer une banque unique pour les clients particuliers, axée sur la performance

**2** Améliorer les produits et les processus phares

**3** Devenir un chef de file grâce à une approche axée sur le numérique

**4** Créer une marque axée sur les objectifs

# 1 Repositionnement en vue de la croissance | Banque unique pour les clients particuliers, axée sur la performance



## 2 Repositionnement en vue de la croissance | Amélioration des produits phares



### Prêts hypothécaires

- Remplacer la **plateforme de bout en bout**
- Accroissement de la capacité de **souscription**
- Lancement de mesures de réussite (« **réussir du premier coup** »)
- Création d'une nouvelle **équipe fidélisation**
- Création d'une **force de ventes mobile** captive



### Visa

- Lancement d'une nouvelle **plateforme de bout en bout**
- **Numériser le processus d'intégration**
- Maximisation de la nouvelle **plateforme de récompenses**
- Lancement des **Versements échelonnés** Visa
- Élaboration du programme de **récompenses groupées**

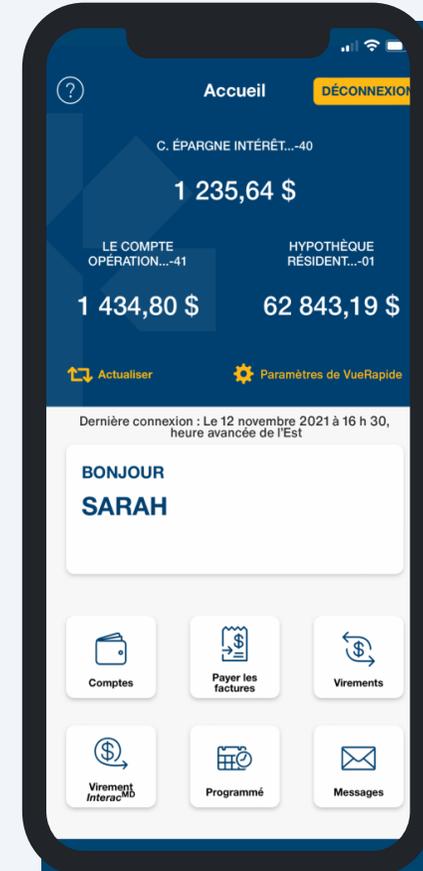
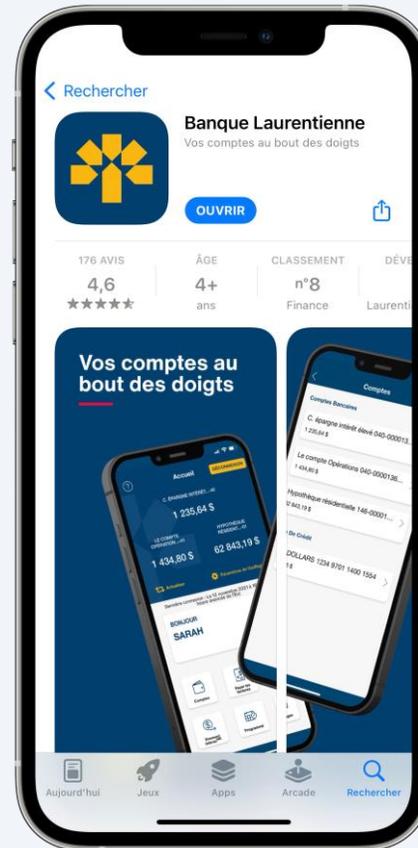
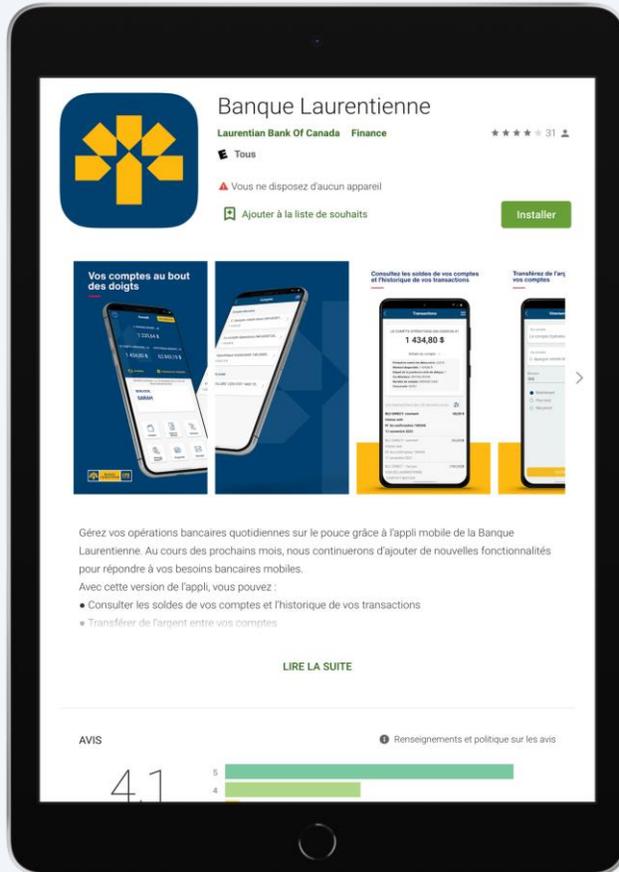


### Dépôts

- Acquisition de nouvelles **capacités numériques** pour accroître les dépôts
- **Simplification de la gamme de produits**
- **Introduire des produits ESG**
- **Nouveau positionnement marketing**
- **Nouveaux programme de récompenses et de fidélisation**

Conserver et approfondir les relations existantes + Cibler de nouveaux segments de clientèle

### 3 Repositionnement en vue de la croissance | Adopter une approche axée sur le numérique



### 3 Repositionnement en vue de la croissance | Adopter une approche axée sur le numérique



Former une **équipe de conception agile** centrée sur les clients



Comblers les écarts fondamentaux – **application mobile, carte de débit sans contact, portefeuille numérique, libre-service amélioré**



**Regrouper et standardiser** les sites Web restants



Faciliter la **prestation de conseils** et la **prise de rendez-vous en ligne**

2022

2023 et par la suite

Nouveau lancement du site simplifié et amélioré **banquelaurentienne.ca**



**Intégration numérique**



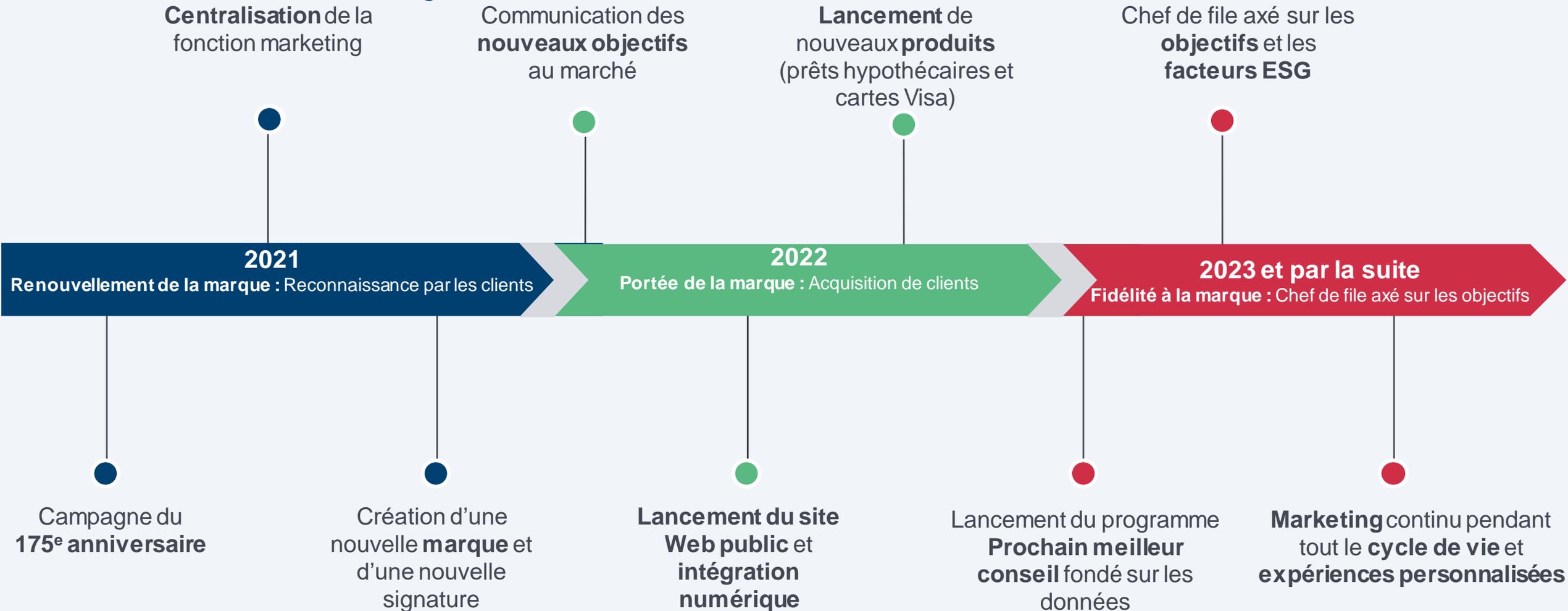
Veiller à la migration des clients et les regrouper sur **une seule plateforme numérique**



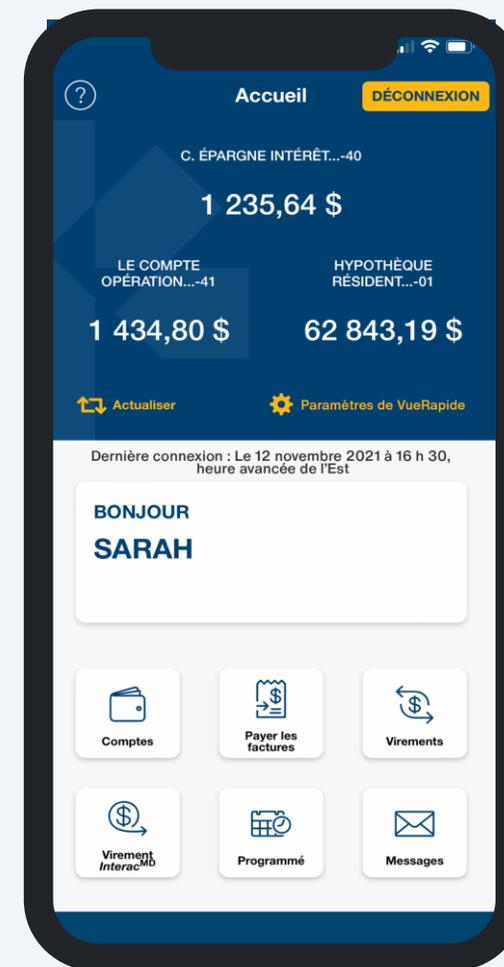
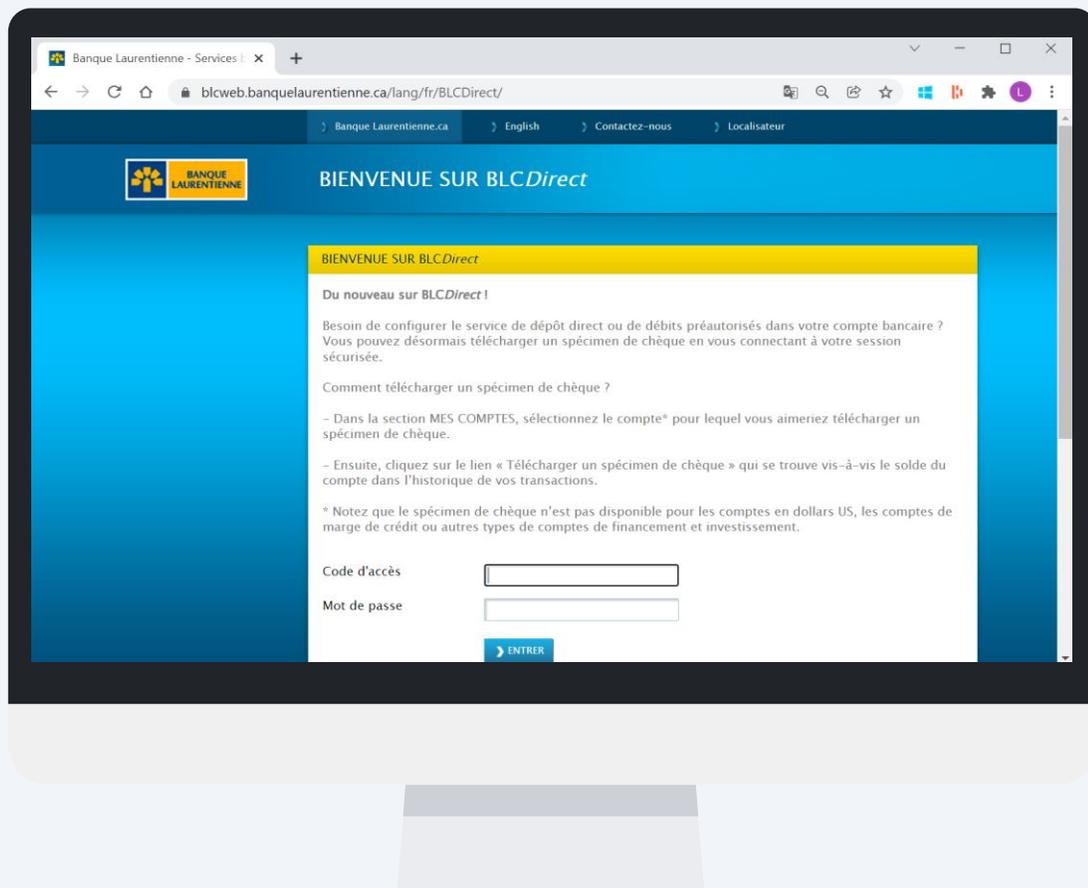
Lancer les **laboratoires d'innovation numérique**



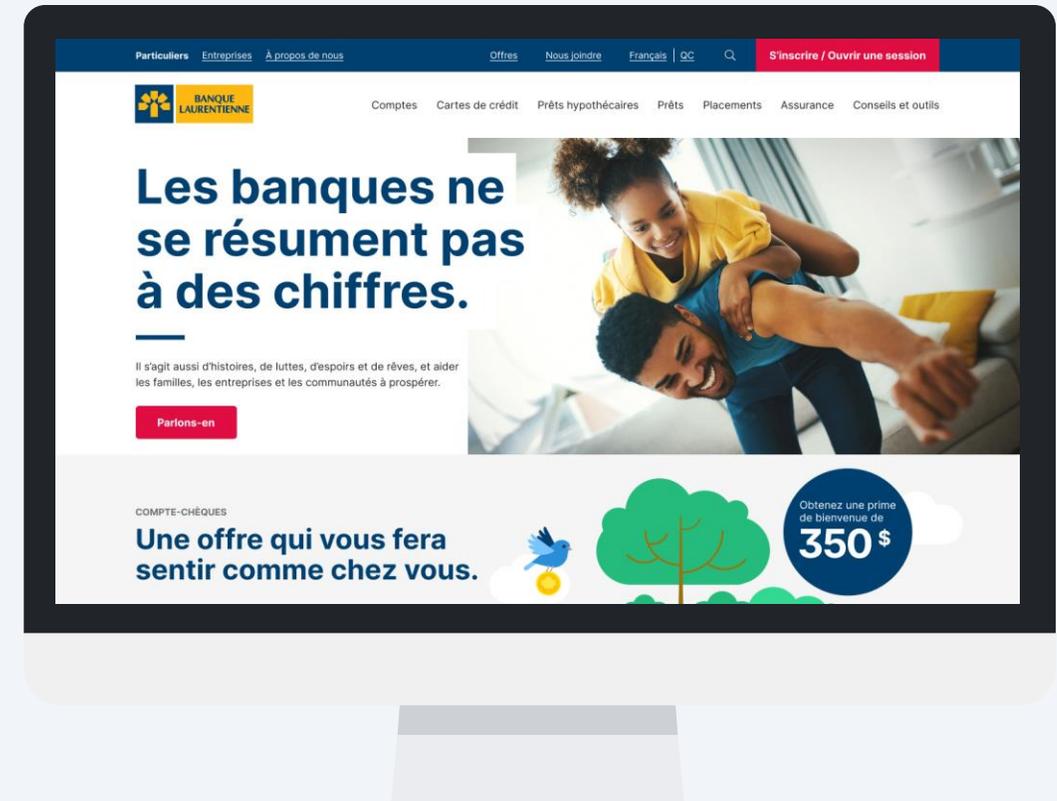
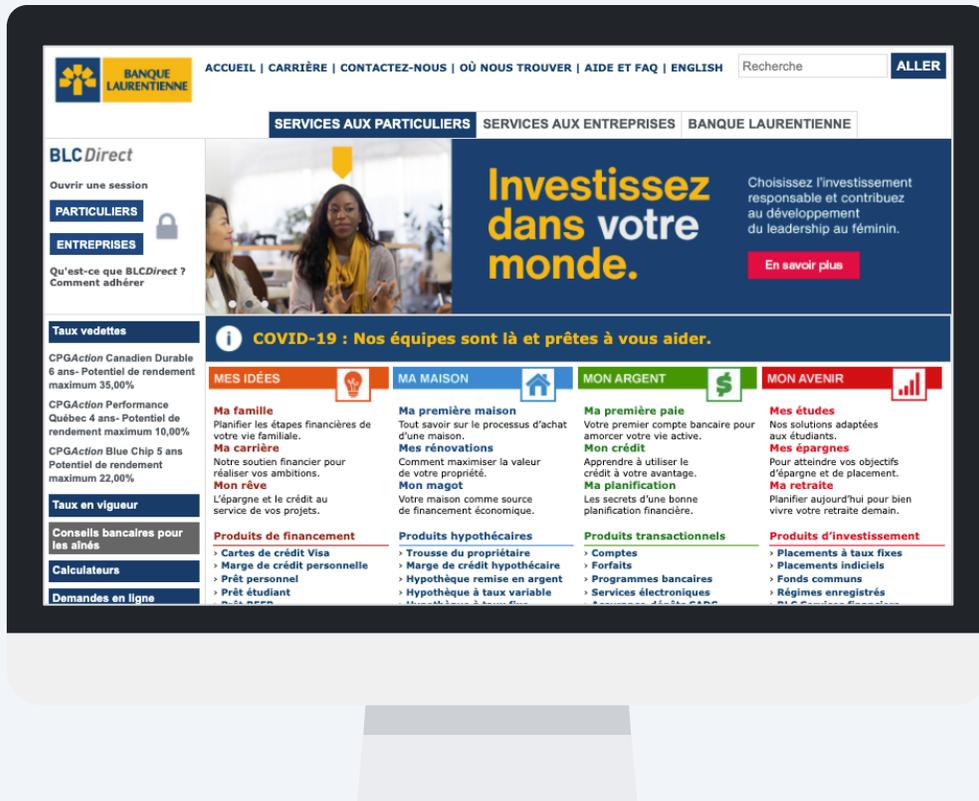
## 4 Repositionnement en vue de la croissance | Créer une marque axée sur les objectifs



## 4 Repositionnement en vue de la croissance | Une marque moderne, unique et renouvelée



# 4 Repositionnement en vue de la croissance | Une marque moderne, unique et renouvelée



# Repositionnement en vue de la croissance | Indicateurs clés de performance



1

Délai d'approbation d'un prêt hypothécaire (en jours)



2

Délai d'approbation d'une demande de carte Visa



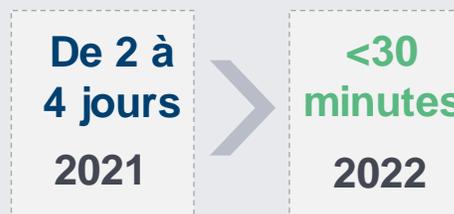
3

Ouverture de nouveaux comptes bancaires



4

Ouverture et activation de compte en ligne



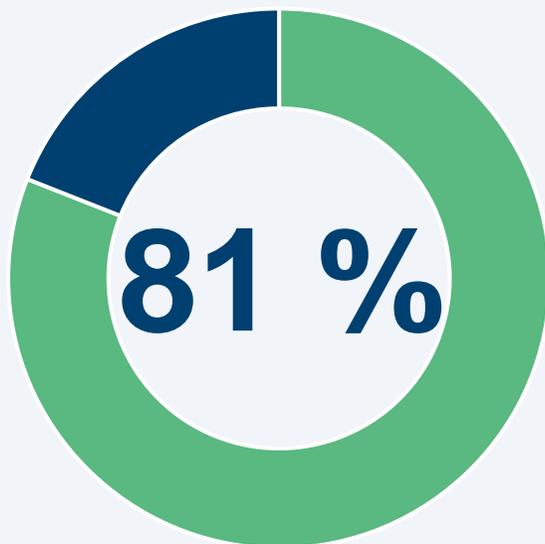
# 3.0

# Faire le meilleur choix

---



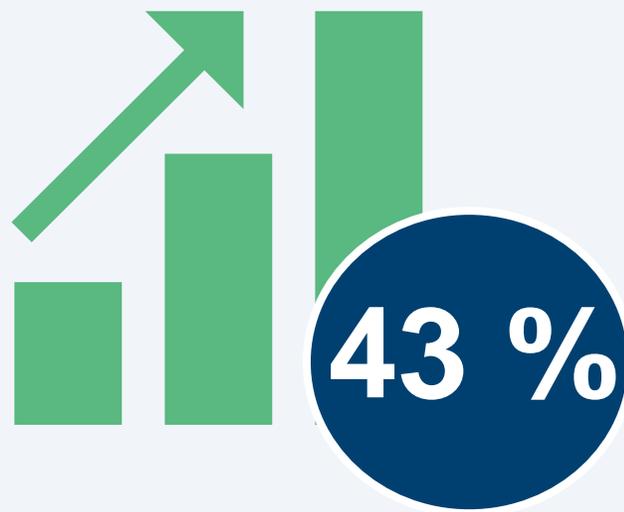
## Faire le meilleur choix | Attentes des parties prenantes



### Investisseurs

Les investisseurs institutionnels tiennent compte des facteurs ESG dans leur **prise de décisions en matière de placement.**

(RBC 2021)



### Clients

Les clients veulent acheter auprès **d'entreprises qui servent les intérêts de la société.**

([Indice EY de l'évolution des habitudes des consommateurs 2021](#))



80 %

### Talents

Les **millénariaux** veulent travailler pour une société ayant des **pratiques ESG rigoureuses.**

(McKinsey 2021)

## Faire le meilleur choix | Principales nouveautés concernant les facteurs ESG en 2021



### Facteurs environnementaux

- ✓ **Élaboration de la feuille de route de mise en œuvre des recommandations du GIFCC** <sup>(1)</sup>
- ✓ **Participation à l'émission d'obligations vertes**
- ✓ **Élargissement de l'offre de fonds communs**
- ✓ **Lancement de CPG indexés à des actions axés sur les facteurs ESG**



### Facteurs sociaux

- ✓ **Cibles en matière d'EDI** dans les tableaux de bord des hauts dirigeants
- ✓ **Formation obligatoire sur les préjugés inconscients** pour tous les employés
- ✓ **Création de trois groupes de ressources des employés**
- ✓ **Adoption d'une stratégie axée sur la flexibilité et le milieu de travail du futur**



### Facteurs de gouvernance

- ✓ **Comité directeur des pratiques ESG**, la chef de la direction assumant le rôle de dirigeant responsable
- ✓ **Prise en compte des facteurs ESG** dans toutes les chartes des comités du conseil
- ✓ **Mise en place d'un groupe de travail interne axé sur les recommandations du GIFCC**
- ✓ **Mise à jour du code de déontologie des employés**

(1) Groupe de travail sur l'information financière relative aux changements climatiques (GIFCC)

## Faire le meilleur choix | Principes directeurs des facteurs ESG

### Accent mis sur les données



La stratégie sera soutenue par les données conformément aux meilleures pratiques en matière d'informations et de cibles.

### Intégration à l'échelle de la Banque



La transition de la responsabilité sociale de l'entreprise aux facteurs ESG consiste à intégrer ceux-ci à l'échelle de l'organisation en fonction des objectifs d'affaires et de la stratégie.

### Incidence importante



La stratégie ESG sera directement liée à la performance financière et stimulera la croissance à long terme.

**Une évaluation de l'importance relative des facteurs ESG et l'élaboration d'un cadre stratégique sont en cours.**

## Faire le meilleur choix | Notre engagement

**Dorénavant, la Banque Laurentienne ne financera pas directement les projets d'exploration, de production et de mise en valeur du pétrole, du gaz et du charbon.**

# 5.0

# Notre plan d'action financier

---



## Notre plan d'action financier | Les éléments fondamentaux



# Notre plan d'action financier | Gestion prudente des fonds propres

## Critères fondamentaux de la gestion des fonds propres

- ✓ Fourchette opérationnelle du ratio des fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires supérieure à 8,5 %
- ✓ Fonds propres excédentaires > 300 M\$
- ✓ Souplesse pour soutenir la croissance interne et les acquisitions stratégiques

## Création de valeur pour les actionnaires

- ✓ Ratio du dividende versé établi entre 40 % et 50 %
  - Augmentation du dividende de 10 % au T1/22
- ✓ Programme d'OPRCNA <sup>(1)</sup> prudent de 2 % pour 2022

(1) Offre publique de rachat dans le cours normal des activités (OPRCNA)

## Saine situation de fonds propres

Ratio des fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires <sup>(2)</sup> (en %)



(2) Selon la ligne directrice intitulée *Normes de fonds propres* du BSIF.

# Notre plan d'action financier | Stratégie de financement diversifié

## Renforcement de notre financement

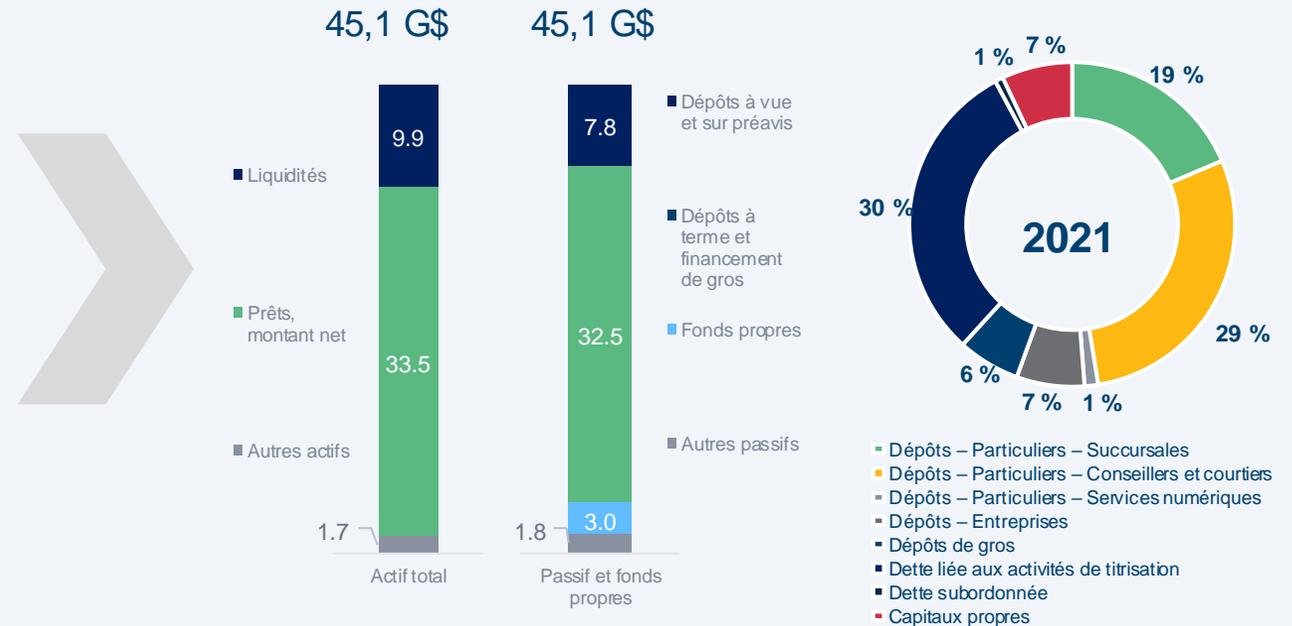
- ✓ Amélioration de la perspective de notation attribuée par DBRS et S&P
- ✓ Émission de billets avec remboursement de capital à recours limité et d'obligations sécurisées

### Voie à suivre :

- Ajouter de nouvelles capacités numériques et de gestion de la trésorerie pour accroître les dépôts
- Mettre en place du financement institutionnel en USD
- Élaborer un cadre d'obligations durables

## Sources de financement multiples

Bonne diversification des sources de financement pour soutenir notre croissance



## Notre plan d'action financier | Qualité du crédit

### Approche de gestion du risque prudente

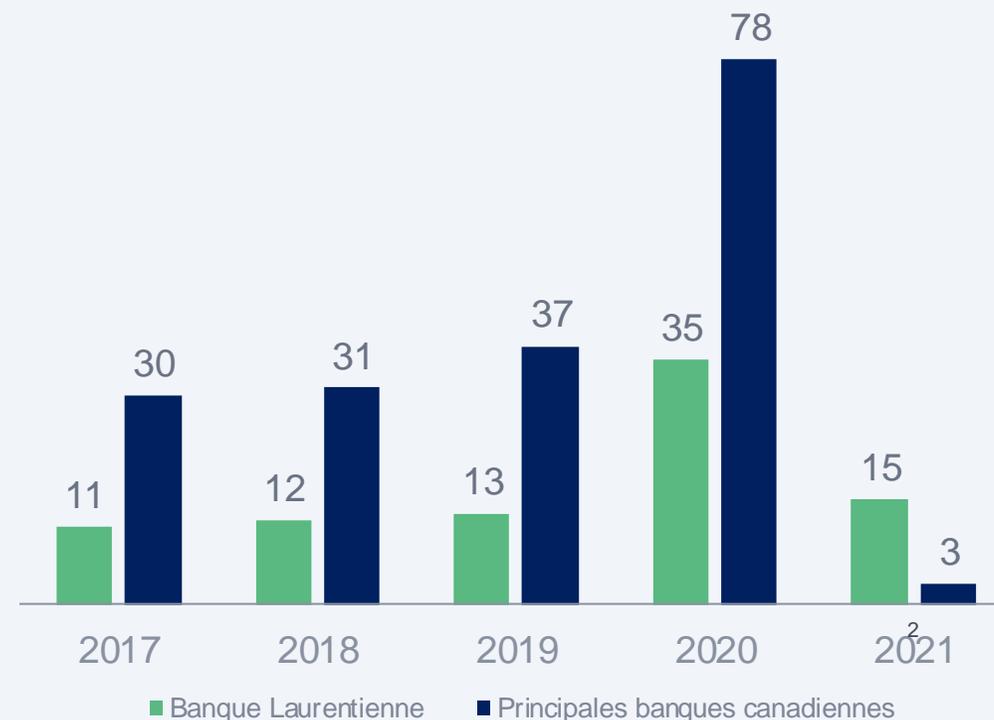
- ✓ Discipline rigoureuse en matière de souscription
- ✓ Actifs hautement garantis

### Perspectives axées sur le rendement ajusté en fonction du risque

- La croissance du secteur Services aux entreprises entraînera une augmentation des provisions pour pertes sur créances se rapprochant de 20 % tout en améliorant la rentabilité
- Possibilités supplémentaires d'obtenir des rendements ajustés en fonction du risque plus élevés conformes à l'appétit pour le risque de la Banque

### Bon bilan au chapitre de la solide qualité du crédit

Provisions pour pertes sur créances (en pb) <sup>(1)</sup>



(1) En pourcentage des prêts et acceptations moyens

(2) Provisions moyennes pondérées pour pertes sur créances basées sur les données de l'industrie

## Notre plan d'action financier | Amélioration de l'efficacité

### Partenariats



Tirer parti de partenariats pour avoir accès à des économies d'échelle et à des innovations de pointe



### Modèle de travail hybride



Devenir une organisation plus agile et instaurer un modèle de travail hybride à l'appui de notre proposition de valeur pour les employés



### Optimisation des processus



Optimiser les processus de bout en bout pour créer plus de valeur pour la banque et améliorer l'expérience client

## Notre plan d'action financier | Stratégies de croissance judicieuses à l'échelle des secteurs d'activité

Services aux entreprises	Marchés des capitaux	Services bancaires aux particuliers
<ol style="list-style-type: none"> <li>Maintenir l'accent sur nos secteurs de spécialisation</li> <li>Diversifier par région et par secteur</li> <li>Renforcer les relations avec les clients</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Être une solution de rechange aux grandes banques</li> <li>Élargir les capacités pour les harmoniser davantage avec celles des Services aux entreprises</li> <li>Acquérir de nouvelles capacités en matière d'ESG à l'appui de nos objectifs</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Créer un secteur Services bancaires aux particuliers unifié axé sur la performance</li> <li>Mettre davantage l'accent sur les produits et les services</li> <li>Devenir un chef de file grâce à une approche axée sur le numérique</li> <li>Créer une marque axée sur les objectifs</li> </ol>
Indicateurs de croissance		
<p><b>Croissance des prêts</b></p> <p>2021 +11 %</p> <p>2022 Entre 5 % et 9 %</p> <p>Moyen terme Plus de 10 %</p>	<p><b>Autres revenus <sup>(1)</sup></b></p> <p>2021 +15 %</p> <p>2022 Moins de 5 %</p> <p>Moyen terme Environ 5 %</p>	<p><b>Croissance des prêts</b></p> <p>2021 -5 %</p> <p>2022 Faible</p> <p>Moyen terme Moins de 5 %</p>

(1) Somme des lignes des résultats consolidés Frais et commissions de courtage en valeurs mobilières et Revenus tirés des instruments financiers..

## Notre plan d'action financier | Principaux inducteurs financiers

	E2022	À moyen terme
<b>Croissance des prêts</b>	Moins de 5 %	Environ 5 %
<b>Croissance des dépôts</b>	Moins de 5 %	Environ 5 %
<b>Composition du portefeuille de prêts</b>	Commerciaux >42 %	Commerciaux >45 %
<b>Marge nette d'intérêt <sup>(1)</sup></b>	>1,85 %	>1,90 %
<b>Provisions pour pertes sur créances (en pb) <sup>(1)</sup></b>	Environ 15 %	Environ 20 %

(1) Mesure financière supplémentaire. Pour plus de précisions, se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures » à la page 28 du rapport annuel 2021, qui comprend le rapport de gestion pour l'exercice clos le 31 octobre 2021, dont l'information est intégrée par renvoi aux présentes.

## Notre plan d'action financier | Cibles financières

	2022	À moyen terme
Croissance du résultat dilué par action ajusté <sup>(1)</sup>	> 5 %	7 % à 10 %
Rendement des capitaux propres ajusté <sup>(1)</sup>	> 8,5 %	> 10 %
Ratio d'efficacité ajusté <sup>(1)</sup>	< 68 %	< 65 %
Levier d'exploitation ajusté <sup>(1)</sup>	Positif	Positif

(1) Les cibles financières constituent des ratios non conformes aux PCGR et sont fondées sur des mesures non conformes aux PCGR. Pour plus de précisions, se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures » à la page 28 du rapport annuel 2021, qui comprend le rapport de gestion pour l'exercice clos le 31 octobre 2021, dont l'information est intégrée par renvoi aux présentes.

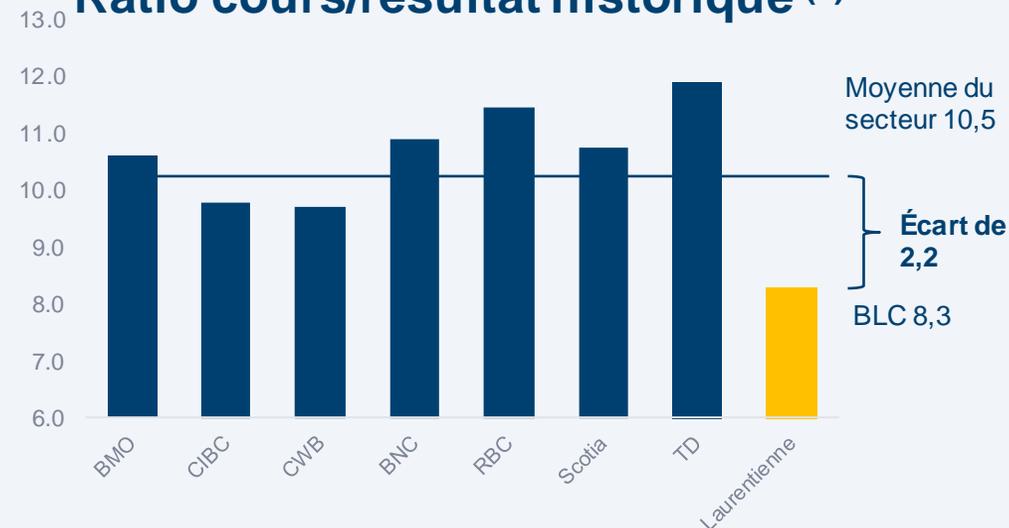
# Notre plan d'action financier | Évaluation de la BLC (1)

## Deux facteurs d'évaluation

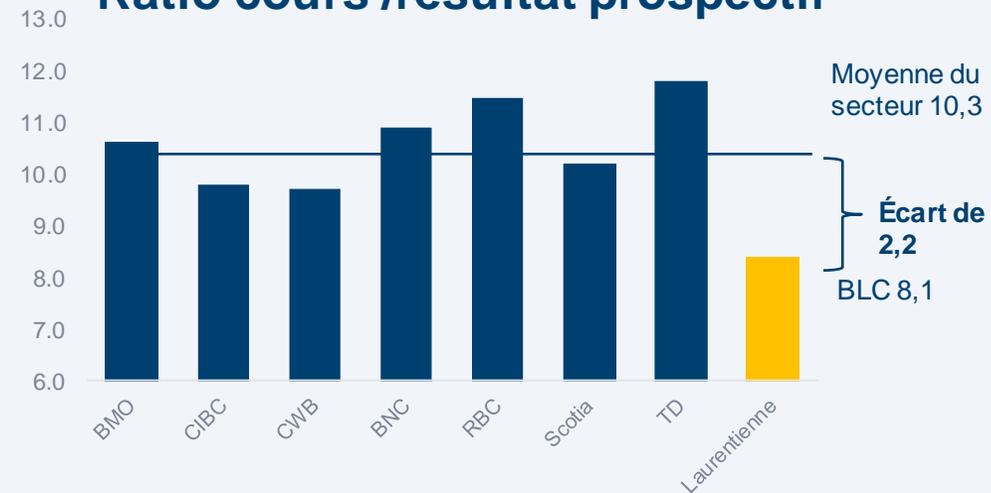
- ✓ Croissance du résultat
- ✓ Exécution stimulant l'expansion des ratios



## Ratio cours/résultat historique (2)



## Ratio cours /résultat prospectif



<sup>1</sup> Information tirées des documents publics des banques, ainsi que de Refinitiv Eikon.

<sup>2</sup> Cours de l'action au 6 décembre 2021

# 6.0

## Mot de la fin

---



# Voir au-delà des chiffres | Nouvelle stratégie en cinq points



**Bâtir une équipe gagnante**



**Faire de notre taille un avantage**



**Prioriser le client**



**Simplifier**



**Faire le meilleur choix**

**Culture**  
Notre force motrice

**Services aux entreprises**  
Notre moteur de croissance

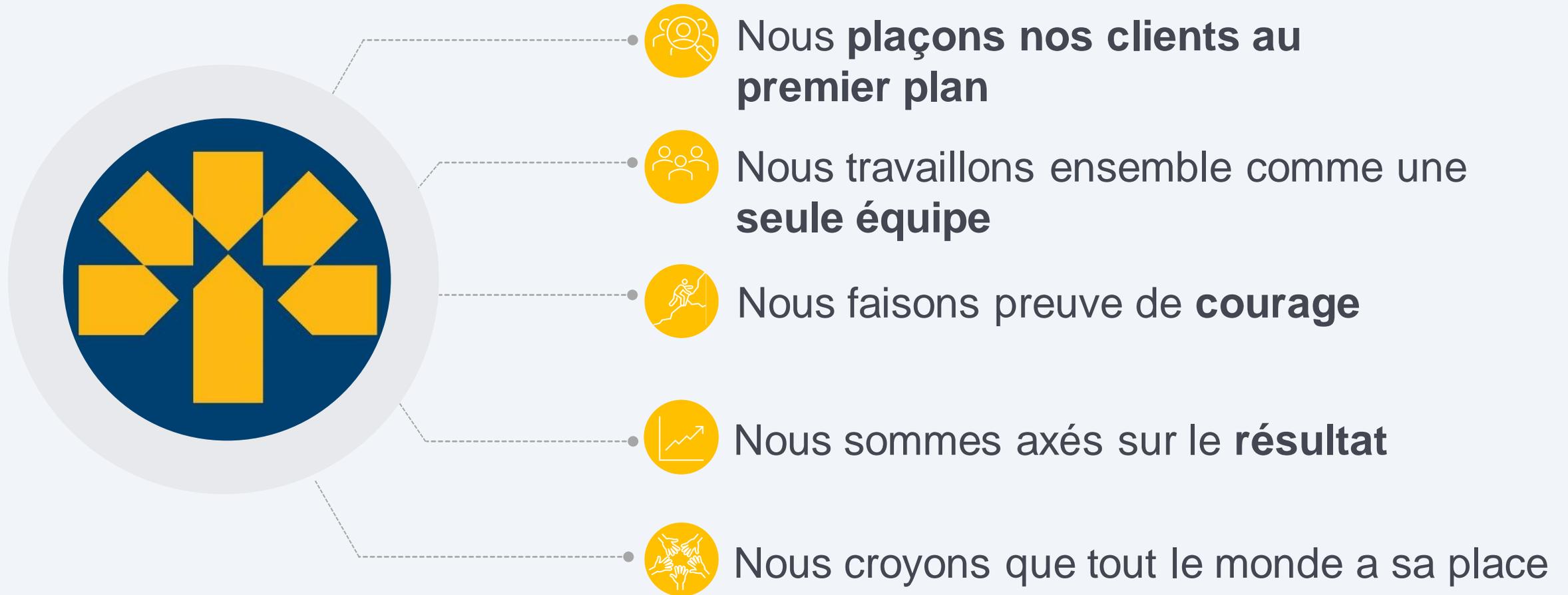
**Marchés des capitaux**  
Gamme de services ciblée et harmonisée

**Services bancaires aux particuliers**  
Repositionnement pour stimuler la croissance

**S'appuyant sur de nouveaux objectifs, des valeurs fondamentales et un engagement à l'égard des facteurs ESG**

**Résultats : Une croissance accélérée d'ici 2024**

# Voir au-delà des chiffres | Nos valeurs fondamentales renouvelées



## Voir au-delà des chiffres | Notre nouvelle raison d'être

Nous croyons que nous pouvons changer l'expérience bancaire pour le mieux. **Que l'on doit voir au-delà des chiffres** pour donner vie aux espoirs et aux rêves. Que d'être meilleur, c'est d'abord s'assurer que chacun ait sa voix et sa chance de grandir et de prospérer.

## Voir au-delà des chiffres | Nous croyons



**Nous avons la bonne équipe.**



**Notre stratégie est bien ciblée, simple et réalisable.**



**Nous disposons d'une formule gagnante qui a fait ses preuves.**



**Nous pouvons tirer parti de notre taille pour devancer la concurrence.**



**Nous sommes une banque axée sur les objectifs.**

**Notre stratégie favorisera la création de valeur pour les actionnaires et une croissance rentable.**

5.0

# Période de --- questions



# Relations avec les investisseurs

**Susan Cohen**

Directrice, Relations avec les  
investisseurs

(514) 970-0564

[susan.cohen@blcgf.ca](mailto:susan.cohen@blcgf.ca)

[www.blcgf.ca/centredel'investisseur](http://www.blcgf.ca/centredel'investisseur)



**Merci**

