

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

## BANQUE LAURENTIENNE

### ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES BANQUE LAURENTIENNE 20 MARS 2012 À 9H30 AU CENTRE PIERRE-PÉLADEAU, MONTRÉAL

#### **Mise en garde concernant les énoncés prévisionnels**

Dans le présent 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, faire des énoncés prospectifs, écrits ou oraux, au sens des lois applicables en matière de valeurs mobilières. Ces énoncés prospectifs incluent, sans s'y limiter, des énoncés relatifs au plan d'affaires et aux objectifs financiers de la Banque. Les énoncés prospectifs formulés dans ce document sont destinés à aider les actionnaires et les analystes financiers à mieux comprendre la situation financière de la Banque et les résultats de ses activités à la date indiquée et pour les périodes closes à cette date, et pourraient ne pas être adéquats à d'autres fins. Les énoncés prospectifs sont habituellement marqués par l'emploi du conditionnel et l'usage de mots tels que « perspectives », « croire », « estimer », « prévoir », « projeter », « escompter », « anticiper », « planifier », « pourrait », « devrait », « ferait », ou la forme négative ou des variantes de tels termes, ou une terminologie similaire.

De par leur nature, ces énoncés prospectifs reposent sur des hypothèses et comportent un certain nombre de risques et d'incertitudes d'ordre général et spécifique. Il est donc possible que les prévisions, projections et autres énoncés prospectifs ne se matérialisent pas ou s'avèrent inexacts. Quoique la Banque soit d'avis que les attentes exprimées dans ces énoncés prospectifs sont raisonnables, elle ne peut assurer que ces attentes s'avéreront exactes.

Les objectifs financiers de 2012 sont fondés sur les résultats prévus présentés selon les Normes internationales d'information financière (IFRS). Ces objectifs pourraient devoir être modifiés par suite de l'achèvement du processus de conversion aux IFRS en 2012.

L'incidence pro forma de Bâle III sur les ratios de fonds propres réglementaires est fonction de l'interprétation, par la Banque, des règlements proposés par le Comité de Bâle sur le contrôle bancaire (CBCB) et des exigences établies par le Bureau du surintendant des institutions financières Canada (BSIF). L'incidence pro forma de Bâle III sur les ratios de fonds propres réglementaires tient compte également de l'incidence prévue de la conversion aux IFRS. Les règles de Bâle et l'incidence de la conversion aux IFRS pourraient faire l'objet de nouvelles modifications, ce qui pourrait se répercuter sur les résultats de l'analyse réalisée par la Banque.

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 divergent des attentes exprimées, les personnes intéressées sont priées de

Assemblée annuelle de la Banque Laurentienne 2012

Allocution de Réjean Robitaille

consulter le rapport de gestion de la Banque à la rubrique « Cadre de gestion intégrée des risques » et les autres documents publics déposés par la Banque et disponibles sur le site [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

En ce qui a trait à l'acquisition des sociétés MRS, ces facteurs comprennent, sans s'y limiter, la possibilité que les avantages attendus de la transaction, notamment l'augmentation du résultat et les synergies prévues, 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 Trust et des sociétés MRS face à la transaction; et le fait que la direction doit consacrer beaucoup de temps aux questions relatives à l'acquisition.

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.

### **MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX PCGR**

La Banque a adopté les IFRS comme référentiel comptable. Les IFRS constituent les principes comptables généralement reconnus (PCGR) des entités canadiennes ayant une obligation d'information du public pour les exercices ouverts à compter du 1er janvier 2011.

La Banque utilise à la fois les principes comptables généralement reconnus (PCGR) et certaines mesures financières non conformes aux PCGR afin d'évaluer sa performance. Les mesures financières non conformes aux PCGR n'ont pas de définition normalisée selon les PCGR et peuvent difficilement être comparables à des mesures semblables présentées par d'autres émetteurs. La Banque considère que ces mesures financières non conformes aux PCGR fournissent aux investisseurs et aux analystes des renseignements utiles afin de leur permettre de mieux apprécier ses résultats financiers et d'effectuer une analyse plus rigoureuse de son potentiel de rentabilité et de développement.

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**

**20 MARS 2012**

## **Allocution du président et chef de la direction**

### **Assemblée annuelle des actionnaires – 20 mars 2012**

---

Chers actionnaires,

Mesdames et messieurs,

Bonjour,

C'est toujours pour moi un honneur de vous accueillir à cette assemblée annuelle afin de passer en revue nos principales activités et réalisations de l'exercice financier 2011.

L'année qui vient de s'écouler a coïncidé avec le 165<sup>e</sup> anniversaire de la Banque Laurentienne, ce qui fait de nous la troisième plus ancienne entreprise au Québec. Aujourd'hui, nous figurons parmi les 60 plus grandes banques, à l'échelle de l'Amérique du Nord, en fonction de la taille de nos actifs. Ce positionnement illustre tout le chemin parcouru par l'organisation au cours de ses 165 ans d'existence. Nous avons une longue expérience, mais encore tout l'avenir devant nous pour entamer de nouvelles étapes de croissance.

Initialement appelée la Banque d'Épargne de la Cité et du District de Montréal, notre banque s'est concentrée exclusivement sur l'île de Montréal jusqu'en 1965 à cause des particularités de sa charte de l'époque. C'est en 1987 qu'elle a changé de raison sociale pour devenir la Banque Laurentienne. Nous avons par la suite développé une forte présence, d'abord au Québec, puis ailleurs au Canada, où nous sommes maintenant reconnus et respectés dans plusieurs créneaux de marché des services financiers.

Bien entendu, le secteur Particuliers et PME-Québec demeure notre porte-étendard avec ses 158 succursales dans toutes les régions du Québec. C'est le plus visible et le plus connu des moteurs de croissance de la Banque. Il contribue pour environ un tiers de sa rentabilité globale.

Cela signifie, et je pense que cet élément est fondamental pour bien comprendre l'ampleur de l'évolution de la Banque au cours des deux dernières décennies, que près de 70 % de notre rentabilité provient maintenant de nos autres secteurs d'affaires, des secteurs qui ont tous 25 ans ou moins d'existence. Ainsi, nous sommes devenus un joueur pancanadien auprès des clients commerciaux, de même qu'avec Valeurs mobilières Banque Laurentienne et Marchés des capitaux, et nous offrons des services aux conseillers financiers indépendants du pays via B2B Trust.

Aussi, peu de gens savent qu'aujourd'hui, près de la moitié de nos bénéfices proviennent d'activités réalisées à l'extérieur du Québec, nous permettant ainsi de bénéficier d'une bonne diversification tant géographique que par type de produits. Nous sommes très fiers de cette représentativité pancanadienne et de nos racines qui sont toujours aussi profondément ancrées au Québec.

Permettez-moi maintenant de vous parler de nos segments d'affaires.

### **Au service des clients commerciaux**

L'année 2011 a été propice à la croissance de nos secteurs au service des clients commerciaux. Notre équipe PME-Québec a atteint son premier milliard de dollars en volumes de prêts. Grâce à son leadership, à la pertinence de son offre de services et aux compétences des membres de son équipe, ce secteur a augmenté de près de 60 % son volume de prêts au cours des quatre dernières années, dont 18% dans la seule année 2011.

Les créneaux développés par ce groupe, qu'il s'agisse des solutions de financement d'achalandage pour les pharmaciens-proprétaires, des produits de transfert générationnel dans le secteur agricole, ou encore de programmes de financement de garderies privées subventionnées, ont toutes connu beaucoup de succès sur le marché et constituent des solutions correspondant aux besoins de ces clients.

De plus, nous desservons une variété de clients dans plusieurs autres secteurs économiques. Ces clients de partout au Québec sont au cœur de notre mission

d'entreprise.

Notre secteur du financement immobilier et commercial, maintenant dirigé par Stéphane Therrien, est quant à lui présent à la grandeur du Canada. Ce secteur a lui aussi célébré un évènement important en 2011 en franchissant le cap des trois milliards de dollars de prêts. C'est une feuille de route impressionnante, marquée par une croissance de 57 % depuis les 4 dernières années.

J'aimerais ici souligner le travail remarquable de notre collègue Paul Hurtubise, qui était jusqu'à récemment responsable de ce secteur. Paul a choisi de prendre une retraite bien méritée après plus de 45 années de service à la Banque. Son expertise, son dévouement et sa rigueur ont été des atouts majeurs pour toute l'organisation. Paul, nous te remercions pour ta contribution exceptionnelle à l'avancement de la Banque.

### **Proximité volontaire**

Chez nous, nous cherchons à établir une proximité avec chaque client. En fait, nous pratiquons la proximité volontaire...

Autant du côté des clients du groupe PME-Québec que de ceux du secteur Immobilier et commercial, nos directeurs de comptes gèrent un nombre plus limité de comptes, de façon à pouvoir consacrer davantage de temps à chacun d'entre eux. C'est une orientation stratégique qui nous distingue. Cela nous permet aussi de miser sur notre agilité, ce qui fait en sorte que nous sommes reconnus pour notre efficacité et notre grande rapidité à répondre aux demandes de nos clients.

### **Des succursales adaptées aux besoins de la clientèle de particuliers**

Revenons maintenant à nos relations avec les clients particuliers qui ont jalonné toute notre histoire. Nous avons été un pionnier au Québec en matière de services aux particuliers. Nous avons bâti pour ainsi dire un savoir-faire unique dans ce domaine.

Nos succursales en sont un exemple frappant. Vous en voyez la plus récente version à l'écran. Vous ne serez pas étonnés que je vous dise que nos clients apprécient

énormément ce concept, très différent de la succursale traditionnelle et qui rend l'expérience-client encore plus conviviale.

Nous sommes particulièrement fiers d'offrir à nos clients de multiples accès à nos services: en succursale bien entendu, mais aussi à la maison pour des conseils hypothécaires, par Internet, au téléphone par l'intermédiaire de conseillers attirés, et j'en passe.

Le lancement en cours d'année de notre application pour appareils mobiles a été particulièrement apprécié des clients pour sa convivialité et son efficacité. Simplifier la vie de nos clients a toujours été, et demeure, une priorité constante chez nous.

De plus, les récents investissements consacrés à nos systèmes de gestion de la relation client nous permettront, nous en sommes convaincus, d'anticiper encore mieux leurs besoins. La meilleure connaissance de nos clients que ces systèmes nous confèrent va exactement dans le sens de la proximité qui distingue notre Banque. Ces outils technologiques nous permettent d'avoir un avantage comparatif face à nos principaux concurrents québécois et constituent de solides atouts sur lesquels nous miserons au cours des prochaines années.

D'autre part, il ne fait aucun doute que notre nouvelle entente avec la société de fonds communs de placement Mackenzie élargira l'offre à nos clients en matière de produits d'investissements. Mackenzie figure dans le top 3 des grandes familles de fonds au Canada et ses fonds sont parmi les plus performants de l'industrie.

### **B2B Trust : acquisition et transition vers le statut de banque à charte**

Toujours au plan des réalisations de 2011, l'un des événements marquants de l'année aura été l'acquisition, par B2B Trust, des Sociétés MRS. Cette acquisition confère à B2B Trust un leadership encore plus grand dans son domaine. Cette acquisition stratégique nous permet d'élargir le nombre de conseillers financiers qui distribuent nos produits, d'améliorer la qualité de nos systèmes, et de diversifier nos sources de revenus.

Parmi nos projets imminents, nous avons celui de convertir B2B Trust en banque à charte fédérale à l'été 2012. Notre filiale deviendra donc B2B Banque. Il s'agit d'un changement logique, compte tenu de l'évolution des activités de B2B Trust qui ont progressivement migré vers l'offre de produits bancaires.

Le modèle d'affaires de B2B demeurera le même, soit de se concentrer sur la distribution de ses produits par le réseau des conseillers financiers. Devenir une banque à charte reflètera mieux la nature de l'entreprise et l'obtention de ce statut permettra une meilleure efficacité, tout en simplifiant sa gestion administrative.

De son côté, Valeurs mobilières Banque Laurentienne consolide graduellement ses acquis, et ce, malgré un contexte peu favorable aux activités de courtage. Forts de leur réputation à l'échelle canadienne, notamment dans le marché des titres à revenu fixe, VMBL élargit à chaque année son champ d'action. De même, en matière de courtage aux particuliers, notre équipe compte environ 80 conseillers en placement à travers le Québec et notre groupe Institutionnel – Actions se concentre sur le marché des entreprises de petites capitalisations. Nos analystes couvrent près de 60 sociétés dans sept secteurs. Cette division réunit l'une des plus importantes équipes de recherche au Québec et des économistes parmi les plus reconnus et les mieux cotés au Canada.

### **Investir dans l'avenir et dans la croissance**

En plus de nos investissements en technologie et dans nos succursales et points de services, les efforts consentis par la Banque dans le développement de son capital humain sont hautement stratégiques. Nos employés sont à la base de la confiance que nos clients nous témoignent.

Il est donc indispensable d'investir dans la formation de nos employés, dans les programmes mis à leur disposition et dans les outils qui leur permettent d'accomplir leur travail.

Il est aussi essentiel de les reconnaître. Nous le faisons depuis longtemps, avec différents programmes de reconnaissance, mais nous sommes de plus en plus

conscients de l'importance de souligner leur apport.

J'aimerais donc prendre le temps de présenter des employés qui se sont démarqués de façon particulière cette année. Tout d'abord, dans la catégorie Prix Relève Banque Laurentienne, qui honore des employés s'étant joint à la Banque dans les 3 à 5 dernières années, nos deux récipiendaires sont :

- Monique Lo et Nadia Padassery

Cinq personnes se méritent aussi cette année le prix Guy-Vanier, ainsi nommé en l'honneur d'un ancien président de la Banque, et remis à des employés modèles qui incarnent de magnifique façon nos valeurs. Nos gagnants de cette année sont :

- Jean-François Chalifoux, Chantal Gaetjens, Annie Lefebvre, Gerry Scolamiero et Julie Turchetto

Le Prix Carrière Banque Laurentienne est quant à lui remis cette année à une employée qui cumule 33 ans de service à la Banque. Durant sa carrière, elle a toujours été un modèle inspirant pour ses collègues et une conseillère hors-pair pour nos clients. Ce prix est remis à Solange Veilleux, conseillère à la succursale de St-Georges de Beauce.

Au chapitre des prix d'équipe, deux groupes se sont particulièrement démarqués cette année et se méritent un prix Ray McManus, en l'honneur de mon prédécesseur à la présidence de la Banque.

Le Prix Ray McManus projet est remis cette année à l'équipe qui a travaillé à la refonte des processus hypothécaires. Communément appelé ROSE, ce projet très stratégique pour l'organisation a été réalisé avec brio et, dès son déploiement, a contribué à l'amélioration de notre efficacité opérationnelle. Bravo, donc, à l'équipe du projet ROSE, dirigée par Nathalie Généreux.

Le prix Équipe Ray McManus est remis à un groupe dont les résultats, le travail d'équipe et l'impact sur le développement de la Banque sont indéniables. J'inviterais donc à se lever, Daniel Desjardins et son équipe PME-Québec.

Bravo à tous nos récipiendaires.

## **Honneurs et reconnaissance**

D'autre part, notre culture d'entreprise a été reconnue cette année comme étant l'une des 10 plus admirées de l'Est du Canada dans le cadre d'un concours présenté par Waterstone Human Capital. Ce programme reconnaît les sociétés ayant développé une culture axée sur la performance et les avantages concurrentiels. La Banque Laurentienne travaille depuis plusieurs années à établir et à favoriser une culture d'entreprise misant sur la proximité et la simplicité et nous sommes très fiers que nos efforts soient reconnus.

De plus, en 2011, la Banque s'est classée au deuxième rang au Canada sur le plan de la satisfaction des clients particuliers lors d'un sondage pancanadien effectué par la firme J.D. Power.

Tous ces éléments contribuent à notre développement alors que la Banque a connu une des plus fortes croissances de l'industrie. En effet, depuis les quatre dernières années, nos prêts et acceptations bancaires ainsi que nos dépôts ont respectivement augmenté de 45 % et de 46 %. Dans une période d'incertitude économique comme celle que nous avons vécue, ce sont des résultats très significatifs. Nous sommes également fiers de la rentabilité de l'ensemble de nos activités, qui s'est accrue de 41 % de 2008 à 2011.

L'an dernier, pour une septième année consécutive, notre bénéfice par action a augmenté par rapport à l'année précédente, pour s'établir à 5,05 \$, soit un rendement sur l'avoir des actionnaires ordinaires de 11,6 % selon les normes comptables canadiennes.

## **Perspectives 2012**

L'année 2012 s'annonce encore une fois prometteuse pour la Banque Laurentienne. Nous continuerons de miser sur les trois piliers de notre stratégie d'affaires, soit notre stratégie très ciblée, misant sur des marchés où nous sommes très compétitifs, notre croissance agile, c'est-à-dire notre capacité à tirer partie des occasions d'affaires qui se présentent grâce à notre souplesse et notre sens de l'innovation, et finalement, sur

l'exécution rigoureuse de notre plan.

Nous continuerons aussi de placer nos clients au cœur de nos priorités. Cela se traduira par la proximité constante auprès de nos clients particuliers, l'approche « sans erreur et sans tracas » de B2B Trust, la rapidité de réponse auprès de nos clients commerciaux et la rigueur d'exécution chez Valeurs Mobilières Banque Laurentienne.

Néanmoins, les incertitudes sur les marchés européens et américains, les exigences accrues de la réglementation et l'essoufflement de la demande dans certains marchés nous incitent à gérer avec prudence, tout en demeurant à l'affût d'opportunités qui pourraient se présenter.

### **Être un bon citoyen corporatif depuis... 165 ans !**

D'autre part, nous sommes aussi conscients de notre rôle dans la société. Nous publions d'ailleurs aujourd'hui notre rapport de responsabilité sociale, qui fait état de l'engagement de la Banque envers les parties prenantes de l'organisation : nos actionnaires, nos clients, nos employés et la communauté.

La Banque s'implique beaucoup en commanditant des projets et des évènements pour faire bouger nos jeunes, notamment dans le ski alpin et le soccer. La Banque met également l'épaule à la roue en matière d'environnement en encourageant le transport en commun. Elle commandite notamment l'évènement *En ville sans ma voiture* et facilite la vie des utilisateurs du transport en commun avec son réseau exclusif de 81 guichets automatiques dans les stations du réseau de transport de Montréal.

Les succès de la Banque reposent sur le travail et le dévouement de ses milliers d'employés et sur une équipe de direction compétente et dynamique, que j'aimerais vous présenter :

- 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 C. Lauzon, vice-président exécutif et chef de la direction financière ;
- Lorraine Pilon, vice-présidente exécutive, Affaires corporatives, Ressources humaines et Secrétaire ;
- Pierre Minville, vice-président exécutif et chef de la gestion des risques ;
- Stéphane Therrien, vice-président exécutif, Immobilier et Commercial et ;
- Michel C. Trudeau, vice-président exécutif, Marchés des capitaux et président et chef de la direction, Valeurs Mobilières Banque Laurentienne.

### **165 ans... et toujours aussi passionnée**

Tout au long de nos 165 ans d'histoire, nous avons eu à cœur d'être un bon citoyen corporatif. Nous avons souhaité conserver l'héritage de nos pères fondateurs. Leur objectif à l'époque était de créer une banque pour permettre aux petits épargnants de pouvoir placer leur argent en sécurité.

Nous nous sommes depuis toujours efforcés de remplir cette mission et d'être à l'avant-garde. Nous avons ainsi été la première banque à relier ses succursales à un ordinateur central, la première à offrir des services bancaires à l'auto, la première à nommer une femme au poste de présidente du conseil d'administration, madame Jeannine-Guillevin-Wood, et la première à offrir une station-carrière.

En conclusion, je veux réitérer ma grande appréciation du travail de nos employés, à qui je lève mon chapeau et faire part de ma reconnaissance à notre clientèle, qui nous manifeste chaque jour son soutien.

Enfin, je remercie les membres de notre conseil d'administration pour leurs judicieux conseils et l'excellente gouvernance dont ils nous font bénéficier et bien sûr, nos actionnaires pour la confiance qu'ils continuent de nous témoigner, année après année.

Merci de votre attention.