La Banque Laurentienne présente un plan stratégique visant la croissance rentable à long terme

Engagement à ne pas financer directement les projets d'exploration, de production ou de mise en valeur du charbon, du pétrole et du gaz, conformément à la nouvelle raison d'être et à la nouvelle stratégie ESG Dévoilement d'une nouvelle raison d'être et des nouvelles valeurs fondamentales qui guideront l'institution Lancement d'une nouvelle signature : Voir au-delà des chiffres Mise en lumière du modèle d'affaires qui a fait ses preuves dans les secteurs des Services aux entreprises et des Marchés des capitaux, lesquels constituent d'importants moteurs de croissance. Repositionnement des Services bancaires aux particuliers comme une banque numérique d'abord qui redéfinit l'expérience client et qui propose une approche plus humaine. MONTRÉAL, 10 déc. 2021 (GLOBE NEWSWIRE) -- La Banque Laurentienne du Canada (TSX : LB) (la « Banque ») a dévoilé aujourd'hui son nouveau plan stratégique dans le cadre de la Journée des investisseurs, sous la gouverne de la nouvelle présidente et chef de la direction et de sa nouvelle équipe de direction. Faisant suite à un examen stratégique des activités de la Banque mené sur un an, le nouveau plan stratégique triennal trace la voie vers une croissance accélérée d'ici 2024. La Banque a déjà débuté la mise en œuvre de son nouveau plan et réalisé des progrès au chapitre de sa nouvelle stratégie. Elle a notamment : instauré une culture axée sur la performance, y compris le lancement d'un nouvel indicateur « clients » dans le tableau de bord de tous les hauts dirigeants ; lancé un nouveau sondage sur l'engagement des employés, indiquant une confiance dans la direction parmi les plus élevées du secteur avec un taux de 89 %, ce qui démontre la confiance des employés dans la vision future de la Banque ; mis en œuvre une méthodologie agile pour accélérer le développement de produits, y compris le lancement de la première application mobile de la Banque, qui a été développée en moins de sept mois ; rationalisé les produits, les processus et les interactions avec les clients, notamment en réduisant la gamme de cartes Visa, qui est passée de huit cartes à quatre, et en améliorant le délai d'approbation des prêts hypothécaires, qui est passé de quelques semaines à quelques jours ; intégré les critères ESG (environnement, social, gouvernance) et les mesures financières à la détermination de la rémunération des hauts dirigeants et commencé l'évaluation de l'importance relative et du risque lié aux changements climatiques afin d'orienter la stratégie ESG de la Banque. « Notre stratégie est ciblée, simple et réalisable, a mentionné Rania Llewellyn. La formule de notre succès a été testée et éprouvée au sein des Services aux entreprises et du secteur Marchés des capitaux et nous l'appliquons désormais pour repositionner les Services bancaires aux particuliers. Nous tirons parti de notre taille pour devancer la concurrence en mettant l'accent sur les partenariats et les nouvelles capacités numériques. Avec le lancement de notre nouvelle raison d'être et de nos nouvelles valeurs fondamentales, nous sommes convaincus d'avoir mis en place le bon plan et la bonne équipe pour générer une croissance durable à long terme. À la Banque Laurentienne, nous croyons que nous pouvons changer l'expérience bancaire pour le mieux en voyant au-delà des chiffres. » À partir de maintenant, les principales composantes de la stratégie sont les suivantes : Culture : la Banque a fait de sa culture sa force motrice. Une culture solide permettra d'accroître la performance et, ultimement, d'améliorer la valeur financière. Soutenue par la nouvelle raison d'être et les nouvelles valeurs fondamentales, la culture sera un élément différenciateur clé pour la Banque grâce à l'accent mis sur l'accroissement de la mobilisation des employés, la réduction du taux de rotation des employés et la création d'une Banque davantage équitable, diversifiée et inclusive, soutenue par des cibles claires. En outre, dans le cadre de sa stratégie sur le milieu de travail du futur, la Banque adoptera un modèle hybride, selon lequel le télétravail sera l'approche privilégiée pour toutes les tâches pouvant être réalisées à distance. Services aux entreprises : les Services aux entreprises ont été un moteur de croissance, générant une augmentation des prêts de plus de 10 % à l'échelle du Canada et des États-Unis, constituant 42 % de l'ensemble de la composition des activités de la Banque. Ces résultats découlaient à la fois de la croissance interne et des acquisitions stratégiques, y compris CIT Canada en 2016 et Northpoint Commercial Finance en 2017, qui ont permis à la Banque Laurentienne de disposer d'une plateforme nord-américaine. À plus long terme, les Services aux entreprises devraient augmenter le pourcentage de la composition du portefeuille de prêts provenant des États-Unis pour le faire passer de 14 % à l'heure actuelle à plus de 18 %, grâce à la diversification dans de nouveaux secteurs d'intérêt, comme la technologie, les petites entreprises de construction et l'équipement conforme aux critères ESG. Ils lanceront aussi de nouveaux produits et services, comme les prêts marchands et la gestion numérique de la trésorerie, afin de renforcer les relations avec les clients, tirant ainsi parti de leur excellent taux net de recommandation (Net Promoter Score). Marchés des capitaux : le secteur Marchés des capitaux a enregistré des résultats records au cours des deux dernières années. Ce secteur, qui

représente une solution de rechange aux grandes banques, possède une proposition de valeur unique et offre aux moyennes entreprises un service personnalisé et spécialisé. Pour poursuivre sur cette trajectoire de croissance, il alignera davantage son offre sur les besoins des clients des Services aux entreprises, accroîtra ses capacités en matière de produits titrisés et de produits structurés et développera des services-conseils centrés sur les questions ESG. Services bancaires aux particuliers : les Services bancaires aux particuliers se repositionnent en vue de générer de la croissance. Ils suivront le modèle d'affaires éprouvé de la Banque pour trouver la voie du succès avec une nouvelle équipe de la haute direction chevronnée, un modèle d'exploitation ciblé et l'instauration d'une culture axée sur la performance. La principale priorité des Services bancaires aux particuliers est de retenir et d'attirer les clients, ce qu'ils feront au moyen d'une nouvelle approche axée sur le numérique. En faisant l'acquisition de nouvelles capacités numériques et en améliorant les capacités existantes, les Services bancaires aux particuliers combleront des écarts fondamentaux clés, notamment en lançant la carte de débit sans contact et une expérience Web renouvelée et en rationalisant le processus d'intégration numérique à l'aide de nouveaux partenariats. Cela permettra au secteur des Services bancaires aux particuliers d'étendre son offre à l'échelle nationale, en combinant une présence physique avec le réseau des succursales à des capacités numériques et virtuelles. Au cours de la dernière année, la Banque a également commencé à redéfinir et moderniser sa marque, notamment en se dotant d'une nouvelle raison d'être. À mesure que les capacités numériques augmenteront, la Banque Laurentienne étendra la campagne de marketing à l'échelle du Canada pour faire l'acquisition de nouveaux clients en ciblant des segments de marché mal desservis. La Banque Laurentienne croit qu'elle peut changer l'expérience bancaire pour le mieux en combinant des capacités numériques de pointe avec une approche plus humaine en matière de services bancaires et en rappelant à ses clients qu'ils représentent plus que des chiffres. Dans cette perspective, les clients auront accès à une équipe offrant des services-conseils personnalisée qui effectuera une évaluation de la santé financière de chaque client une fois par année. Cette initiative appuie la stratégie de la Banque visant à renforcer les relations et à accroître la rétention des clients. La nouvelle vidéo sur la raison d'être de la Banque peut être visionnée ici : https://youtu.be/RBeSN8ehQzc. Cette stratégie stimulera également la croissance grâce à l'accent mis sur l'amélioration des produits fondamentaux clés pour les clients et sur la rationalisation du processus de demande de prêt hypothécaire, à l'accélération de la transformation de la gamme de cartes Visa et à la simplification du processus d'ouverture de compte. Environnement, social et gouvernance (ESG) : la Banque publiera son premier rapport ESG en 2022. La nouvelle stratégie ESG sera fondée sur des données et alignée sur les meilleures pratiques en matière de divulgation et d'établissement de cibles. La Banque intégrera également les facteurs ESG à l'échelle de l'organisation et veillera à ce que toutes les décisions soient examinées en tenant compte de ces facteurs. La Banque s'est engagée à ne plus financer directement à l'avenir les projets d'exploration, de production ou de mise en valeur du charbon, du pétrole et du gaz. Cet engagement est un élément clé qui la distingue des autres banques canadiennes et l'aidera à attirer des entreprises qui s'efforcent d'accélérer leur transition vers l'énergie verte et à attirer des clients et des gens de talent pour qui le développement durable est une priorité. Plan d'action financier Le plan d'action financier de la Banque repose sur des fondements solides, une gestion prudente des fonds propres, une stratégie de diversification du financement et un solide historique en matière de qualité du crédit. Ces fondements tracent la voie vers une rentabilité améliorée grâce aux gains d'efficacité et à la croissance des revenus attribuable à des stratégies d'affaires robustes. Outre les stratégies de croissance des secteurs d'activité, la Banque a identifié de nombreuses possibilités d'optimisation des coûts structurels qui amélioreront davantage le ratio d'efficacité global de la Banque. La Banque maintient une solide position de capital et de liquidité avec un ratio des fonds propres de catégorie 1 de 10,2 % sur une base standardisée au 31 octobre 2021, représentant un capital excédentaire de plus de 300 millions de dollars, ce qui lui donne la flexibilité nécessaire pour soutenir les acquisitions organiques et stratégiques. Au cours des 12 derniers mois, les perspectives des notes de crédit attribuées à la Banque par DBRS et S&P se sont améliorées et la Banque a émis des billets avec remboursement de capital à recours limité et des obligations sécurisées, diversifiant ainsi ses sources de financement. Dans l'avenir, elle ajoutera de nouvelles capacités numériques et de gestion de la trésorerie pour favoriser les dépôts, mettre en place du financement institutionnel en USD et élaborer un cadre d'obligations durables. Par conséquent, la Banque s'est fixée les cibles financières à moyen terme suivantes : Cibles financières 1 2022 À moyen terme Croissance du résultat dilué par action ajusté >5 % De 7 % à 10 % Rendement des capitaux propres ajusté >8,5 % >10 % Ratio d'efficacité ajusté <68 % <65 % Levier d'exploitation ajusté 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 renseignements, voir 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 intégré par renvoi dans les présentes.

Mise en garde concernant les énoncés prospectifs

La Banque peut, à l'occasion, formuler des énoncés prospectifs, écrits ou oraux, au sens des lois

applicables en matière de valeurs mobilières, notamment dans ce document et dans d'autres documents déposés auprès des organismes de réglementation canadiens ou dans d'autres communications écrites ou orales. Ces énoncés prospectifs incluent, notamment, des énoncés relatifs aux plans et stratégies d'affaires de la Banque, à ses priorités et à ses objectifs financiers, aux estimations comptables et aux effets prévus de la présentation de l'information comptable et financière et aux économies de coûts (y compris celles du quatrième trimestre et de l'exercice clos le 31 octobre 2021 et des périodes futures), au contexte de réglementation dans lequel elle exerce ses activités, à l'incidence attendue de la pandémie de coronavirus (« COVID-19 ») sur les activités, les résultats et la performance financière de la Banque, les énoncés présentés aux rubriques « Perspectives », « Pandémie de COVID-19 » et « Appétit pour le risque et cadre de gestion des risques » du rapport annuel 2020 de la Banque, qui comprend le rapport de gestion pour l'exercice clos le 31 octobre 2020, tels qu'ils ont été mis à jour dans le plus récent rapport de gestion trimestriel de la Banque, 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 », « planifier », « objectif », « viser », « cible », « pouvoir », « avoir l'intention de » ou la forme négative ou des variantes de tels termes, 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. Les hypothèses économiques importantes qui étayent les énoncés prospectifs figurant dans le présent document sont décrites dans le rapport annuel 2020 à la rubrique « Perspectives », telles qu'elles ont été mises à jour dans le plus récent rapport de gestion trimestriel de la Banque. Il existe un risque important que les prédictions, prévisions, projections ou conclusions soient inexactes, que les hypothèses de la Banque soient erronées, et que les résultats réels diffèrent de façon significative des prédictions, prévisions, projections ou conclusions. La Banque déconseille aux lecteurs de se fier indûment aux énoncés prospectifs, car certains facteurs, dont bon nombre échappent à son contrôle et dont les effets peuvent être difficiles à prévoir, pourraient influer, individuellement ou collectivement, sur l'exactitude des énoncés prospectifs et faire en sorte que les résultats réels futurs diffèrent sensiblement des cibles, attentes, estimations ou intentions exprimées dans les énoncés prospectifs. Ces facteurs comprennent, notamment, les risques liés à ce qui suit : les incidences de la pandémie de COVID-19 sur la Banque, ses activités, sa situation financière et ses perspectives (notamment en ce qui concerne le marché, le crédit, le financement et les liquidités); la technologie, les systèmes d'information et la cybersécurité; les perturbations technologiques, la concurrence et la capacité de la Banque à réaliser ses objectifs stratégiques; la conjoncture économique aux États-Unis et au Canada; les méthodes et estimations comptables et les nouveautés en matière de comptabilité; la conformité aux lois et à la réglementation; les activités frauduleuses et criminelles; le capital humain; l'assurance; la continuité des affaires; l'infrastructure commerciale; la société, l'environnement et les changements climatiques; sa capacité à gérer le risque opérationnel, le risque lié à la réglementation, le risque juridique, le risque stratégique, le risque lié à la réputation et le risque lié aux modèles, qui sont tous décrits plus amplement à la rubrique « Appétit pour le risque et cadre de gestion des risques », laquelle débute à la page 46 du rapport annuel 2020 qui comprend le rapport de gestion pour l'exercice clos le 31 octobre 2020, tels qu'ils ont été mis à jour dans le plus récent rapport de gestion trimestriel de la Banque. Enfin, la Banque prévient le lecteur que la liste de facteurs ci-dessus n'est pas exhaustive. D'autres risques et incertitudes dont la Banque ignore actuellement l'existence ou qu'elle juge actuellement négligeables pourraient également avoir une incidence défavorable importante sur sa situation financière, sa performance financière, ses flux de trésorerie, ses activités commerciales ou sa réputation. 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. La Banque ne s'engage 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.

À propos de la Banque Laurentienne

À la Banque Laurentienne, nous croyons que nous pouvons changer l'expérience bancaire pour le mieux. En voyant au-delà des chiffres. Fondée à Montréal en 1846, la Banque Laurentienne aide les familles, les entreprises et les collectivités à prospérer. Aujourd'hui, nous comptons plus de 2 800 employés qui travaillent ensemble, comme une seule équipe, pour offrir une vaste gamme de services financiers et de solutions axée sur le conseil à nos clients partout au Canada et aux États-Unis. Nous protégeons, gérons et faisons croître un actif au bilan de 45,1 milliards $, de même que des actifs administrés de 31,0 milliards $. Nous obtenons des résultats en plaçant nos clients au premier plan, en

faisant le meilleur choix, en agissant avec courage et en croyant que chacun a sa place.

Personnes-ressources

Relations avec les investisseurs

Susan Cohen Directrice, Relations avec les investisseurs Cellulaire : 514 970-0564
susan.cohen@blcgf.ca

Relations avec les médias

Merick Séguin Conseiller principal, Relations avec les médias Banque Laurentienne du Canada
Cellulaire : 514 451-3201 merick.seguin@banquelaurentienne.ca

https://presse.banquelaurentienne.ca/2021-12-10-La-Banque-Laurentienne-presente-un-plan-strategique-visant-la-croissance-rentable-a-long-terme