

# Allocution

de monsieur **Louis Vachon**

chef de l'exploitation

de la Banque Nationale du Canada

devant l'assemblée annuelle des actionnaires

Fairmont Le Reine Elizabeth

Montréal, le 7 mars 2007



## **Merci et bonne matinée à tous.**

C'est avec grand plaisir que j'aimerais vous présenter les résultats financiers de l'exercice 2006 et du premier trimestre 2007 de la Banque Nationale, de même que faire la revue des activités.

Avant de commencer, je voudrais toutefois remercier le conseil d'administration de la confiance qu'il m'a témoignée en me désignant chef de l'exploitation de la Banque, l'été dernier.

Ces derniers mois, j'ai pu m'imprégner des enjeux qui influencent le développement des affaires auprès des particuliers et des PME tout en bénéficiant de l'appui et de l'expérience du président et chef de la direction, Réal Raymond.

Comme vous le savez, par ailleurs, je succéderai à Réal au mois de juin prochain. Si ce défi est de taille, je peux toutefois compter sur un héritage précieux afin de m'aider à le relever avec succès.

En effet, tout au cours de son mandat, Réal Raymond a rehaussé la barre à l'échelle de l'organisation, tant en ce qui a trait à notre performance propre qu'à celle vis-à-vis de nos concurrents.

La Banque compte ainsi une équipe de direction solide, une stratégie bien définie et une santé financière certaine.

Réal a constamment prôné la recherche de l'équilibre entre le rendement financier, les aspirations des employés et la satisfaction des clients. Ce concept occupe aujourd'hui une place centrale dans les décisions.

Par ailleurs, de mon point de vue privilégié, je suis à même de constater à quel point l'équilibre entre ce que j'appelle nos trois pôles métiers, soit les compétences regroupées dans les secteurs Particuliers et Entreprises, Gestion de patrimoine et Marchés financiers, a encore été renforcé ces dernières années.

Merci donc, Réal, pour cet héritage qui contribuera de manière durable à l'atteinte d'excellents résultats. Je souhaiterais d'ailleurs vous en présenter maintenant les principaux faits saillants.

Au cours de l'exercice 2006, le bénéfice net a atteint le niveau record de 871 millions de dollars, soit 16 millions de plus que l'année précédente. Également, tous les objectifs financiers ont été atteints ou dépassés.

La croissance du bénéfice dilué par action, excluant les éléments particuliers, a été de 10,3 %, soit au sommet de la fourchette cible de 5 à 10 % qui avait été établie. Cette croissance a été soutenue par une augmentation des revenus qui a surpassé celle des charges d'exploitation.

Le rendement des capitaux propres a atteint 20,1 %, ce qui est au-dessus de l'objectif fixé de 16 à 18 %. La capitalisation est aussi demeurée solide avec un ratio de capital de base de 9,9 % et cela malgré l'effet des rachats d'actions et de l'accroissement du dividende annuel.

Le dividende par action a progressé de 14 % pour atteindre un dollar quatre-vingt-seize l'an dernier, ce qui s'est traduit par un taux de versement des dividendes de 38 %.

Pour l'exercice 2007, la Banque a révisé certains de ses objectifs cibles, ce qui porte notamment l'objectif du taux de versement des dividendes entre 40 et 50 %, alors qu'il se situait entre 35 et 45 % en 2006.

En ce qui a trait à la qualité du crédit, les prêts douteux bruts ont à nouveau diminué au cours de l'exercice terminé le 31 octobre, pour s'établir à 234 millions de dollars. L'excédent des provisions sur les prêts douteux est resté stable, à 192 millions.

Les résultats du premier trimestre de l'exercice 2007 montrent de plus que la croissance se poursuit à bon rythme. Ainsi, le revenu total de la Banque a progressé de 6 %, pour dépasser le cap du milliard de dollars. Il s'agit d'un rythme de croissance supérieur à celui de l'économie canadienne.

Pour sa part, le bénéfice dilué par action a augmenté de 13 %, pour s'établir à 1,43 \$. Un coup d'œil aux trois secteurs d'activité de la Banque montre que ces avancées ont par ailleurs été réalisées de manière très équilibrée tant au premier trimestre 2007 qu'au cours de l'exercice 2006.

Dans le secteur Particuliers et Entreprises, la croissance des revenus s'est établie à 6 % au cours de l'exercice 2006. Ils ont atteint 2,2 milliards de dollars, à la faveur d'une croissance équilibrée du revenu net d'intérêts et des revenus d'autres sources.

Du côté des Services aux particuliers, la hausse a été prononcée en matière de crédit garanti, d'épargne et d'assurance.

Les prêts garantis par des actifs ont en effet augmenté de 9 % grâce au fort attrait qu'ont exercé les prêts hypothécaires – dont, au premier chef, la marge de crédit hypothécaire Tout-En-Un – et en raison du succès des prêts investisseurs effectués dans le cadre des ententes de partenariat.

En matière d'épargne et de placement, plusieurs de nos solutions ont connu un vif succès. C'est notamment le cas des Portefeuilles stratégiques qui sont des solutions intégrées de fonds communs vendues en succursale et dont l'actif a augmenté de 31 % au cours de l'exercice.

En assurance, nos revenus ont progressé de 24 % en tenant compte des gains sur valeurs mobilières. La vigueur de l'ensemble de nos activités d'assurance, soit l'assurance crédit, le courtage d'assurance individuelle et de groupe, ainsi que l'assurance auto et habitation, explique cette forte croissance des revenus.

Du côté des Services aux entreprises, la plus forte hausse de revenus est venue en 2006 d'activités autres que celles de crédit. Ainsi, les revenus de change ont augmenté de 22 %, ceux des services internationaux de 8 % et ceux des dépôts de 5 %.

Ces progressions expriment bien notre volonté d'accompagner de manière proactive nos clients, que ce soit dans la gestion du risque de change, dans le développement de nouveaux marchés ou encore dans la gestion de leurs liquidités.

Ces résultats sont aussi conformes à notre stratégie de mettre l'accent sur les produits et services qui sont moins sensibles aux variations des cycles économiques.

Par ailleurs, en matière de crédit aux entreprises, notre présence ne se dément pas avec une part de marché de 40 % de l'ensemble des prêts consentis par les institutions bancaires au Québec. Nous portons toujours le même soin à préserver l'équilibre entre une sélection rigoureuse des risques et la satisfaction des besoins de financement de la clientèle.

Au premier trimestre 2007, le secteur Particuliers et Entreprises a poursuivi sur sa lancée de l'année 2006, avec une croissance annuelle de 6 % de ses revenus et de 16 % de son bénéfice net.

L'exercice 2006 a aussi été une année de réussite dans le secteur Gestion de patrimoine. En effet, les revenus ont augmenté de 7 %, entraînés par la croissance de 14 % de l'actif des particuliers administré ou géré par le secteur.

La plus forte augmentation des revenus, soit 20 %, est venue de Trust Banque Nationale, dont le programme Gestion privée de placement a encore fortement alimenté la croissance.

Nos deux promoteurs de fonds ont pour leur part enregistré une augmentation de 19 % de leurs revenus sur une base conjointe. Placements Banque Nationale a encore connu beaucoup de succès avec les Portefeuilles stratégiques vendus en succursale.

Chez Services de placement Altamira, l'attrait à l'égard du compte *Surintérêt* ne s'est pas démenti au cours de l'exercice. Le lancement, l'automne dernier, des Portefeuilles Méritage annonce un autre succès chez Altamira, puisque l'objectif annuel de ventes de ces portefeuilles de fonds a été atteint en moins de cinq mois.

Par ailleurs, les filiales de courtage en valeurs mobilières ont poursuivi l'expansion de leurs activités et amélioré sensiblement leur efficacité en 2006. Leurs actifs ont ainsi augmenté de 14 % et de nombreuses initiatives ont permis d'accroître la rentabilité des comptes clients.

Chez le courtier de plein exercice, Financière Banque Nationale, la progression des actifs gérés sur base d'honoraires se poursuit à un rythme rapide, grâce notamment au succès du Service de portefeuille Ambassadeur. Les actifs sur base d'honoraires représentent donc une part de plus en plus importante des revenus totaux provenant d'investisseurs individuels.

Au premier trimestre 2007, le secteur Gestion de patrimoine a, par ailleurs, affiché une croissance de 9 % de ses revenus alors que le bénéfice net a augmenté de 22 %. Cette progression s'explique par la vigueur de l'ensemble des activités, que ce soit le courtage aux particuliers, les fonds communs de placement, la gestion privée de placement ou la gestion de portefeuilles.

Dans le secteur Marchés financiers, nous avons fait une nouvelle fois la preuve, en 2006, qu'il est possible d'augmenter les revenus à bon rythme tout en limitant leur volatilité.

Les revenus du secteur ont ainsi augmenté de 8 % dans un contexte où les charges d'exploitation ont progressé d'à peine 3 %.

L'amélioration de la productivité, qui en a découlé, a directement favorisé la hausse de 16 % du bénéfice net du secteur qui s'est élevé à 283 millions de dollars.

Au premier trimestre 2007, le secteur Marchés financiers a d'ailleurs poursuivi sa contribution soutenue aux affaires de la Banque. Ses revenus ont augmenté de 9 millions de dollars, à 299 millions, malgré la diminution importante des gains sur valeurs mobilières par rapport au premier trimestre 2006. Son bénéfice net a aussi atteint 87 millions.

Fait à souligner, nos activités gagnent encore en diversité et en qualité.

Au cours des derniers trimestres, par exemple, les revenus de négociation ont grandement bénéficié de la croissance de nos activités sur produits dérivés. L'an dernier, nous avons ajouté plus de dix spécialistes des dérivés au service des besoins de gestion de risque de la clientèle canadienne.

Aussi, par la jonction de nos différentes expertises, comme celle des produits dérivés avec celles de la négociation des devises, du financement des sociétés ou encore de la gestion des liquidités, nous appliquons à la clientèle des Marchés financiers le même modèle de solutions intégrées mis de l'avant pour la clientèle des particuliers et des PME. Nous parvenons ainsi à accroître la fidélité de nos clients institutionnels et à augmenter la rentabilité de chaque relation.

La jonction des expertises s'exprime aussi de manière plus large. C'est le cas, par exemple, lors de la conception de produits structurés qui réunissent le meilleur de l'expertise en ingénierie financière des Marchés financiers et la force des réseaux de distribution de la Banque.

Finalement, comme vous le constatez, la Banque Nationale est une entreprise rentable et en croissance. D'ailleurs, plus tôt cette semaine, l'agence de notation Moody's a révisé à la hausse notre cote de crédit sur la dette de premier rang à Aa1, c'est-à-dire au même niveau que la plupart de nos concurrents de Toronto. Au cours des prochaines années, l'équipe de direction entend rendre la Banque encore plus indispensable à sa clientèle en poussant plus loin son offre de service.

À titre de première banque au Québec et grâce à la richesse de ses expertises et à sa grande notoriété, notre groupe financier est bien placé pour accentuer sa pénétration des marchés et en développer de nouveaux.

C'est notamment le cas à l'égard du Québec. En effet, depuis bientôt 150 ans, la Banque joue un rôle moteur dans le développement économique québécois. Elle finance des dizaines de milliers d'entreprises. Elle facilite les transactions entre les agents économiques. Elle contribue au développement économique et social des communautés. Ce rôle, nous l'assumerons toujours pleinement.

C'est aussi le cas du développement hors Québec. Dans les marchés où nous avons choisi d'être actifs, notre progression est marquée et durable. Pensons à la pénétration de la Financière Banque Nationale dans ses marchés de prédilection. À la stratégie des partenariats. À l'impulsion actuelle chez Altamira.

C'est donc avec une grande confiance et l'appui d'une équipe de direction chevronnée que j'aborde ces nouveaux défis.

Soyez assurés que je mettrai tous les efforts requis et tout mon talent afin d'être à la hauteur de la confiance que vous me témoignez et de rallier l'ensemble de la Banque autour d'objectifs ambitieux.

Merci beaucoup. 🇩🇪