



**BANQUE  
NATIONALE**

**GROUPE FINANCIER**

ALLOCUTION

**LOUIS VACHON**

PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION

## Thèmes

- ▶ 150<sup>e</sup> anniversaire
- ▶ Contexte économique et financier
- ▶ Développement stratégique

## Banque Nationale : un outil de développement économique essentiel

- ▶ La Banque Nationale est l'un des premiers outils de développement économique dont les Québécois se sont dotés
  - ▶ Aujourd'hui, l'un des trois piliers de la finance
- ▶ La Banque est aussi un acteur de premier plan dans plusieurs régions et marchés choisis

## 150 ans de dynamisme

### Les événements clés qui ont façonné Banque Nationale Groupe financier

**1859** ➡ Fondation de la Banque Nationale à Québec

**1925** ➡ Fusion avec la Banque d'Hochelaga

**1979** ➡ Fusion avec la Banque Provinciale

## 150 ans de dynamisme

### Un groupe financier diversifié et mettant de l'avant des solutions financières de proximité

- ▶ 17 000 employés
- ▶ Plus de 2,4 millions de clients
- ▶ 448 succursales bancaires
- ▶ 103 bureaux de courtage en valeurs mobilières
- ▶ Actif au bilan de 137,0 milliards \$

## 150 ans de dynamisme

**Un rouage essentiel du développement économique et social dans l'ensemble des régions où nous sommes présents**

### **Faits saillants de l'exercice 2008 :**

- ▶ Prêts autorisés de 39 milliards \$ à 40 000 entreprises
- ▶ Taxes et impôts payés de 408 millions \$
- ▶ Salaires et avantages sociaux de 1,5 milliard \$
- ▶ Dons et commandites majeurs

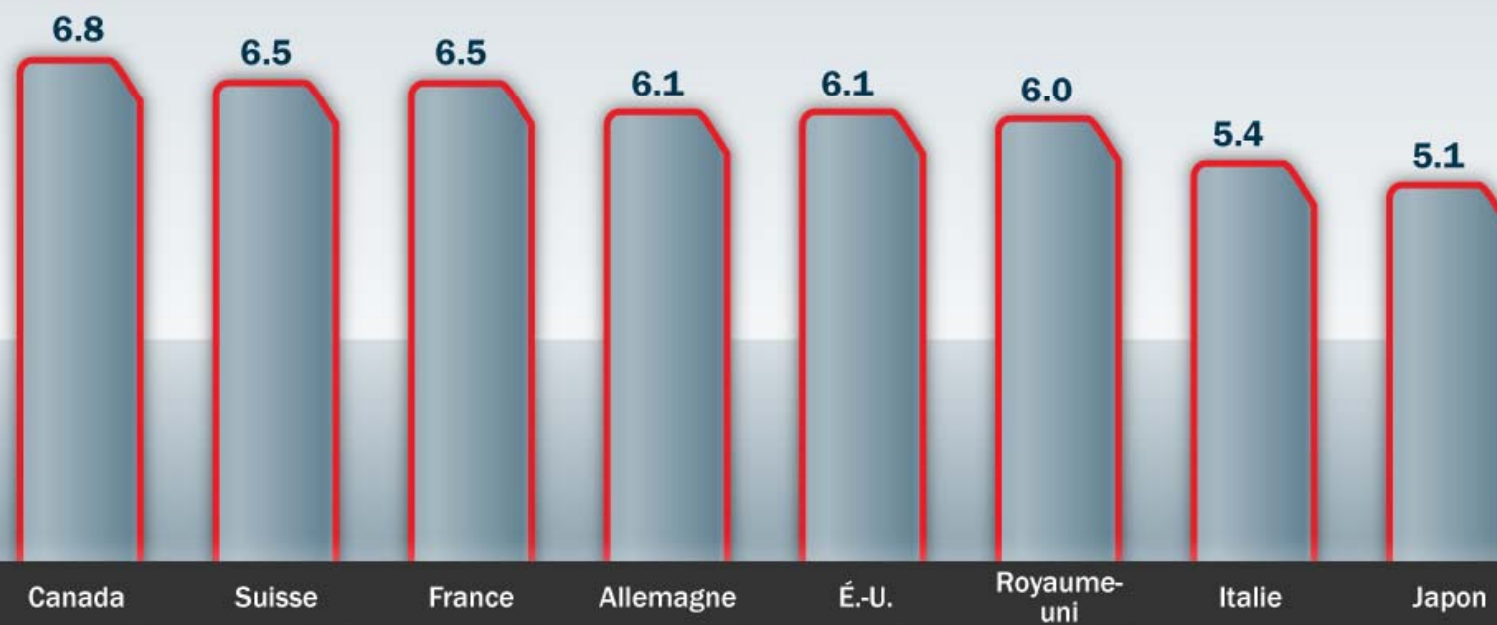
## Origine et impact de la crise financière

- ▶ Éclatement d'une double bulle
- ▶ Enjeux de solvabilité et de liquidité
- ▶ Pas de dépression, mais une récession mondiale
- ▶ Le remède est connu, mais la convalescence sera longue

# Le système bancaire le plus sain au monde

Échelle de 1 à 7

## Indice de solvabilité du système bancaire – G7 et Suisse



Sources : Forum économique mondial, Banque du Canada, BNGF

## Le « modèle canadien »

- ▶ La solidité et la bonne performance comparée des banques canadiennes font figure d'exemples
- ▶ Le groupe de travail du G20 sur la réforme du système bancaire international est codirigé par un Canadien

## Pourquoi le système bancaire canadien fait-il mieux ?

- ▶ Un modèle d'affaires différent :
  - ▶ Des relations de proximité avec la clientèle
  - ▶ Un lien de confiance entre client et conseiller qui prouve sa valeur par rapport à une approche uniforme de la clientèle
- ▶ Un régime fiscal qui encourage davantage l'épargne
- ▶ Une réglementation sur l'effet de levier et le niveau de capital réglementaire requis

# Croissance du crédit aux entreprises financé par les banques au Canada

% (variation annualisée sur 3 mois)



Source: Banque du Canada

## Des mesures pour favoriser le redémarrage économique

- ▶ Des actions énergiques des gouvernements
- ▶ Des dépenses en infrastructures physiques et technologiques
- ▶ Un accès adéquat au capital et au crédit (REA/ACCRO)
- ▶ La formation des employés dans un contexte de maturité démographique

# Impact à long terme de la crise sur le système bancaire canadien

## ÉCONOMIE

- ▶ Un contexte difficile qui se traduit par une croissance moins rapide des revenus

## RÉGLEMENTATION

- ▶ Un accent sur l'harmonisation à certaines nouvelles normes internationales

## CONCURRENCE

- ▶ Aucun concurrent bancaire canadien n'est radicalement affaibli par la crise

# Impact à long terme de la crise sur le système bancaire canadien

## CONSÉQUENCE

- La concurrence demeurera féroce, mais à des degrés différents
  - ▶ Particuliers et gestion de patrimoine : lutte pour les parts de marché
  - ▶ Services aux entreprises : féroce malgré le retrait de certaines institutions étrangères
  - ▶ Marchés financiers : retrait des concurrents étrangers
- Banque Nationale Groupe financier se rapprochera encore davantage de ses clients

# UN CLIENT, UNE BANQUE

## NOS FORCES

- Présence et connaissance du Québec
- Plus agile que les concurrents

## NOS ORIENTATIONS

- Leadership au Québec : dans tous les segments de clients, toutes les affaires
- La croissance hors Québec dans les secteurs porteurs
- Un portefeuille d'activités équilibré et bien géré

# UN CLIENT, UNE BANQUE

## NOTRE OBJECTIF

- ▶ Demeurer parmi les meilleures banques superrégionales au monde

## NOTRE MODÈLE D'AFFAIRES : DES SERVICES BANCAIRES DE PROXIMITÉ

- ▶ Une satisfaction et une rétention de la clientèle qui sont notamment recherchées par la hausse de la détention moyenne de solutions financières

## UN CLIENT, UNE BANQUE

**Pour cela, nous devons :**

- ▶ Continuer à encourager une culture de collaboration
- ▶ Obtenir une vision complète des affaires du client par l'amélioration progressive de nos plateformes technologiques
- ▶ Simplifier nos structures et nos opérations

## Un groupe financier bien placé pour l'avenir

- ▶ Haut niveau de liquidités
- ▶ Très bien capitalisé, avec un ratio des fonds propres de 10,0 %
- ▶ Une restructuration réussie du marché du papier commercial non bancaire (PCAA)
- ▶ Un portefeuille de prêts solide

# Nous investissons dans notre développement

## INFRASTRUCTURES

- ▶ De 2009 à 2011, 165 projets majeurs dans le réseau de succursales
  - ▶ 96 rénovations
  - ▶ 55 relocalisations
  - ▶ 14 ouvertures

## TECHNOLOGIE

- ▶ Des investissements importants sont prévus

## Nous investissons dans notre développement

### RESSOURCES HUMAINES

- ➡ Certains postes coupés pour gagner en efficacité
- ➡ Des centaines de postes créés, surtout ceux en contact direct avec la clientèle
- ➡ Un impact neutre sur le nombre d'emplois
- ➡ Aujourd'hui 700 postes à combler

## Conclusion

- ➡ Président de Banque Nationale Groupe financier : une responsabilité, un honneur et un privilège
- ➡ À l'occasion du 150<sup>e</sup> anniversaire, prenons le temps de célébrer nos succès



**BANQUE  
NATIONALE**

**GROUPE FINANCIER**

ALLOCUTION

**LOUIS VACHON**

PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION