

**ANNUAL
MEETING**
OF SHAREHOLDERS

2023

**ASSEMBLÉE
ANNUELLE**
DES ACTIONNAIRES

**Allocution à l'intention
des actionnaires**

Scott Thomson, président et chef de la direction

4 avril 2023

(La version prononcée fait foi)

Banque Scotia^{MD}



SCOTT THOMSON

Président et chef de la direction, Banque Scotia

Bonjour,

Merci, Aaron, pour cette belle présentation.

Et bienvenue à la 191^e assemblée annuelle des actionnaires de la Banque Scotia.

Cette assemblée revêt une signification particulière pour moi, puisque j'y participe pour la première fois à titre de président et chef de la direction de la Banque.

Je tiens à souligner l'accueil chaleureux que j'ai reçu de mes collègues, des partenaires, des clients et des actionnaires depuis mon entrée en fonction.

Je veux aussi dire un mot sur les événements qui se sont produits le mois dernier et qui ont eu des conséquences sur le secteur bancaire à l'échelle mondiale.

Nous pouvons tous être rassurés par l'excellente réputation du système bancaire canadien pour ses pratiques en matière d'octroi de crédit et de gestion du risque, pour la surveillance diligente du gouvernement et pour la réglementation axée sur la prudence.

La situation financière de la Banque Scotia demeure solide, grâce à la grande diversification des régions géographiques, des segments commerciaux, de l'exposition sectorielle et des sources de financement.

Merci à nos actionnaires pour leur confiance indéfectible envers la Banque et à notre équipe de la haute direction dans le contexte actuel.

La confiance est au cœur de ce que nous faisons.

Elle façonne nos interactions avec nos parties prenantes et elle est au centre de notre mission : bâtir une banque qui est là pour l'avenir de tous, pour l'avenir de nos clients, de nos employés, des collectivités où nous vivons et travaillons, et de vous, nos actionnaires.

La haute direction et moi, nous ne ménageons aucun effort pour créer une valeur à long terme et améliorer le rendement aux actionnaires, maintenant et pour l'avenir.

Je sais que nous n'avons pas atteint le niveau de rendement total que vous êtes en droit d'attendre de nous en tant qu'actionnaires; nous avons donc entrepris une refonte stratégique globale pour nous assurer de générer une croissance rentable et durable.

À l'échelle de toute la Banque, nous examinons les aspects clés de nos activités, dont la répartition réfléchie du capital, ainsi que l'amélioration de la composition et de la rentabilité de nos activités. Nous voulons aussi répondre à la totalité des besoins de nos clients et prioriser l'établissement de liens solides, durables et mutuellement avantageux.

L'idée principale de la refonte de notre stratégie, c'est de mieux nous concentrer sur nos clients : ils sont des millions à compter sur nous pour les aider chaque jour à planifier leur avenir.

Qu'il s'agisse de payer des droits de scolarité, d'acheter une première maison, de faire croître leur patrimoine ou d'emprunter des capitaux.

Des dizaines de millions d'autres clients cherchent la banque qui saura les aider à faire croître leur entreprise ou à atteindre leurs objectifs financiers.

Notre entreprise n'aura du succès que si nos clients nous font confiance, sont conscients de la valeur que nous leur offrons et veulent faire affaire avec nous.

Depuis mon entrée en fonction à titre de chef de la direction, j'ai fait la tournée de nos installations au Canada et dans toutes les Amériques; j'y ai rencontré nos équipes et j'ai été témoin de notre travail novateur et du service à la clientèle hors pair que nous offrons.

Notre personnel constitue la force vive de notre organisation.

Je suis enthousiasmé par la passion que j'ai observée dans notre équipe de 90 000 BanquiersScotia, qui donnent le meilleur d'eux-mêmes chaque jour pour répondre aux attentes de toutes nos parties prenantes.

J'ai aussi passé beaucoup de temps avec les membres de la haute direction et leurs dirigeants respectifs pour comprendre comment nous pouvons adopter une orientation qui est encore plus axée sur le client.

Une orientation qui nous assure d'offrir une valeur ajoutée au client dans son intégralité et de l'accompagner tout au long de son parcours, grâce aux bons produits et aux conseils avisés qui l'aideront à réussir.

Nous avons des assises solides sur lesquelles nous pouvons nous appuyer pour aller plus loin, et la haute direction est consciente des possibilités immenses qui s'offrent à nous.

À l'échelle de la Banque, nous saisissons déjà des occasions afin d'offrir encore plus de valeur à nos clients.

Je vous donne quelques exemples :

Au Canada l'an dernier, nous avons lancé et élargi le programme Scène+, né de la fusion de notre programme de fidélisation de longue date Points-bonis Scotia et du programme Scène.

De nouveaux segments et partenaires ont été ajoutés, notamment les épiceries, les stations-service et les pharmacies de la bannière Empire, comme Sobeys, Safeway, Foodland et Fresh Co.

Ce programme a révolutionné le monde des programmes de fidélisation au Canada; il nous permet de tisser des liens plus solides et plus significatifs avec nos clients actuels et de présenter une proposition de valeur plus attrayante aux nouveaux clients et aux clients potentiels.

Je suis fier d'annoncer que le déploiement national avec la bannière Empire est terminé, le programme ayant été mis en place au Québec le mois dernier, y compris chez IGA.

Et cet été, ce sera une autre marque canadienne emblématique, Home Hardware, qui se joindra à Scène+.

Cet ajout bonifiera le programme pour les millions de membres actuels en leur permettant d'accumuler et d'échanger des points dans plus de 1 000 quincailleries au pays.

Par ailleurs, notre programme Conseils+ procure à nos clients des observations détaillées sur leurs habitudes de dépense.

Ils peuvent alors trouver des occasions d'épargner ou d'investir, et le programme leur présente les bons produits et services qui les aideront à atteindre leurs objectifs financiers.

Du côté des clients de la Gestion de patrimoine au Canada, nos scores de satisfaction de la clientèle continuent d'être largement supérieurs chez les clients qui bénéficient de notre approche de planification globale de patrimoine.

Cette approche pluridisciplinaire couvre à la fois les placements, les services bancaires privés, les services successoraux et fiduciaires et la planification, pour proposer des solutions complètes aux clients.

C'est un élément clé qui nous distingue de nos concurrents dans le marché canadien.

Nous offrons maintenant la planification globale de patrimoine au Chili, au Pérou et au Mexique, et nous constatons une forte mobilisation des conseillers et des clients dans ces pays.

Dans un autre ordre d'idées, nous mettons aussi beaucoup d'efforts pour accroître notre présence au Québec et en Colombie-Britannique, qui sont des marchés sous-exploités; nous y voyons de beaux progrès et il reste encore bien des possibilités.

À l'échelle de toute la Banque, nous cherchons les occasions de faire tomber les cloisonnements afin de mettre l'ensemble des services de la Banque à la portée de nos clients.

Dans nos marchés à l'étranger, par exemple, nos équipes des services bancaires aux particuliers communiquent les occasions à nos équipes de gestion de patrimoine et des marchés des capitaux.

Nos clients – dont les besoins relèvent souvent de plus d'un secteur d'activité – reçoivent ainsi un service vraiment complet et peuvent accéder à toute la gamme de produits qui répondent à leurs besoins, actuels et futurs.

Nous sommes la seule des grandes banques canadiennes à avoir une interconnexion de cette ampleur, couvrant le Canada, les États-Unis et le Mexique.

C'est un élément qui nous permet de nous démarquer.

Au Mexique, nous faisons partie des cinq banques détenant les plus grandes parts de marché.

Nous avons la portée, et un énorme potentiel de croissance soutenue.

Grâce à notre forte présence au Mexique, nos différents secteurs d'activité peuvent servir nos clients qui exploitent leur entreprise dans l'une des plus grandes zones de libre-échange au monde.

Une zone où se trouvent 500 millions de personnes et dont le PIB s'élève à environ 27 000 milliards de dollars.

Le Mexique et le Canada sont tous les deux fortement intégrés à l'économie des États-Unis, et notre présence y est déjà forte. En effet, nous faisons partie des dix banques étrangères les plus importantes sur le plan des actifs.

Les États-Unis sont de loin le marché d'exportation le plus important du Mexique et du Canada, environ le quart des échanges commerciaux des États-Unis étant effectués avec ces deux pays.

Plus de 75 % des exportations de ces deux pays sont destinées aux États-Unis, et les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis, et le Mexique et les États-Unis, représentent au total environ 800 milliards de dollars.

Les possibilités d'échanges commerciaux découlant de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique sont gigantesques, et notre présence nous permet d'aider nos clients à saisir ces occasions, grâce à l'interconnexion unique qui caractérise la Banque Scotia.

C'est encore plus pertinent, étant donné que l'évolution du climat géopolitique continue de mettre en relief les occasions de délocalisation à proximité, au Mexique.

Je vois encore du potentiel pour les services bancaires commerciaux : profiter de ces échanges commerciaux et assurer l'expansion de nos activités au Mexique.

Je vois pour nous d'autres possibilités d'exploiter cette interconnexion et d'assurer l'expansion de notre présence au Mexique dans le secteur de la gestion de patrimoine.

Et du côté des services bancaires de gros, nous savons qu'il est très possible de renforcer nos activités à l'égard des services auxiliaires dans toutes les Amériques.

Nous allons mettre l'accent sur le renforcement de cette interconnexion, dans le cadre de nos efforts pour proposer une offre plus complète à nos clients.

Nous avons fait des progrès, et nous continuerons d'en faire, pour développer et exploiter des outils technologiques qui aideront nos clients à réussir.

Nous tirons avantage de notre présence mondiale, puisque nous nous servons des leçons tirées et des pratiques exemplaires développées dans un territoire pour les appliquer ailleurs dans le monde.

L'an dernier, nous avons lancé l'appli Argent futé Scotia à l'intention de nos clients particuliers du Canada.

Cet ensemble de fonctionnalités, intégré à l'appli mobile de la Banque Scotia, offre aux clients des observations personnalisées, des conseils et un meilleur contrôle sur leurs finances.

Nous avons aussi lancé au Canada la nouvelle génération de l'application mobile Scotia iTRADE.

L'appli permet aux clients d'effectuer leurs opérations de négociation avec une facilité, une accessibilité et une stabilité inédites, grâce à un puissant moteur et à une interface plus intuitive.

Et à l'international, nous avons lancé le compte ScotiaZero, qui est le premier compte-chèques au Chili dont le processus d'intégration est entièrement numérique.

Pour son leadership numérique dans ce pays, Scotiabank Chile a récemment reçu de LatinFinance le prix de la banque numérique de l'année en Amérique latine et dans les Antilles.

Nous allons continuer d'investir dans les bons outils et un bon service de soutien pour assurer la réussite de nos clients, peu importe ce que l'avenir leur réserve.

C'est notre mission – pour l'avenir de tous – qui nous amène à agir et à intervenir sur les enjeux importants qui touchent les collectivités au Canada et partout dans le monde où nous exerçons nos activités.

ScotiaINSPIRE est notre initiative d'investissement solidaire de 500 millions de dollars sur 10 ans pour développer la résilience économique des personnes, des familles et des groupes défavorisés.

Nous investissons dans des programmes qui aident les bénéficiaires à s'adapter au changement, à surmonter les obstacles et à participer pleinement à l'économie.

En 2022, ScotiaINSPIRE a soutenu plus de 200 partenaires et investi 34 millions de dollars dans des collectivités du monde entier.

Nos investissements ont procuré de l'aide durant plus de 400 000 moments critiques.

Il s'agit de situations où une personne ou un groupe a reçu du soutien, une formation ou des ressources grâce à notre apport.

D'ailleurs, nous tirons une grande fierté du fait que le magazine The Banker a décerné à la Banque Scotia le prix de Banque dans la communauté l'an dernier, un prix mondial qui reconnaît notre impact.

Notre personnel continue de travailler fort pour redonner aux collectivités, ayant amassé un montant record de 12 millions de dollars l'an dernier dans le cadre de la campagne annuelle de générosité des employés tenue au Canada.

Dans une année marquée par les difficultés macroéconomiques et l'incertitude, cela constitue notre meilleur résultat à ce jour, avec une augmentation impressionnante des dons de 11 % comparativement à l'année précédente.

Aussi, 35 000 employés dans le monde ont consigné plus de 86 000 heures de bénévolat dans leur communauté pour l'année 2022.

Nous continuons de nous investir pour devenir de meilleurs alliés afin de soutenir une culture d'inclusion et d'appartenance.

Nous avons tenu notre deuxième sommet annuel sur l'alliance inclusive cette année, réitérant notre volonté d'être un employeur de choix pour les talents issus de la diversité.

Nous mettons tout en œuvre pour offrir à nos employés un environnement où chacun a sa place et sent qu'il peut s'épanouir et être lui-même.

Nous voulons faire vivre à nos clients et à nos partenaires une expérience exempte de préjugés et pour cela, nous veillons à ce que nos pratiques soutiennent et reflètent la diversité des communautés et des cultures que nous servons.

Nous le faisons notamment par L'initiative Femmes de la Banque Scotia.

Cette initiative poursuit son essor pour proposer un accès à du capital et à de la formation spécialisée, à des services-conseils et à du mentorat à davantage de femmes du continent américain. Notre objectif est de les aider à réussir en affaires et dans leur carrière, et à bien gérer leur patrimoine.

L'an dernier, nous nous sommes engagés à porter à 10 milliards de dollars le déploiement de capital auprès d'entreprises détenues ou dirigées par des femmes au Canada, et jusqu'à présent, ce sont près de 6 milliards de dollars qui ont été déployés.

L'initiative a pris de l'expansion à l'international pour la première fois, et nous planifions de la déployer dans la plupart des pays où nous sommes présents d'ici 2025.

Nous faisons également des progrès à l'égard de nos engagements pour la planète.

Nous continuons de jouer un rôle dans la transition vers la carboneutralité et faisons de grands progrès à l'égard de nos propres objectifs de décarbonation.

Par exemple, obtenir 100 % de l'électricité de sources non polluantes pour nos activités au Canada d'ici 2025 – objectif en bonne voie d'être atteint puisque nous en sommes à 83 % en 2022 – et pour nos activités à l'étranger d'ici 2030.

À ce jour, nous avons mobilisé plus de 100 milliards de dollars en financement durable sur notre objectif de 350 milliards de dollars d'ici 2030.

La Banque Scotia se trouve assurément dans une période charnière, et le chemin qui s'ouvre à nous est stimulant puisque nous pourrions amener la Banque vers de nouveaux sommets grâce à nos efforts.

J'aimerais terminer en soulignant trois points importants :

Premièrement, nous pouvons faire mieux pour nos actionnaires. En actualisant notre stratégie, nous prenons des mesures importantes pour améliorer le rendement que nous produisons.

Deuxièmement, nous faisons un virage vers une orientation client plus forte et mettons toute l'entreprise au service de l'approfondissement des liens avec nos clients.

Et finalement, nous avons un modèle distinctif nous offrant des possibilités d'accroître notre portée; nous allons prioriser les investissements dans les secteurs d'activité et les initiatives qui peuvent produire une croissance durable et rentable à long terme.

J'aimerais encore une fois remercier les employés, le conseil d'administration et tous nos partenaires pour leur soutien et leur enthousiasme.

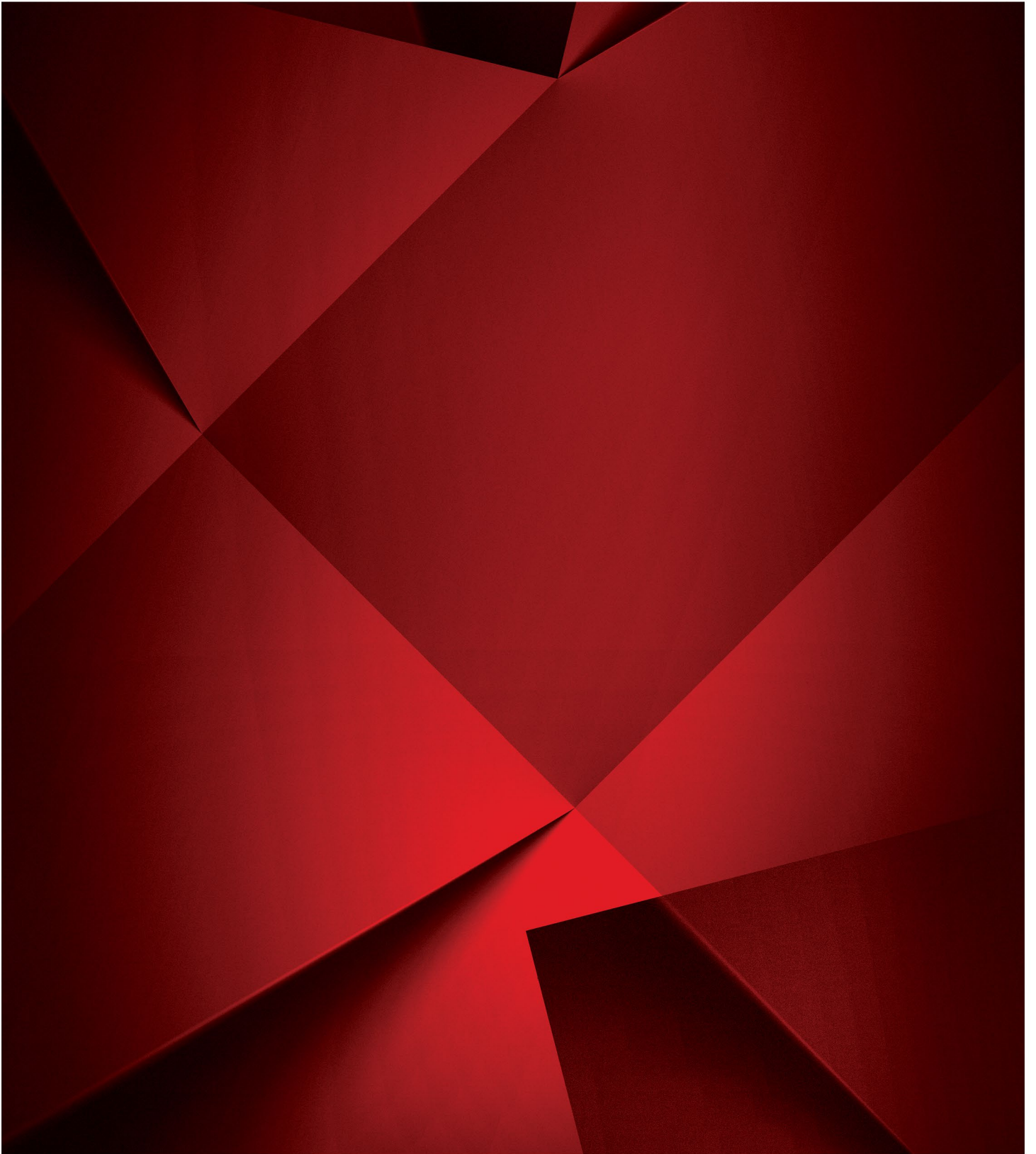
Je remercie également nos clients de nous faire confiance.

Et je vous remercie vous, nos actionnaires, pour votre engagement indéfectible.

Je sais que je parle au nom de tous les BanquiersScotia en disant que c'est avec optimisme que j'envisage l'avenir et tout ce que nous construirons ensemble.

Merci.





^{MD} Marques déposées de La Banque de Nouvelle-Écosse.

Banque Scotia^{MD}