

**Annual Meeting  
of Shareholders**

HALIFAX, NOVA SCOTIA



**Assemblée annuelle  
des actionnaires**

HALIFAX, NOUVELLE-ÉCOSSE



## Présentation

DE SCOTT THOMSON, PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION

8 AVRIL 2025

La version prononcée fait foi

**Banque Scotia**<sup>MD</sup>

**SCOTT THOMSON**

Président et  
chef de la direction, Banque Scotia

Bonjour Halifax!

Et bonjour à nos actionnaires qui nous écoutent des quatre coins du monde.

C'est la première fois depuis la pandémie que nous nous déplaçons pour tenir l'assemblée annuelle de la Banque de Nouvelle-Écosse, et je ne peux imaginer un endroit plus symbolique qu'Halifax, la ville où notre histoire a commencé.

Comme l'a dit notre ancien chef de la direction, Cedric Ritchie, lors de notre AGA en 1975 :

- « *La tradition maritime veut qu'un navire retourne périodiquement à son port d'attache pour rendre compte à ses propriétaires des résultats de son dernier périple et de ses activités commerciales.* »
- « *C'est ainsi que ce matin, le Bluenose de la flotte bancaire canadienne jette l'ancre à Halifax, son port d'attache historique.* »

Notre présence dans la région remonte à près de 200 ans.

Un groupe de commerçants se sentait frustré parce que la seule autre institution financière à Halifax était une banque privée qui ne pouvait pas répondre à ses besoins.

Avec une toute petite équipe, nous avons alors ouvert notre première succursale en 1832, tout près d'ici, à l'angle des rues Duke et Granville.

Vers la fin des années 1800, nous avons étendu nos activités au Nouveau-Brunswick, à l'Île-du-Prince-Édouard et à Terre-Neuve-et-Labrador.

Depuis, notre parcours nous a menés aux quatre coins du monde : nous avons suivi notre clientèle là où elle souhaitait commercer, que ce soit aux États-Unis, dans les Antilles, en Amérique latine ou ailleurs.



Même après avoir connu une croissance et une expansion impressionnantes, La Banque de Nouvelle-Écosse n'a jamais renié ses racines atlantiques.

Ici, nous sommes chez nous.

Notre vision est d'être le partenaire financier de confiance de notre clientèle. Aujourd'hui, des milliers de BanquiersScotia et de BanquièresScotia représentent avec fierté notre banque dans la région de l'Atlantique et servent plus de 850 000 clients et clientes depuis l'une de nos quelque 100 succursales réparties dans la région.

Ou depuis nos bureaux comme conseillers et conseillères, banquiers et banquières servant la clientèle commerciale et les grandes entreprises, et gestionnaires de portefeuilles.

Ou encore depuis notre Centre d'expérience client de Scotia Square à Halifax, qui compte plus de 450 employés et employées au service de la clientèle à l'échelle du pays.

Notre Centre d'expérience client constitue un pilier de notre présence dans la région de l'Atlantique, et je suis fier de vous annoncer que nous y investirons à long terme pour le moderniser complètement et en faire un campus polyvalent qui pourra accueillir jusqu'à 800 employés et employées de différents secteurs d'activité.

Grâce à cet engagement et à un autre investissement destiné à agrandir le bureau de la Gestion de patrimoine à Purdy's Wharf, nous continuons de soutenir la croissance de l'emploi dans la région.

Notre Centre d'expérience client n'est que l'un des atouts qui nous distinguent dans les provinces de l'Atlantique, tout comme notre bureau des Services bancaires d'investissement et aux grandes entreprises.

Nous sommes d'ailleurs la seule banque de notre catégorie à avoir un tel bureau dans la région.

C'est l'une des raisons pour lesquelles nous occupons une position solide sur le marché et entretenons des relations avec les dix plus grandes sociétés de la région inscrites à la TSX, à qui nous offrons des conseils et des services pour les aider à prospérer.

J'ai passé la soirée d'hier avec une centaine de dirigeants et dirigeantes d'entreprises qui comptent parmi nos clients les plus importants dans la région de l'Atlantique, et nous entretenons avec beaucoup d'entre elles des relations qui remontent à plusieurs générations.

Il s'agit d'entreprises clientes comme Sobeys, qui fait affaire avec nous depuis que nous avons prêté à Frank H. Sobey les fonds nécessaires pour acheter une grosse cargaison de pommes de terre et développer ses activités il y a 100 ans, alors qu'aucun autre prêteur n'avait voulu le financer.

Cette transaction a aidé Sobeys à devenir un modèle de réussite parmi les détaillants canadiens, et elle a jeté les bases d'une relation durable qui n'a cessé de se renforcer au fil du siècle dernier.



Aujourd’hui, Sobeys et sa société mère, Empire, comptent parmi les partenaires les plus solides de la Banque. Ensemble, nous sommes cofondateurs et copropriétaires du programme de fidélisation de premier plan Scène+, qui a généré une valeur considérable pour la clientèle de nos deux entreprises.

La rencontre d’hier soir m’a inspiré : j’ai côtoyé des dirigeantes et des dirigeants d’entreprise profondément engagés à voir réussir les provinces de l’Atlantique, enthousiastes face au potentiel croissant de ces dernières et très attachés à cette région qui est la leur.

Et nous sommes à leurs côtés, à chaque étape.

En plus de soutenir notre clientèle, nous investissons massivement pour favoriser la prospérité dans l’Est du pays grâce à des initiatives qui renforcent la résilience économique des collectivités de la région.

Vous avez peut-être remarqué la nouvelle affiche sur le côté du Scotiabank Centre.

C’est avec joie que nous avons renouvelé notre partenariat afin de soutenir la prochaine génération des programmes sportifs, communautaires et de divertissement de premier plan qui font aujourd’hui la réputation du Centre.

Hier, nous avons réuni des leaders communautaires locaux à l’occasion de notre sixième Sommet ScotiaINSPIRE pour discuter des manières de soutenir davantage la région de l’Atlantique grâce à nos programmes communautaires.

Au cours des quatre dernières années, nous avons consacré près de 11 millions de dollars au secteur communautaire de la région, et nous allons amplifier notre soutien pour 2025.

Dans cette même optique, nous avons formé un nouveau partenariat avec l’Université Dalhousie pour créer une école de transformation numérique unique en son genre qui favorisera l’inclusion et l’accès à des carrières dans des secteurs technologiques porteurs.

Nous avons également établi des partenariats avec Hope Blooms pour développer les compétences entrepreneuriales des jeunes, avec le programme Emerging Creators du Mi’kmawey Debert Cultural Centre, ainsi qu’avec l’organisme Centraide des Maritimes.

Enfin, mentionnons notre partenariat avec la QE II Health Sciences Foundation. Cette fondation aide les personnes nouvellement arrivées au pays et travaillant dans le domaine de la santé, ainsi que leurs familles, à accéder aux ressources nécessaires pour faciliter leur intégration dans leurs nouvelles collectivités en Nouvelle-Écosse.

Nous investissons dans le Canada atlantique parce que nous voyons l’occasion que représente la région et son potentiel.

Nous voyons qu’elle occupera une place de choix dans un Canada davantage interconnecté.



Et nous voyons le rôle important que joue la région de l'Atlantique dans notre stratégie dévoilée il y a un peu plus d'un an.

Afin de concrétiser notre vision, qui est d'être le partenaire financier de confiance de notre clientèle, et de susciter une croissance durable et rentable, notre stratégie est axée sur le redéploiement de nos capitaux en Amérique du Nord, en commençant par le Canada.

Elle repose aussi sur la réalisation d'importants investissements pour approfondir nos relations avec la clientèle, mieux la connaître et l'aider à prospérer.

Nous avons certainement réalisé des progrès durant la dernière année.

Notre étoile polaire demeure l'établissement de relations bancaires principales et la croissance des dépôts.

Trente pour cent de notre clientèle de détail canadienne entretient maintenant une relation bancaire principale avec nous, et nous avons gagné plus de 200 000 de ces relations depuis le lancement de notre stratégie.

Ces résultats sont attribuables à des programmes comme Scène+, qui compte 15 millions de membres parmi lesquels 25 pour cent possèdent un produit de paiement de la Banque Scotia.

Et le Programme hypothécaire Plus, qui combine prêt hypothécaire et autres produits de la Banque Scotia pour fournir un taux avantageux à la clientèle, compte maintenant pour près de 90 pour cent de nos nouveaux prêts hypothécaires.

Toujours au Canada, au-delà des activités bancaires de détail, les activités de gestion de patrimoine ont généré une croissance du bénéfice de plus de 10 pour cent l'an dernier.

Dans ce secteur, la satisfaction de la clientèle a atteint un sommet et nous avons produit 30 pour cent plus de plans financiers pour nos clients et clientes, grâce aux investissements réalisés dans nos talents et notre gamme de produits et services.

Les mises en contact entre nos activités canadiennes de détail, commerciales et de gestion de patrimoine ont progressé pour atteindre 13 milliards de dollars l'an dernier, tandis que les dépôts et placements de particuliers ont connu une croissance de 6 pour cent sur 12 mois.

Aux côtés de nos partenaires autochtones, nous avons lancé Cedar Leaf Capital, le premier courtier en placement au Canada détenu majoritairement par des Autochtones. Cette société est uniquement placée pour favoriser une participation accrue des Autochtones aux marchés de capitaux canadiens, comme nous le mentionnons dans le premier Plan d'action de la Banque Scotia pour la vérité et la réconciliation publié durant la dernière année.

Tout cela illustre l'accent que nous mettons sur le marché de notre pays d'origine, le Canada, et les résultats que nous commençons à constater.



Le Canada est au cœur de notre stratégie, et notre réussite ici nous positionne bien pour connaître le succès ailleurs dans le continent.

Au sein des Services bancaires et marchés mondiaux aux États-Unis, nous optimisons le capital et étendons nos capacités en matière de produits et services complémentaires, le tout pour en offrir toujours plus à notre clientèle.

Au dernier trimestre seulement, les Services bancaires et marchés mondiaux ont démarré l'année en force avec des bénéfices en hausse de 33 pour cent.

Nous avons récemment acquis une participation de 14,9 pour cent dans KeyCorp, une banque régionale américaine de premier plan.

Cet investissement, qui est efficace sur le plan des coûts, permet de déployer du capital aux États-Unis en prévision d'un rendement élevé et selon un risque faible, et il devrait contribuer à la croissance de nos bénéfices.

Lorsque nous avons présenté notre stratégie, nous nous sommes également engagés à optimiser nos activités internationales, notamment en réorientant nos activités ou en les cessant dans les marchés les moins performants.

C'est dans cette optique que nous avons récemment annoncé le transfert de nos activités bancaires en Colombie, au Costa Rica et au Panama à la banque régionale Davivienda, en contrepartie d'une participation de 20 pour cent dans la nouvelle entité regroupée.

Nous avons enregistré des progrès ces deux dernières années en ce qui concerne la gestion de notre capital, l'amélioration de notre bilan et la constitution judicieuse de provisions, ce qui a jeté des bases solides pour la Banque.

Depuis la fin de 2022, nous avons :

- amélioré notre ratio des fonds propres par environ 140 points de base;
- ajouté environ 1,6 milliard de dollars aux provisions pour pertes potentielles sur nos créances, dont près de 350 millions de dollars au dernier trimestre seulement; et
- amélioré grandement nos ratios de liquidité.

Je souhaite prendre le temps de reconnaître qu'il n'a pas été facile d'apporter les changements nécessaires pour que la Banque puisse générer une croissance rentable et durable.

En vue d'atteindre nos objectifs, nous avons demandé à nos équipes de revoir leur façon d'aborder collectivement nos priorités, puis de s'attacher à leur réalisation sans relâche et avec efficacité afin de produire de meilleurs résultats pour notre clientèle, nos actionnaires et nos collègues.



Nous nous sommes mis en route il y a plus d'un an, et nous avançons avec régularité et constance, conscients qu'il s'agit là d'un voyage s'étalant sur plusieurs années.

Nous avons clôturé l'exercice dernier avec un rendement total pour les actionnaires de 35 pour cent, ce qui nous place au quatrième rang parmi les six grandes banques canadiennes et représente une amélioration notable par rapport aux dix dernières années.

Notre parcours, nous y croyons; nous faisons ce que nous avions promis de faire et nous récoltons les fruits de notre travail.

Nous n'avons pas réagi impulsivement à l'évolution du contexte macroéconomique.

Nous n'avons pas dévié.

Nous poursuivons notre chemin en toute confiance, même durant la période de volatilité actuelle.

Nous devons notre position avantageuse actuelle à la discipline dont nous avons fait preuve et à la vigueur de notre bilan.

Le Canada se retrouve à présent à un moment décisif qui mettra à l'épreuve son engagement à l'égard de l'avenir et des générations futures de Canadiens et Canadiennes.

Le côté positif de l'incertitude actuelle, c'est qu'elle a alimenté une discussion sur le potentiel économique du Canada et sur le genre de pays que nous souhaitons être.

Il est désormais évident que le Canada a laissé stagner sa croissance et sa productivité, et qu'il se retrouve à présent à la croisée des chemins.

Tout comme la Banque Scotia qui a récemment pris des mesures pour établir sa nouvelle orientation stratégique, le Canada doit miser sur le renforcement de ses capacités et de ses moyens pour assurer sa croissance, et ne plus dépendre de partenaires externes que le pays tenait peut-être pour acquis.

Le Canada doit placer la croissance au sommet de ses priorités.

Le volume des exportations vers les États-Unis dépassant, à lui seul, celui des exportations interprovinciales à l'intérieur de nos propres frontières, il est essentiel de faire tomber les obstacles à la circulation libre des marchandises et des services dans la zone économique canadienne.

Je tiens à féliciter chaleureusement Tim Houston, premier ministre de la Nouvelle-Écosse, qui a été parmi les premiers à se prononcer fermement sur ce sujet épineux et qui a montré la voie pour ce qui est d'abattre les barrières économiques d'un bout à l'autre du pays.

En effet, des études démontrent que les obstacles au commerce font grimper de 8 à 15 pour cent le prix des marchandises vendues d'un bout à l'autre du pays.



Réduire les obstacles pourrait accroître de trois à cinq mille dollars le PIB par habitant.

Favoriser l'interconnexion au Canada est important; d'un océan l'autre, la richesse de notre pays repose sur l'abondance de ses ressources naturelles, une population fortement scolarisée, une gouvernance solide et un système financier robuste et stable.

Le Canada se classe continuellement parmi les pays où la qualité de vie est la meilleure, et il est considéré comme l'un des meilleurs endroits où vivre pour les travailleurs très éduqués.

Le monde a besoin de ce que le Canada peut offrir, mais malgré tout, le potentiel économique du pays est largement sous-développé et loin d'être pleinement exploité.

Accorder la priorité à la croissance signifie valoriser les ressources naturelles du Canada. Celles-ci peuvent en effet positionner avantageusement le pays sur la scène mondiale, alors que les partenaires commerciaux cherchent à s'approvisionner auprès de fournisseurs fiables.

Il est question notamment des minéraux critiques, essentiels pour le secteur manufacturier moderne.

Et pourtant, la vaste majorité de leur production est concentrée dans une poignée de pays dont la gouvernance est opaque, alors que le monde compte sur ces ressources pour assurer la sécurité de l'économie et des consommateurs.

Le Canada, en revanche, est richement pourvu en minéraux critiques, et il dispose de tous les atouts pour occuper une place de choix, alors que l'on s'attend à ce que la demande mondiale double d'ici 2040.

Ici, dans le Canada atlantique, l'*Atlantic Economic Council* a récemment identifié 17 projets axés sur les minéraux critiques, qui pourraient mousser l'activité de construction à hauteur de plusieurs milliards de dollars et créer des milliers d'emplois, ce qui procurerait des revenus et une sécurité aux prochaines générations de Canadiens et Canadiennes de l'Atlantique.

Des dirigeants européens ont déclaré, ces dernières années, que le Canada était leur partenaire préféré pour s'approvisionner en ressources naturelles. Malgré cela, les exportations de minéraux critiques du Canada vers l'Union européenne ne représentent qu'une fraction de celles destinées aux États-Unis.

À l'échelle mondiale, le Canada compte pour environ le tiers des réserves et de la production de potasse, soit plus que tout autre pays.

Comme la potasse est un engrais agricole, on s'attend à ce que la demande mondiale suive à la hausse la demande croissante de nourriture. Le Canada peut être le fournisseur fiable et stable dont le monde a besoin.

Le Canada possède les plus importants dépôts d'uranium à haute teneur au monde, en plus d'être le second plus important producteur d'uranium avec 13 pour cent de la production mondiale.



Cette constatation arrive à un moment où l'Agence internationale de l'énergie estime que la capacité de production des installations nucléaires pourrait croître de 80 pour cent au cours des 25 prochaines années.

En fait, le Canada possède des réserves des 34 minéraux que le gouvernement fédéral juge critiques.

C'est l'évidence même : le Canada possède en quantité abondante les ressources dont le monde a besoin. Leur exploitation passera, toutefois, par un investissement massif et par une orientation claire pour réaliser cet investissement, afin que le Canada assume pleinement sa position de fournisseur de premier plan de ressources naturelles.

Les enjeux ne sont nulle part plus évidents que dans le secteur de l'énergie.

L'échec du projet d'oléoduc Northern Gateway a été amplement documenté. Il s'agit d'un exemple des politiques à court terme qui ont mis le Canada dans sa fâcheuse situation actuelle.

La production de gaz naturel est un autre secteur où le Canada pourrait et devrait être chef de file. Cette ressource constitue une source d'énergie abordable, contribue à la sécurité de l'approvisionnement en énergie et à la croissance économique, en plus de dégager des émissions inférieures à celles des autres carburants fossiles.

Pour les partenaires commerciaux internationaux désireux de diversifier leurs sources d'approvisionnement, le gaz produit au Canada provient d'un des pays les plus sécuritaires, stables et favorables au commerce.

Les normes canadiennes en matière de production et d'environnement figurent parmi les plus élevées au monde, et sont régies par des institutions qui veillent à ce que les pratiques industrielles soient surveillées, évaluées, vérifiées et authentifiées.

Pourtant, si l'on considère les efforts du Canada en la matière au cours de la dernière décennie, il est utile de nous comparer aux États-Unis.

Les deux pays ont une vision forte du rôle qu'ils pourraient jouer en matière de sécurité énergétique en dehors de leurs frontières et du rôle que pourrait jouer le GNL dans une transition énergétique ordonnée tout en stimulant la croissance économique.

Aujourd'hui, les États-Unis exploitent huit installations servant à exporter le GNL et ils prévoient en ouvrir près de 24 autres.

Les États-Unis sont en mesure d'exporter quotidiennement quelque 14 milliards de pieds cubes de GNL vers les Pays-Bas, la France, le Japon et la Corée du Sud, et ils sont bien positionnés pour en exporter des milliards de plus au cours des prochaines années.



L'industrie du gaz naturel aux États-Unis emploie plus de 220 000 travailleurs et a permis, l'an dernier, d'injecter près de 45 milliards de dollars dans l'économie américaine tout en aidant ses partenaires mondiaux à passer rapidement du charbon thermique à une option moins polluante.

Le Canada, quant à lui, en raison de la bureaucratie et d'obstacles réglementaires, ne dispose même pas encore d'installations d'exportation dignes de ce nom.

À l'heure actuelle, sept projets à différentes étapes de développement pourraient collectivement représenter plus de 100 milliards de dollars en investissement s'ils étaient tous menés à bien et mis en œuvre, comme une nouvelle usine à Kitimat qui devrait pouvoir commencer à exporter du GNL sur les marchés du monde entier plus tard cette année.

Comme il reste de vastes réserves inexploitées, ce n'est toutefois qu'une infime partie du potentiel du Canada.

Pour favoriser la croissance et la sécurité économiques actuelles du Canada et la sécurité énergétique future dans le monde, le Canada doit mettre de l'avant les conditions nécessaires pour bâtir rapidement et plus efficacement de grands projets d'infrastructure, comme des pipelines et des installations relatives au GNL.

Donner la priorité à la croissance ne se limite pas à extraire des ressources naturelles.

Le Canada a un appétit presque sans limite pour l'électricité et les énergies non conventionnelles, comme les énergies renouvelables, à l'heure où le pays se tourne vers une économie plus durable.

Le Conseil consultatif canadien de l'électricité du gouvernement fédéral estime qu'au cours des deux prochaines décennies, la demande en électricité sera deux fois plus élevée qu'aujourd'hui.

Et les obstacles pour répondre à cette demande grandissante sont majeurs.

Le réseau de transmission du Canada est bien relié à celui des États-Unis, mais les systèmes d'électricité de nos provinces et territoires sont encore largement isolés les uns des autres.

Les provinces de l'Atlantique connaissent déjà les défis du transport de l'électricité d'une province à l'autre.

L'entente énergétique intervenue récemment entre Terre-Neuve et le Québec est une avancée importante, mais il faudra au préalable consacrer des investissements importants aux infrastructures.

La construction des infrastructures nécessaires pour répondre aux besoins grandissants du Canada exigera des investissements de 55 milliards de dollars — environ le double des investissements actuels — chaque année au cours des vingt-cinq prochaines années, et la moitié de cette somme devra être affectée aux infrastructures permettant d'acheminer l'électricité là où elle est requise.



La bonne nouvelle, c'est que 80 pour cent de l'électricité canadienne est déjà à zéro émission, comme celle du projet éolien de 102 mégawatts de South Canoe — le plus important parc éolien en activité en Nouvelle-Écosse — que La Banque de Nouvelle-Écosse a contribué à financer.

Au chapitre des technologies propres, la majorité des projets canadiens se trouvent du côté de l'énergie : trois projets énergétiques sur cinq qui sont planifiés ou en cours de réalisation relèvent de la technologie propre.

Le Canada est aussi un chef de file de la gestion du carbone. Le pays se classe au troisième rang du nombre de projets actifs dans le monde.

Le partenariat de deux milliards de dollars annoncé récemment entre Strathcona Resources et le Fonds de croissance du Canada vise à capter et stocker définitivement jusqu'à deux millions de tonnes de dioxyde de carbone par année, et illustre bien le travail d'innovation en cours au pays.

Strathcona est un exemple remarquable de réussite entrepreneuriale. L'entreprise développe de façon responsable les ressources du pays tout en créant des emplois pour les Canadiens et Canadiennes et en versant des ristournes, taxes et impôts aux gouvernements impliqués dans la chaîne de valeur. La Banque Scotia appuie fermement le travail qu'elle accomplit.

Pour réduire de façon significative les émissions canadiennes au fil du temps, il faudra toutefois doubler ou tripler la capacité de capture du carbone comparativement à ce qui est déjà planifié et annoncé au pays.

Si tout se passe bien, le Canada pourrait devenir un centre mondial en ce qui a trait aux investissements, à la technologie et à l'expertise dans ce domaine, mais pour y parvenir, il faudra investir massivement dans les infrastructures, accroître la main-d'œuvre qualifiée et trouver des gains d'efficience dans la construction des nouveaux projets.

Je ne suis pas le seul à prôner une approche priorisant la croissance qui met à profit les forces économiques du Canada pour produire un impact maximal.

Le Canada a devant lui l'un des défis économiques et existentiels les plus fondamentaux de ses 158 ans d'histoire.

Ce n'est pas qu'un simple changement de cap, c'est quelque chose d'encore plus gros.

Le pays ne peut tout simplement pas se permettre de rester sans rien faire et d'attendre ce qui se passera pour réagir.

L'équipe Études économiques de la Banque Scotia a récemment suggéré que les dirigeants politiques canadiens – ceux qui luttent pour devenir le prochain premier ministre – devraient s'engager à hausser le PIB réel par habitant de 2 pour cent annuellement de façon durable.



Concrètement, cette hausse se traduirait par un revenu réel plus élevé pour les ménages : environ 1 200 dollars par personne, ou près de 5 000 dollars sur une période de quatre ans.

Pensez à ce que ça voudrait dire pour les familles qui travaillent fort pour joindre les deux bouts ici, dans les provinces de l'Atlantique.

Nos gouvernements ont passé la dernière décennie à investir fortement dans le capital humain de notre pays, mais il est temps maintenant d'être tout aussi ambitieux pour le capital physique.

Il faut donc s'intéresser aux obstacles bien réels auxquels font face les grands projets d'infrastructure : coûts élevés, longs échéanciers, immense fardeau réglementaire, imprévisibilité des politiques, absence de garanties du gouvernement, et considérations importantes que sont les droits des Autochtones – pour n'en nommer que quelques-uns.

Si le Canada espère être concurrentiel à l'échelle mondiale, nous devons être en mesure de construire plus rapidement, de créer les conditions permettant d'apporter les ressources jusqu'aux côtes, puis de les exporter dans les marchés étrangers qui sont à la recherche d'énergie et de ressources.

Nous devons établir un réseau électrique mieux intégré, durable et prêt pour l'avenir qui relie tout le pays, afin de transporter davantage d'énergie renouvelable des provinces ayant des surplus vers les provinces ayant des besoins et de faciliter le passage vers la décarbonation.

Ce serait un projet national non seulement pour le présent, mais aussi pour l'avenir, dont bénéficieront les prochaines générations.

Je reconnaiss aussi que, comme banque, nous devons jouer un important rôle constructif pour faire progresser le programme plaçant la croissance au sommet des priorités du Canada.

Nous sommes des moteurs économiques et des bailleurs de fonds de premier recours; nous sommes des vecteurs de prospérité dans les périodes fastes et des remparts dans les périodes de crise.

Nous devons défendre les politiques qui fonctionnent, mais aussi nous faire entendre lorsque les politiques ne fonctionnent pas.

Et nous devons être là pour appuyer nos producteurs, nos fabricants, nos constructeurs et tous ceux qui innovent au pays pour créer de bons emplois, bâtir des logements abordables, produire ce dont le monde a besoin et amener les biens dans les marchés du monde.

De notre côté – et je m'adresse ici à notre clientèle, à nos leaders politiques et à toutes nos parties prenantes – si vous avez une proposition et un plan et que votre idée est bonne pour l'économie, nous vous aiderons à aller de l'avant.

Nous sommes là pour aider à faire bouger les choses – que ce soit par notre bilan, nos partenariats ou les relations que nous développons par l'entremise de Cedar Leaf Capital – et pour faciliter la mise en œuvre de solutions réunissant toutes les parties prenantes.



Cette année, nous allons travailler avec des clients, des secteurs et des industries clés afin de nous concentrer collectivement et sans relâche sur une nouvelle trajectoire économique pour le Canada.

Dans cette nouvelle économie, chaque entreprise doit trouver des moyens de faire mieux, plus rapidement et plus efficacement, ce qui nous amènera à travailler avec notre clientèle de tous les secteurs, petits et grands, qui sont déterminés à accroître leur productivité.

Et nous aiderons la clientèle des deux côtés de la frontière à traverser cette période d'incertitude.

Nous allons aussi discuter des moyens de mieux utiliser notre propre portefeuille d'investissement communautaire pour aider à relever les défis actuels et ceux qui découlent d'une plus grande croissance économique – par exemple, aider les personnes à surmonter les chocs économiques ou fournir un soutien complet aux personnes qui, par leur travail acharné, construiront les infrastructures dont nous avons massivement besoin.

Le moment est venu d'avoir de grandes ambitions.

La priorité à la croissance, ça veut dire que le Canada, et les Canadiens et Canadiennes, doivent de toute urgence se montrer à la hauteur du défi, travailler dans un esprit de collaboration et aller tous dans la même direction.

Évidemment, la solution ne relève pas uniquement de la Banque Scotia, mais soyez assurés que nous sommes là pour jouer notre rôle.

Pour conclure, je tiens à vous remercier, vous nos actionnaires, pour la confiance que vous accordez à la Banque et à notre équipe de direction pendant que nous mettons en œuvre notre nouvelle stratégie.

Vous avez continué d'appuyer La Banque de Nouvelle-Écosse et nous sommes déterminés à être à la hauteur de vos attentes.

Nous avons récemment lancé un nouveau cadre culturel pour notre Banque, notre LienScotia qui rassemble les valeurs fondamentales et les comportements clés nécessaires pour nous aider à bâtir un avenir solide pour notre clientèle, nos actionnaires et notre personnel à l'échelle mondiale.

Nous ne pouvons pas prédire l'avenir – et l'actualité nous le confirme clairement – mais nous pouvons nous assurer que la Banque Scotia est prête, pour l'avenir de tous.

Je repense encore à ce que disait M. Ritchie aux actionnaires il y a 50 ans :

- « *L'orage se profile à l'horizon, mais cela ne déstabilise personne qui vit sur la mer ou à ses côtés. Il en a toujours été ainsi et il en sera toujours ainsi.* »
- « *Même si la mer devait s'agiter, la force combinée d'un bateau robuste et d'un équipage solide nous permettra de sortir gagnants, pour vous, les propriétaires. »*



Une croissance durable à long terme ne se produit pas du jour au lendemain.

Mais lorsque l'inclusion nous unit, et que 90 000 BanquiersScotia et BanquièresScotia se rallient à une vision commune, le travail se fait.

C'est une conviction qui anime les BanquiersScotia et BanquièresScotia – ici, dans le Canada atlantique, et partout dans le monde où nous sommes présents – depuis près de 200 ans.

Et c'est cette conviction qui continue de nous animer encore aujourd'hui, le regard tourné vers les 200 prochaines années.

Merci.

**Banque Scotia**<sup>MD</sup>