



## **COMMUNIQUÉ**

Pour diffusion immédiate

---

### **ASSEMBLÉE ANNUELLE DE LA BANQUE LAURENTIENNE**

#### **2004 : MISER SUR NOS FORCES**

**Montréal, le 16 mars 2005** – Monsieur Raymond McManus, président et chef de la direction de la Banque Laurentienne, a profité de l'assemblée annuelle des actionnaires, qui s'est tenue aujourd'hui à l'Hôtel Windsor, à Montréal, pour faire le bilan des réalisations de son entreprise au cours de la dernière année.

#### **Une année de recentrage**

En rétrospective de l'exercice financier terminé le 31 octobre 2004 et des derniers mois, M. McManus soutient que : « L'année 2004 a été très chargée. Nous avons annoncé plusieurs décisions et actions stratégiques au cours des derniers mois, ce qui nous a entre autres permis de compléter le recentrage de nos activités en vue d'assurer notre croissance et le développement de notre rentabilité. Nous concentrons désormais notre développement dans les secteurs des Services financiers aux particuliers, des Services financiers aux entreprises et auprès de nos filiales B2B Trust et Valeurs mobilières Banque Laurentienne. »

« Toutes nos décisions ont été prises avec une vision à long terme. En parallèle, nous avons mis de l'avant une série de mesures pour permettre la croissance durable des volumes d'affaires de la Banque. Que ce soit la privatisation de B2B Trust ou la vente de BLC-Edmond de Rothschild, la vente de certains portefeuilles à l'extérieur du Québec, le rachat d'actions privilégiées et le remboursement de débetures, le lancement de nos deux nouveaux concepts de succursales ou encore le règlement de la convention collective de nos employés syndiqués, ce sont toutes des actions qui permettront d'améliorer nos résultats progressivement. » a indiqué M. McManus.

#### **Un nouveau positionnement remarqué**

Sur le plan de la croissance des affaires, le début de l'année a été marqué par le lancement du nouveau positionnement d'entreprise de la Banque avec le slogan OSEZ, qui représente tout à fait la Banque Laurentienne; son audace, sa fraîcheur, son dynamisme et sa flexibilité. Une série d'actions ont été entreprises dans la foulée de ce repositionnement pour assurer l'intégration de toutes les actions publicitaires et promotionnelles.

Finalement, grâce aux actions intégrées de marketing et à l'exploitation de l'entrepôt de données de la Banque, les ventes de REER et de fonds communs de placement ont connu un sommet l'an dernier, alors que celles de produits hypothécaires et VISA ont atteint des volumes supérieurs aux prévisions.

#### **Une stratégie intégrée pour assurer la croissance**

Un des faits marquants de l'année aura certainement été le lancement des concepts innovateurs de succursales de la Banque, soit le Café-Banque Espresso et les boutiques de services financiers. La Banque Laurentienne est la seule institution financière à offrir à ses clients un concept de Café-Banque

Espresso. Les boutiques de services financiers sont quant à elles totalement repensées en terme de design et d'expérience-client. Au total, six succursales arborent déjà ce concept, soit à Gatineau, à Québec ainsi qu'en banlieue de Montréal.

La Banque est très satisfaite des résultats obtenus avec son Café-Banque Espresso et ses boutiques de services financiers. M. McManus a annoncé lors de l'assemblée que trois nouvelles boutiques de services financiers ouvriront au cours des prochains mois à Boisbriand, Chambly et Vaudreuil. De plus, d'ici la fin de l'année 2005, un autre Café-Banque Espresso verra le jour, cette fois dans notre succursale située à l'intersection des avenues Laurier et du Parc, dans le Plateau Mont-Royal.

La Banque est aussi très fière d'être devenue, à la suite d'un appel d'offres, la seule institution financière à opérer des guichets automatiques dans les stations du Métro de Montréal.

La qualité de service a toujours été la marque de commerce de la Banque Laurentienne. Deux sondages sont à nouveau venus le confirmer cette année. C'est ainsi que celui réalisé pour les Services financiers aux particuliers indique que les conseillers de la Banque Laurentienne, comparativement à ceux des autres institutions, reçoivent un plus grand nombre de mentions positives de la part de leurs clients. Du côté des services financiers aux entreprises, 93 % des clients se disent satisfaits des produits et services.

Toujours du côté des services financiers aux entreprises, de nouvelles initiatives ont été implantées afin de stimuler la croissance du secteur. De nouveaux points de services ont été ouverts pour le financement immobilier et pour le financement agricole. Le secteur a de plus intensifié ses activités publicitaires avec une campagne dans certains médias spécialisés.

La filiale B2B Trust a par ailleurs décidé d'accroître ses activités de développement des affaires dans les maritimes. Son nouveau produit, le prêt Accélérateur 100 % a été très bien reçu par les consommateurs qui apprécient sa simplicité et sa flexibilité. Ses clients peuvent aussi bénéficier de son système EASE, qui permet d'effectuer en ligne une application pour un prêt REER et obtenir l'approbation, en quelques secondes.

Pour sa part, le secteur Trésorerie, Marchés financiers et Courtage a apporté certains ajustements qui ont déjà une incidence positive sur la marge nette d'intérêt au premier trimestre de 2005.

Du côté de Valeurs mobilières Banque Laurentienne, ce fut une excellente année, avec une contribution aux revenus nets presque deux fois supérieure à l'année précédente. La filiale a de plus élargi son équipe de conseillers en placement.

### **Un réel partenariat avec le Syndicat**

Sur le plan des relations de travail, le tribunal d'arbitrage a rendu sa décision finale sur le contenu de la convention collective. Cette nouvelle convention tient compte de la réalité de la Banque et lui apporte une flexibilité additionnelle, alors que les employés continuent de bénéficier de bonnes conditions de travail. « La Banque et le Syndicat sont tous deux satisfaits de la décision. Nous avons par ailleurs fait beaucoup de progrès sur le plan des relations avec notre Syndicat et nous entendons continuer dans le même sens afin de développer un réel partenariat », a commenté M. McManus.

M. McManus a par ailleurs annoncé que la Banque et la Fédération des travailleurs du Québec (FTQ) avaient conclu une entente grâce à laquelle ils s'associent pour fournir une offre de produits financiers aux 550 000 membres de la FTQ. Les deux organisations développeront en collaboration des produits répondant bien aux besoins de cette clientèle.

## **Des résultats tangibles**

Les résultats du premier trimestre de 2005 se sont avérés satisfaisants. Des améliorations ont été constatées à différents chapitres, dont les suivants :

- Amélioration du revenu net qui atteint 17,3 millions de dollars au premier trimestre de 2005, soit un rendement des capitaux propres de 8,3 %, ou de 5,3 % excluant l'élément spécial que constitue la vente de BLC-Edmond de Rothschild.
- Diminution de plus de 120 % des prêts douteux nets qui sont passés de 22 millions de dollars au 31 octobre 2003 à moins 5 millions de dollars au 31 janvier 2005.
- Maintien de solides ratios de capital avec un ratio de première catégorie de 10,5 % et de 13,3 % pour le ratio de capital total au 31 janvier 2005.
- Amélioration de la marge nette d'intérêt de 1,64 % au premier trimestre de 2004 à 1,83 % au premier trimestre de 2005.

« Les résultats du premier trimestre et nos activités dans plusieurs domaines démontrent que notre plan d'affaires est toujours des plus appropriés à la situation de la Banque. Nous continuerons donc dans le même sens et ne dévierons pas », a déclaré M. McManus en commentant les résultats de la Banque pour le premier trimestre de l'exercice financier 2005.

## **Le numéro 3 incontestable au Québec**

Le président et chef de la direction de la Banque Laurentienne a conclu sa présentation en déclarant : « J'ai annoncé en décembre dernier que j'avais pour objectif de tenter de convaincre l'une des cinq grandes banques canadiennes de combiner ses services financiers aux particuliers au Québec avec ceux de la Banque Laurentienne. Nous ne considérerons une telle occasion que si et seulement si elle constitue une transaction gagnant-gagnant. Je voudrais également ajouter que cet objectif ne remet pas en question notre plan d'affaires. Au contraire, il ne ferait qu'en accélérer l'exécution et nous permettre de devenir le numéro 3 incontestable au Québec. »

## **À propos de la Banque Laurentienne**

Fondée en 1846, la Banque Laurentienne se situe au septième rang des banques à charte canadienne (Annexe I) avec un actif au bilan de plus de 16 milliards de dollars et des actifs administrés de près de 15 milliards de dollars. Elle répond à l'ensemble des besoins bancaires et financiers des particuliers, des petites et moyennes entreprises, et des conseillers financiers indépendants, grâce à une gamme complète de produits hautement concurrentiels et à un service personnalisé de qualité supérieure. Les actions ordinaires de la Banque Laurentienne (symbole boursier : LB) sont inscrites à la Bourse de Toronto. L'adresse de son site Internet est [www.banquelaurentienne.ca](http://www.banquelaurentienne.ca)

-30-

Pour renseignements :

Banque Laurentienne du Canada  
Gladys Caron  
Vice-présidente, Affaires publiques et communications  
Bureau : (514) 284-4500, poste 7511  
Cellulaire : (514) 893-3963  
[Gladys.caron@banquelaurentienne.ca](mailto:Gladys.caron@banquelaurentienne.ca)