

Le client avant tout : nous en avons fait une véritable obsession. Nous tenons à servir chacun en toute simplicité, une approche qui fait notre marque. Nous valorisons l'entrepreneuriat, autant chez nos clients que dans notre façon d'aborder les affaires. Nous avons bâti notre réputation en faisant preuve d'une intégrité absolue. Et nous privilégions le travail d'équipe, parce que notre réussite dépend de l'effort collectif de tous nos employés.



-----  
Réjean Robitaille  
Président et chef de la direction  
Rapport annuel 2008



# Secteurs d'activité

Contribution au bénéfice net de la Banque

**PARTICULIERS  
ET PME QUÉBEC**

**41** %

Gamme complète de produits et services aux particuliers et aux petites et moyennes entreprises du Québec :

- || 156 succursales, dont 25 boutiques de services financiers et 2 Cafés Banque Espresso
- || 10 centres d'affaires commerciales et 7 centres d'affaires agricoles
- || 342 guichets automatiques, avec un positionnement bancaire exclusif dans le métro de Montréal

Réseau de plus de 3 500 marchands offrant le financement Banque Laurentienne à travers le Canada

**PRÊTS TOTAUX MOYENS**  
9,9 milliards \$

**DÉPÔTS TOTAUX MOYENS**  
7,5 milliards \$

[banquelaurentienne.ca](http://banquelaurentienne.ca)

**IMMOBILIER  
ET COMMERCIAL**

**26** %

Financement immobilier au Canada par le biais de 6 centres de financement immobilier à travers le pays

Financement commercial en Ontario par le biais de 3 centres de financement commercial

Financement commercial au Québec offert par l'équipe des *Comptes majeurs* basée à Montréal

**PRÊTS TOTAUX MOYENS**  
1,9 milliard \$

**DÉPÔTS TOTAUX MOYENS**  
0,2 milliard \$

[banquelaurentienne.ca](http://banquelaurentienne.ca)

**B2B  
TRUST**

**31** %

Produits et services financiers offerts à un réseau de plus de 14 000 conseillers financiers indépendants pour être distribués à leurs clients partout au Canada

**PRÊTS TOTAUX MOYENS**  
3,8 milliards \$

**DÉPÔTS TOTAUX MOYENS**  
6,1 milliards \$

[b2btrust.com](http://b2btrust.com)

**VALEURS MOBILIÈRES  
BANQUE LAURENTIENNE**

**2** %

Gamme complète de services de courtage (offerts par le biais de 15 bureaux au Québec et en Ontario), regroupés sous cinq divisions :

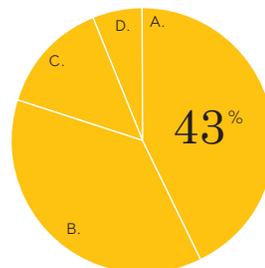
- || Institutionnel – Revenu fixe
- || Institutionnel – Actions
- || Services de courtage aux particuliers
- || Courtage à escompte
- || Services aux institutions

**ACTIFS TOTAUX  
SOUS GESTION**  
1,6 milliard \$

[vmb.ca](http://vmb.ca)

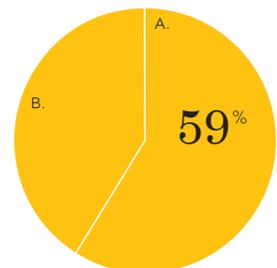
**Valeurs**  
Obsession client  
Simplicité  
Travail d'équipe  
Entrepreneurship  
Intégrité

**PORTEFEUILLE DE PRÊTS**  
(en pourcentage)



A. Hypothèques résidentielles 43 %  
B. Prêts personnels 37 %  
C. Prêts commerciaux et acceptations bancaires 14 %  
D. Hypothèques commerciales 6 %

**DISTRIBUTION GÉOGRAPHIQUE  
DES PRÊTS**  
(en pourcentage)



A. Québec 59 %  
B. Autres provinces 41 %

# Pourquoi investir dans la Banque Laurentienne ?

## INSTITUTION FINANCIÈRE SOLIDE

La Banque Laurentienne est une institution financière solide, bien capitalisée et dont le profil de risque est excellent malgré le contexte actuel.

### *Institution financière solide et bien capitalisée*

- sources de financement stables composées d'environ 66 % de dépôts de particuliers
- ratios de capital parmi les meilleurs de l'industrie bancaire canadienne (ratio de capital de 1<sup>re</sup> catégorie de 10,0 % au 31 octobre 2008)

### *Excellent profil de risque*

- 43 % du portefeuille de prêts est composé de prêts hypothécaires résidentiels, dont une forte proportion (environ 50 %) est assurée par la Société canadienne d'hypothèques et de logement
- portefeuille de prêts composé principalement de prêts aux particuliers (80 %)
- qualité de crédit stable
- activités diversifiées géographiquement (41 % des prêts proviennent des autres provinces canadiennes) et par type d'entreprises
- aucune exposition directe au marché hypothécaire américain ni au marché à haut risque (« subprime »)
- aucune exposition directe aux produits de crédit structurés complexes connus sous les noms « CDO », « CDS » et « SIV »

## ENTREPRISE BIEN GÉRÉE ET EN CROISSANCE

Comme toutes les banques canadiennes, la Banque Laurentienne opère dans un cadre réglementaire exigeant. Son équipe de direction est reconnue pour son approche rigoureuse et prudente face aux risques et la concentration de ses efforts et investissements dans trois moteurs de croissance : Particuliers et PME Québec, B2B Trust et Financement immobilier. L'objectif de la Banque est clair : améliorer sa performance sur une base continue et à long terme, en améliorant son efficacité opérationnelle et en développant son capital humain.

**BÉNÉFICE NET DILUÉ PAR ACTION ORDINAIRE**  
(en dollars)

1,33      2,26      2,48      3,48      **3,80**



Croissance annuelle composée de 30 %

2004      2005      2006      2007      **2008**

**RATIO D'EFFICACITÉ**  
(frais autres que d'intérêt en pourcentage du revenu total)

79,6      76,4      76,1      73,2      **70,7**



2004      2005      2006      2007      **2008**

**DIVIDENDES DÉCLARÉS PAR ACTION ORDINAIRE**  
(en dollars)

1,16      1,16      1,16      1,16      **1,30**



2004      2005      2006      2007      **2008**

Avec 156 succursales, 342 guichets automatiques, plus de 19 milliards de dollars d'actifs et près de 3 400 employés, la Banque Laurentienne est solidement implantée au Québec, où elle exploite le troisième plus important réseau de succursales. Ailleurs au Canada, elle détient une position de choix dans certains segments de marché spécifiques. De plus, avec 41 % de ses prêts provenant des autres provinces, la Banque bénéficie d'une diversification géographique pancanadienne.

Fondée en 1846, la Banque Laurentienne est aujourd'hui reconnue pour l'excellence de son service, sa simplicité et sa proximité. La Banque offre des services financiers diversifiés aux particuliers ainsi qu'aux petites et moyennes entreprises. Elle offre aussi ses produits à un vaste réseau externe de conseillers financiers indépendants, par l'entremise de B2B Trust, de même que des services de courtage de plein exercice via Valeurs mobilières Banque Laurentienne.

00	PROFIL DE LA BANQUE
01	FAITS SAILLANTS FINANCIERS
02	SECTEURS D'ACTIVITÉ
11	MESSAGE DU PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION
15	MESSAGE DU PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION
16	RAPPORT DE GESTION
58	ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS
104	RÉTROSPECTIVE (2004-2008)
106	FAITS SAILLANTS TRIMESTRIELS
107	RÉGIE D'ENTREPRISE
108	CONSEIL D'ADMINISTRATION
109	COMITÉ DE DIRECTION
110	COMITÉ DE PLANIFICATION
111	SUCCURSALES
112	BUREAUX ET FILIALES
113	RENSEIGNEMENTS AUX ACTIONNAIRES

---

---

#### MISE EN GARDE CONCERNANT LES ÉNONCÉS PRÉVISIONNELS

La Banque Laurentienne du Canada peut, à l'occasion, dans ce document, dans d'autres documents déposés auprès des organismes de réglementation canadiens ou dans d'autres communications, faire des énoncés prévisionnels écrits ou oraux, au sens de la législation en vigueur en matière de valeurs mobilières, y compris des énoncés relatifs à son plan d'affaires et à ses objectifs financiers. Ces énoncés sont habituellement marqués par l'emploi du conditionnel et l'usage de mots tels que « perspectives », « croire », « estimer », « prévoir », « projeter », « escompter », « anticiper », « planifier », « pourrait », « devrait », « ferait », ou la forme négative de tels termes, ou des variantes de tels termes, ou une terminologie similaire.

De par leur nature, ces énoncés prévisionnels sont fondés sur des hypothèses et comportent un certain nombre de risques et d'incertitudes d'ordre général et spécifique. Il est donc fort possible que les prévisions, projections et autres énoncés prévisionnels ne se matérialisent pas ou s'avèrent inexacts. Quoique la Banque soit d'avis que les attentes exprimées dans ces énoncés prévisionnels sont raisonnables, elle ne peut assurer que ces attentes s'avéreront exactes.

La Banque déconseille aux lecteurs de se fier indûment aux énoncés prévisionnels pour prendre des décisions, étant donné que les résultats réels pourraient différer sensiblement des opinions, plans, objectifs, attentes, prévisions, estimations et intentions exprimés dans ces énoncés prévisionnels. Les écarts entre les résultats prévus et les résultats réels peuvent être causés par un certain nombre de facteurs dont plusieurs sont indépendants de la volonté de la Banque. Ces facteurs comprennent, entre autres, l'activité des marchés financiers, les changements dans les politiques monétaire, fiscale et économique des gouvernements, les variations des taux d'intérêt, les niveaux d'inflation et les conditions économiques en général, les développements de nature législative et réglementaire, la concurrence, les cotes de crédit, la rareté des ressources humaines et l'environnement technologique. La Banque prévient que la liste de facteurs ci-dessus n'est pas exhaustive. Pour de plus amples renseignements sur les risques, incertitudes et hypothèses qui pourraient faire en sorte que les résultats réels de la Banque divergent des attentes exprimées, les personnes intéressées sont priées de consulter les documents publics déposés par la Banque et disponibles sur le site [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

La Banque ne s'engage pas à mettre à jour les énoncés prévisionnels, écrits ou oraux, émis par elle-même ou en son nom, sauf dans la mesure requise par la législation en matière de valeurs mobilières.

## 2008 en bref

- || Croissance des prêts totaux et acceptations bancaires de 6%  
(11 % en excluant la titrisation)
- || Croissance des dépôts de 10%
- || Croissance du revenu total de 8%
- || Croissance du bénéfice net dilué par action ordinaire de 9%
- || Amélioration notable du ratio d'efficacité de 73,2% à 70,7%
- || Niveau élevé des activités de titrisation
- || Contrôle serré des dépenses

# 9%

CROISSANCE DU  
BÉNÉFICE NET  
DILUÉ PAR  
ACTION ORDINAIRE

## FAITS SAILLANTS FINANCIERS

Pour les exercices terminés les 31 octobre (en millions de dollars, sauf les montants par action et les pourcentages)

	2008	2007	2006
<b>Par action ordinaire</b>			
Bénéfice net dilué	3,80 \$	3,48 \$	2,48 \$
Bénéfice dilué découlant des activités poursuivies	3,61 \$	3,29 \$	2,28 \$
Dividendes	1,30 \$	1,16 \$	1,16 \$
Valeur comptable	35,84 \$	33,34 \$	31,18 \$
Cours de l'action			
Haut	44,85 \$	45,08 \$	36,72 \$
Bas	31,30 \$	28,79 \$	28,01 \$
Clôture	40,88 \$	43,70 \$	29,05 \$
<b>Ratios financiers</b>			
Ratio cours/bénéfice	10,7 x	12,5 x	11,7 x
Valeur au marché/valeur comptable	114 %	131 %	93 %
Dividende par action/valeur au marché	3,18 %	2,65 %	3,99 %
Revenu net d'intérêt en pourcentage de l'actif moyen	2,21 %	2,31 %	2,14 %
<b>Rentabilité</b>			
Revenu total	630,5 \$	583,9 \$	539,8 \$
Bénéfice net	102,5 \$	94,5 \$	70,3 \$
Bénéfice découlant des activités poursuivies	98,1 \$	90,1 \$	65,6 \$
Ratio d'efficacité			
<i>Frais autres que d'intérêt en % du revenu total</i>	70,7 %	73,2 %	76,1 %
Rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires	11,0 %	10,9 %	8,2 %
<b>Autres renseignements</b>			
Nombre d'employés en équivalent à temps plein	3 393	3 289	3 238
Nombre de succursales	156	157	158
Nombre de guichets automatiques	342	338	325
Nombre de bureaux de courtage	15	14	14
Nombre de centres d'affaires commerciales	27	29	28

Ce tableau inclut certaines mesures non conformes aux PCGR. Voir l'avis en page 16.



- Nos secteurs d'activité
- Particuliers et PME Québec
  - Immobilier et Commercial
  - B2B Trust
  - Valeurs mobilières
  - Banque Laurentienne

# Il va dormir où, le bébé, maman ?

«Les enfants, on a une grande nouvelle à vous annoncer!» Je venais d'apprendre à Simon que j'étais enceinte de notre quatrième. Il était tout excité d'en parler aux enfants. Mais après les cris et les sauts de joie, notre petite Sofia nous a vite ramenés sur terre : «Il va dormir où?».

Deux jours plus tard, toute la famille débarquait dans la boutique de services financiers de la Banque Laurentienne. Suzy, notre conseillère, avait préparé quelques scénarios de prêt rénovation. Notre plus grande s'est installée dans le coin biblio avec sa petite sœur. Alexis, notre garçon, fonçait déjà vers l'aire de jeux. Nous avons pu discuter tranquillement de notre projet avec Suzy. Ensemble, nous avons trouvé une solution pour faire une place au nouveau bébé dans notre maison. L'approche est tellement plus humaine, ici. Pour nous, ça compte énormément.

---

## **PARTICULIERS ET PME QUÉBEC**

## **PRODUITS ET SERVICES**

### *Particuliers*

Produits transactionnels, solutions hypothécaires, prêts, marges de crédit, produits d'investissement (certificats de placement garantis, dépôts à terme, fonds communs de placement, etc.), cartes de crédit VISA, cartes de paiement et assurance-crédit

### *Petites et moyennes entreprises*

Solutions de financement à court et long terme, produits d'investissement, services transactionnels, cartes Visa, services électroniques, assurances, transactions de change et règlement de transactions internationales

---

Nos secteurs d'activité

- Particuliers et PME Québec
- Immobilier et Commercial
- B2B Trust
- Valeurs mobilières
- Banque Laurentienne



# Un banquier sur le chantier!

Le métier de promoteur immobilier n'est pas simple. Le nombre d'étapes nécessaires avant même de débiter la construction... Il faut être flexible afin de pouvoir réagir à toutes sortes de situations et surtout, il faut savoir bien s'entourer. Quand j'ai vu Robert, mon directeur de compte, arriver sur le chantier un beau matin, j'ai tout de suite reconnu l'approche unique de la Banque Laurentienne.

« Bonjour Charles! J'ai pensé que ce serait une bonne idée de venir sur place voir l'avancement des travaux. » On a fait la visite du site au grand complet... C'est tellement plus facile quand notre banquier comprend notre réalité. Au fil des ans, j'ai bâti une relation solide avec la Banque Laurentienne et cela me permet aujourd'hui de réaliser tous mes projets.

---

**IMMOBILIER  
ET COMMERCIAL**

**PRODUITS ET SERVICES**

Solutions de financement commercial et immobilier à court et long terme, prêts de construction, produits d'investissement, services transactionnels, cartes Visa, services électroniques, assurances, transactions de change et règlement de transactions internationales

---



Nos secteurs d'activité

- Particuliers et PME Québec
- Immobilier et Commercial
- ☑ B2B Trust
- Valeurs mobilières
- Banque Laurentienne

# J'ai exactement ce qu'il vous faut.

Mes clients ont des attentes élevées lorsqu'il est question de leurs objectifs financiers. Et comme je suis leur conseillère financière, ils sont tout aussi exigeants à mon endroit. Alors, quand je rencontre un client pour discuter de sa situation financière, je m'assure d'être bien préparée et de disposer des informations les plus récentes et des meilleurs conseils. De cette façon, je peux lui dire en toute confiance : «J'ai exactement ce qu'il vous faut».

Pour donner le meilleur de moi-même, je commence tôt ma journée ! Et j'apprécie de savoir que je peux compter sur le soutien de B2B Trust à tout moment. La vaste gamme de produits et services de cette entreprise me permet d'offrir à mes clients les solutions les plus efficaces pour répondre aux besoins les plus diversifiés – et aux demandes les plus exigeantes. C'est vraiment avantageux de pouvoir compter sur un leader du marché comme B2B Trust.

Nos secteurs d'activité

- Particuliers et PME Québec
- Immobilier et Commercial
- B2B Trust
- Valeurs mobilières
- Banque Laurentienne



# Qu'est-ce que vous en pensez ?

Je suis gestionnaire de portefeuille pour une importante caisse de retraite et quand je veux avoir l'heure juste, je sais à qui m'adresser. J'appelle les arbitragistes de Valeurs mobilières Banque Laurentienne. «J'ai fait mes propres analyses, mais j'aimerais savoir ce que vous en pensez...»

Ces professionnels ont accès à un service de recherche réputé. Ils peuvent aussi compter sur la complicité et le savoir faire d'une équipe à l'écoute des besoins précis de chaque client et sur un support technologique à la fine pointe de l'industrie. Je m'appuie donc sur l'expérience et les informations hautement pertinentes de l'équipe de VMBL, en sachant pertinemment qu'ils ont mes intérêts à cœur. Savoir compter sur les bonnes compétences, ça fait toute une différence !

DE GAUCHE À DROITE :  
BERNARD PICHE  
LUC BERNARD  
RÉJEAN ROBITAILLE  
FRANÇOIS DESJARDINS  
ROBERT CARDINAL  
LORRAINE PILON



## Message du président et chef de la direction

Au terme d'un exercice mouvementé, nous sommes en mesure de constater que 2008 a été une bonne année pour la Banque Laurentienne. Notre institution financière est solide, bien capitalisée et ses activités sont diversifiées. Le profil de risque de la Banque demeure excellent malgré le contexte actuel. À 10,0 %, notre ratio de capital de première catégorie figure dans le peloton de tête de l'industrie bancaire canadienne et témoigne de notre bonne santé financière. De plus, comme le démontrent nos résultats, les efforts conjugués de l'ensemble des forces vives de la Banque pour mener à bien nos trois priorités fondamentales ont été fructueux.

En rétrospective, la Banque Laurentienne a connu en 2008 un très bon exercice financier compte tenu du contexte qui affecte l'industrie bancaire. Nous sommes très fiers d'avoir dépassé les objectifs de performance que nous nous étions fixés. Ainsi, le bénéfice net dilué par action atteignait 3,80 \$, en hausse de 9 % par rapport à 2007, ce qui représente une croissance annuelle composée de 30 % depuis 2004.

Le rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires a atteint 11,0 % en 2008 comparativement à 10,9 % à l'exercice précédent. Notre

ratio d'efficacité s'est substantiellement amélioré, passant de 73,2 % en 2007 à 70,7 % en 2008. Par ailleurs, le revenu total s'est accru de 8 % entre 2007 et 2008, atteignant 630 millions \$ en 2008 comparativement à 584 millions \$ lors de l'exercice précédent. Nos résultats positifs proviennent essentiellement de la forte croissance des prêts et des dépôts de l'ordre de 1,7 milliard \$ (11 %) excluant la titrisation et de 1,5 milliard \$ (10 %) respectivement, du niveau élevé des activités de titrisation, d'un bon contrôle des dépenses et de notre rigueur d'exécution.

### **Des initiatives fructueuses**

En 2008, la Banque a continué de privilégier un développement très ciblé dans des segments de marché où sa compétitivité est démontrée, et qui représentent un niveau de risque correspondant à ses critères rigoureux. Nous avons axé nos efforts sur les trois moteurs de croissance qui se sont révélés les plus performants dans le contexte qui prévaut pour nos affaires : les services aux particuliers et aux petites et moyennes entreprises du Québec, B2B Trust et le financement immobilier. Par ailleurs, au cours de

l'exercice, la Banque a continué de faire des progrès substantiels à l'égard des trois priorités qui guident son développement : augmentation de sa rentabilité, amélioration de son efficacité et développement de son capital humain. Les initiatives qui ont marqué la concrétisation de nos priorités sont abordées plus en détail dans la section de ce rapport intitulée *Principales réalisations en regard de chacune de nos trois priorités*, figurant aux pages 20 et 21.

Nous avons continué, tout au cours de l'année, d'investir dans le développement de la Banque, que ce soit dans notre réseau de succursales, en marketing, en technologies de l'information ainsi que dans le développement de nouveaux produits. Nous avons aussi consacré beaucoup d'énergie à l'optimisation de nos processus d'affaires afin de simplifier davantage l'expérience-client.

De façon plus particulière, le secteur Particuliers et PME Québec a bien performé et a fait l'objet de plusieurs améliorations. Nous avons poursuivi résolument le développement de notre force de vente, afin de tirer pleinement avantage des occasions qui se présentent dans nos marchés cibles. Nous avons continué d'investir dans le développement des compétences des membres du personnel. Ces efforts s'inscrivent dans une volonté de renforcer le déploiement d'une offre de produits et services répondant encore mieux aux besoins de nos clients, avec une préoccupation constante pour maintenir la réputation que la

Banque s'est bâtie en matière de qualité de service.

Le secteur Immobilier et Commercial a poursuivi sa bonne performance et affiché une amélioration de 33% de son bénéfice net, notamment en raison des efforts soutenus en matière de développement des affaires et du contexte immobilier favorable en 2008.

B2B Trust a, encore une fois cette année, connu un très bon exercice financier, générant 34,9 millions \$ de bénéfice net, soit une croissance de 14%. Alors que ses volumes d'affaires sont demeurés en croissance, B2B Trust a continué d'appliquer toute la rigueur nécessaire relativement à ses processus de souscription afin de maintenir la qualité de crédit de ses portefeuilles.

Malgré la très bonne performance de sa division Institutionnel – Revenu fixe, Valeurs mobilières Banque Laurentienne (VMBL) a, quant à elle, été affectée de façon importante par la crise financière en 2008. VMBL a continué de développer chacune de ses divisions au cours de la dernière année et ses fondations sont de plus en plus solides.

#### **En position pour faire face à la crise financière**

La crise financière qui affecte l'économie mondiale en cette fin de 2008, couplée au ralentissement économique en vigueur, nous oblige à rester très vigilants et à gérer nos activités avec prudence et rigueur. Cette conjoncture exceptionnelle exige de nous d'être encore plus efficaces et de

déployer davantage notre culture de qualité de service, tout en nous assurant de porter une attention encore plus grande à l'accroissement de nos ventes et au contrôle de nos dépenses. Confrontée à des enjeux d'une ampleur historique, la Banque Laurentienne est toutefois fermement positionnée pour traverser la crise en raison de sa solidité financière.

Grâce à notre gestion prudente des risques, nous sommes restés à l'écart des véhicules financiers qui ont mené à la crise du crédit déclenchée au cours de l'exercice précédent. À ce propos, nous étions très peu exposés au papier commercial adossé à des actifs (PCAA) émis par les conduits couverts par l'Entente de Montréal, qui a affecté sévèrement l'industrie bancaire. De plus, nous n'avons aucune exposition directe aux produits de crédit structurés complexes connus sous les noms de « CDO », « CDS » et « SIV », ni au marché de prêts hypothécaires à haut risque (appelés « subprime » en anglais).

Finalement, compte tenu de l'excellente santé financière de notre institution, l'agence de notation de crédit Standard & Poor's a révisé de « stable » à « positive » sa perspective pour la Banque Laurentienne, en mai dernier. En juin, l'agence de notation de crédit DBRS haussait toutes les cotes de crédit de la Banque Laurentienne, reflétant par le fait même les progrès que nous avons accomplis afin d'améliorer notre performance opérationnelle, ainsi que la qualité et la provenance de nos revenus.

### **Stratégies de croissance à moyen et long terme**

De façon générale pour 2009 et les années subséquentes, nos trois priorités – augmenter notre rentabilité, améliorer notre efficacité et développer notre capital humain – continueront de guider toutes nos décisions et actions. Nous poursuivrons nos investissements dans les technologies de l'information, les infrastructures et nos ressources humaines afin de maintenir la rentabilité à court terme, tout en assurant le développement durable et à long terme de l'organisation. Que ce soit dans le réseau de points de service, en matière de systèmes, de publicité et de marketing, ou dans le développement des compétences de nos ressources humaines, ces investissements s'avèrent essentiels non seulement pour soutenir les activités quotidiennes de la Banque, mais aussi pour consolider et renforcer nos avantages concurrentiels auprès de nos clients.

Nous continuerons de privilégier un développement très ciblé dans des segments de marché où nous sommes compétitifs et qui présentent un niveau de risque acceptable en regard de nos capacités. C'est ainsi que nous continuerons de nous concentrer sur les trois moteurs de croissance mentionnés précédemment.

En 2009, nous mettrons encore plus d'emphase sur l'exécution de notre plan d'affaires. L'amélioration et l'automatisation de nos processus et opérations demeureront des objectifs continus pour simplifier davantage l'expérience-client

et réduire les tâches administratives. Nous continuerons également à veiller attentivement aux intérêts de nos clients, actionnaires, employés et partenaires, tout en demeurant prudents et rigoureux en matière de gestion des risques.

En 2008, les progrès réalisés par la Banque sont dus en grande partie à l'engagement, au professionnalisme et au dévouement des membres de notre personnel. J'adresse donc mes remerciements les plus chaleureux à tous nos employés, qui ont à cœur le développement de notre institution financière. La détermination de chacun à suivre rigoureusement la mise en œuvre de notre plan d'affaires assurera le développement durable de la Banque. Guidés par un comité de direction aguerrri, dont je tiens à souligner le haut degré de compétence, nous avons réussi à atteindre un niveau de performance remarquable et un positionnement renforcé dans nos marchés.

Je souhaite remercier de façon toute particulière Robert Cardinal, notre premier vice-président exécutif, Finances, administration et développement stratégique et chef de la direction financière, qui a décidé de prendre une retraite bien méritée à compter du 30 janvier 2009. Robert a œuvré au sein de la Banque durant 18 ans, dont la majorité à titre de chef de la direction financière. Je tiens à saluer sa rigueur, son dévouement et sa grande intégrité qui ont constitué une réelle valeur ajoutée pour l'organisation. Son successeur, Michel C. Lauzon, entrera en fonction le 5 janvier 2009. Je suis

convaincu que l'expérience de Michel, qui a d'ailleurs déjà travaillé au sein de l'organisation de 1988 à 1998, nous permettra de continuer de solidifier la Banque et de supporter son développement.

Mes remerciements s'adressent également aux membres du conseil d'administration, dont les orientations et la bonne gouvernance font de la Banque Laurentienne une institution financière solide, bien gérée et en croissance.

À nos actionnaires, avec qui nous entretenons une saine relation de confiance, j'exprime aussi toute ma reconnaissance. Malgré le fait que la situation des marchés financiers internationaux demeure une préoccupation, la Banque Laurentienne dispose d'assises financières solides et nous sommes confiants qu'en poursuivant le déploiement de notre plan stratégique, nous serons en mesure de progresser et d'assurer le développement durable de la Banque à long terme.



RÉJEAN ROBITAILLE  
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION



# Message du président du conseil d'administration

La crise des marchés financiers, qui affecte profondément les économies à l'échelle mondiale depuis les derniers mois, démontre avec beaucoup d'acuité la pertinence d'exercer une vigilance de tous les instants à l'égard des risques. Afin de permettre à la Banque de préserver sa solidité financière, le conseil d'administration a continué d'exercer cette vigilance soutenue à l'égard de la gestion des risques auxquels font face les institutions financières comme la nôtre.

La qualité des résultats obtenus par la Banque Laurentienne au cours du dernier exercice tend à confirmer le bien-fondé et l'efficacité des mesures adoptées en ce sens par la Banque depuis quelques années. Je tiens d'ailleurs à rappeler que notre institution n'a été exposée que de façon limitée aux titres émis par des conduits couverts par l'Entente de Montréal et qu'elle n'est pas exposée directement aux produits de crédit structurés complexes, ni aux prêts hypothécaires à haut risque (connus sous le nom « subprime » en anglais).

Pour poursuivre sur le sujet de la gestion des risques, nous avons mis en application, depuis le début de l'année, les nouvelles dispositions entourant le nouvel Accord de Bâle. Celui-ci encadre de façon encore plus spécifique le capital réglementaire que les banques doivent conserver afin de rencontrer leurs obligations envers leurs clients.

Pour une deuxième année, nous avons procédé avec succès à l'évaluation de la conception du contrôle interne à l'égard de l'information financière telle que requise par la réglementation des autorités canadiennes en valeurs mobilières et nous nous apprêtons à passer à la prochaine étape de ce règlement qui entrera en vigueur au cours de l'exercice 2009.

Les équipes de la Banque en charge de ces deux dossiers ont travaillé en étroite collaboration avec les membres du conseil d'administration. Les membres du comité de vérification et du comité de gestion des risques, plus particulièrement, ont donc été en mesure d'examiner les conclusions et les recommandations formulées par la direction de la Banque et considèrent que les approches qui ont été retenues sont tout à fait appropriées pour la Banque.

Cette collaboration efficace, qui se manifeste également dans tous nos rapports avec l'équipe de direction de la Banque,

est par ailleurs empreinte d'une grande discipline et de beaucoup de rigueur. De plus, la solide expertise que nous avons réunie au sein du conseil d'administration de la Banque, notamment la connaissance intime du secteur financier que détiennent plusieurs membres du conseil, apporte aux actionnaires une grande valeur ajoutée.

Les bons résultats de la Banque au cours du dernier exercice sont en grande partie attribuables à l'adhésion de l'ensemble du personnel à la mise en œuvre d'une stratégie d'affaires très bien adaptée à notre institution, et qui lui permet de déployer ses avantages concurrentiels. En devenant plus rigoureux et plus méthodiques, et en respectant fidèlement le plan stratégique adopté par la Banque, les employés ont mis en place les conditions pour atteindre leurs objectifs, ce qui a permis à notre institution d'augmenter progressivement son niveau de performance.

Depuis le début de la crise des marchés financiers, la Banque maintient une bonne santé financière. La direction de la Banque et le conseil d'administration ont répété à plusieurs reprises que l'objectif de l'institution était d'augmenter sa rentabilité de façon durable et à long terme, mais que ceci ne se ferait pas au détriment de la gestion prudente et rigoureuse des risques. Au-delà des prochains mois, où la situation économique est incertaine, nous sommes toujours convaincus d'avoir adopté un plan d'affaires très approprié pour la Banque, qui lui permettra de poursuivre sa croissance à long terme.

Je tiens à profiter de l'occasion pour souligner l'excellent travail réalisé par les membres du conseil au cours du dernier exercice. Celui-ci continuera d'assurer une vigilance soutenue à l'égard des différentes fonctions de régie d'entreprise, particulièrement celles qui relèvent de ses trois comités : le comité de vérification, le comité de gestion des risques, et le comité des ressources humaines et de régie d'entreprise. Par la qualité de leurs interventions et la profondeur de leurs compétences, les administrateurs qui participent à ces comités contribuent à former un conseil d'administration de première qualité.

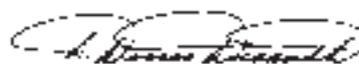
Notre conseil d'administration a d'ailleurs été honoré en septembre dernier par un prix lors d'un concours organisé par l'Institut des administrateurs de sociétés.

Ce concours vise à souligner l'excellence du travail accompli par des administrateurs de société ou des conseils d'administration d'entreprises situées au Québec. Le conseil d'administration de la Banque Laurentienne a été primé pour sa contribution à l'excellente performance financière et boursière de la Banque. En effet, notre institution a atteint – et souvent dépassé – les indicateurs de performance qu'elle s'était fixés, grâce notamment aux trois priorités de la direction et leurs stratégies respectives, combinées à une exécution disciplinée du plan stratégique de la Banque dans une vision de développement à long terme. Mes collègues du conseil et moi sommes très heureux de constater que nos pairs reconnaissent ainsi nos efforts, et que notre stratégie porte fruits.

Par ailleurs, je tiens à souligner que le conseil d'administration de la Banque a accueilli deux nouveaux membres cette année. D'une part, Mme Jacqueline C. Orange, administratrice de sociétés, qui apporte notamment à notre conseil sa connaissance intime du domaine bancaire. Nous sommes d'ailleurs déjà à même de constater la grande valeur ajoutée que Mme Orange apporte aux compétences déjà très solides de notre conseil.

D'autre part, M. Michel C. Lauzon qui, après s'être joint au conseil en début d'année et avoir participé activement à nos travaux, a accepté d'occuper le poste de premier vice-président exécutif, Finances, administration et développement stratégique et Chef de la direction financière de la Banque Laurentienne et ce, à compter du 5 janvier 2009. Je profite donc de l'occasion pour le remercier de son apport au cours de la dernière année et lui souhaiter la meilleure des chances dans ses nouvelles fonctions.

En terminant, nous tenons à réaffirmer que nous continuerons de veiller assidûment aux meilleurs intérêts de nos actionnaires en toutes circonstances au cours des mois et des années à venir.



L. DENIS DESAUTELS, O.C., FCA  
PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION