



**Plus solide  
que jamais  
et toujours  
aussi agile.**

	Profil de la Banque
<b>01</b>	Faits saillants financiers
<b>02</b>	Revue des activités
<b>08</b>	Message du président et chef de la direction
<b>12</b>	Message du président du conseil d'administration
<b>13</b>	Quelques événements marquants 08-09
<b>14</b>	Rapport de gestion
<b>55</b>	États financiers consolidés
<b>103</b>	Rétrospectives (2005-2009)
<b>105</b>	Faits saillants trimestriels
<b>106</b>	Régie d'entreprise
<b>108</b>	Conseil d'administration
<b>109</b>	Comité de direction
<b>110</b>	Comité de planification
<b>111</b>	Succursales
<b>112</b>	Bureaux et filiales
<b>113</b>	Renseignements aux actionnaires

Avec 156 succursales, 408 guichets automatiques, plus de 22 milliards de dollars d'actifs et plus de 3 500 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 39 % 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.

Symbole boursier : LB au TSX

---

#### 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 ou des variantes de tels termes, ou une terminologie similaire.

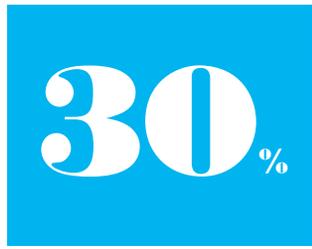
De par leur nature, ces énoncés prévisionnels sont fondés sur des hypothèses et comportent un certain nombre de risques et d'incertitudes d'ordre général et spécifique. Il est donc fort possible que les prévisions,

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, et ce, en raison de divers facteurs importants. 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,

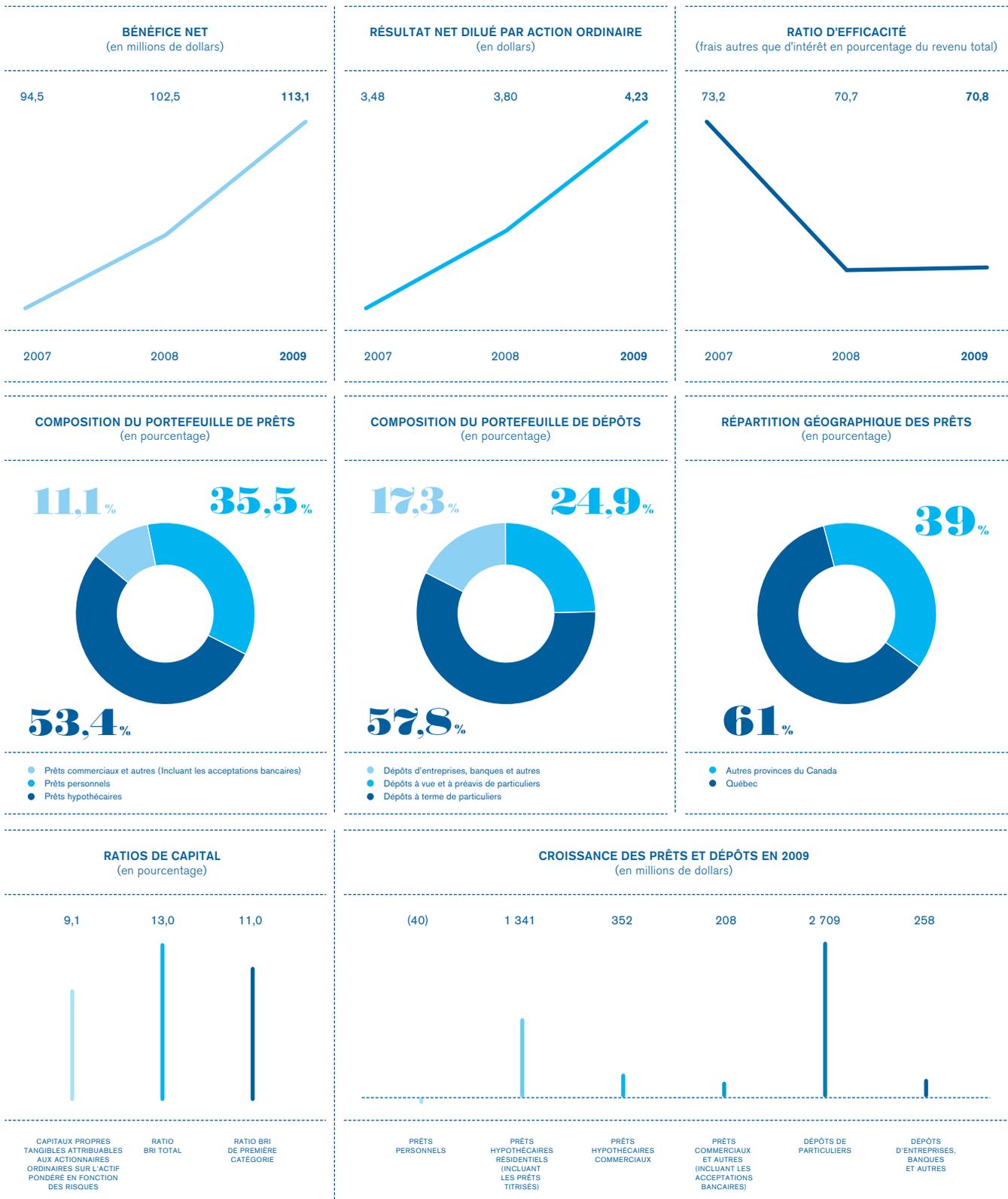
les cotes de crédit, la rareté des ressources humaines et l'environnement technologique. La Banque prévient en outre que la liste de facteurs ci-dessus n'est pas exhaustive. Pour de plus amples renseignements sur les risques, incertitudes et hypothèses qui pourraient faire en sorte que les résultats 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 réglementation en matière de valeurs mobilières.

## Présentation des secteurs d'activité

PARTICULIERS ET PME-QUÉBEC	IMMOBILIER ET COMMERCIAL	B2B TRUST	VALEURS MOBILIÈRES BANQUE LAURENTIENNE
CONTRIBUTION AU BÉNÉFICE NET DE LA BANQUE (EXCLUANT LE SECTEUR AUTRES)			
			
<ul style="list-style-type: none"> <li>-- Particuliers: produits et services transactionnels, de financement et d'investissement</li> <li>-- Petites et moyennes entreprises: solutions de financement et services tels que transactions de change, services électroniques et règlement de transactions internationales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-- Financement immobilier destiné à des promoteurs immobiliers notamment pour des édifices à condos et à bureaux et des centres commerciaux</li> <li>-- Financement commercial au Québec et en Ontario destiné à des entreprises de taille moyenne</li> </ul>	<p>Produits bancaires aux particuliers tels que prêts investissements, prêts hypothécaires, comptes d'investissements à haut rendement et comptes auto-gérés par le biais d'un réseau de plus de 15 000 conseillers financiers indépendants</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-- Courtage de plein exercice</li> <li>-- Courtage institutionnel               <ul style="list-style-type: none"> <li>-- Revenu fixe</li> </ul> </li> <li>-- Courtage institutionnel               <ul style="list-style-type: none"> <li>-- Actions</li> </ul> </li> <li>-- Courtage aux particuliers</li> <li>-- Courtage à escompte</li> <li>-- Services aux institutions</li> </ul>
<p><b>PRÉSENCE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-- 156 succursales</li> <li>-- 408 guichets automatiques</li> <li>-- 12 centres d'affaires commerciales</li> <li>-- 7 centres d'affaires agricoles</li> </ul>	<p><b>PRÉSENCE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-- 7 centres de financement immobilier à travers le Canada</li> <li>-- 4 centres de financement commercial en Ontario</li> <li>-- 2 centres de financement commercial au Québec</li> </ul>	<p><b>PRÉSENCE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-- 4 bureaux de vente à travers le Canada</li> </ul>	<p><b>PRÉSENCE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-- 15 bureaux au Québec et en Ontario</li> </ul>
<p><b>PRÊTS TOTAUX MOYENS</b> 10,8 milliards \$</p> <p><b>DÉPÔTS TOTAUX MOYENS</b> 7,9 milliards \$</p>	<p><b>PRÊTS TOTAUX MOYENS</b> 2,2 milliards \$</p> <p><b>DÉPÔTS TOTAUX MOYENS</b> 0,2 milliard \$</p>	<p><b>PRÊTS TOTAUX MOYENS</b> 4,3 milliards \$</p> <p><b>DÉPÔTS TOTAUX MOYENS</b> 7,9 milliards \$</p>	<p><b>ACTIFS TOTAUX SOUS GESTION</b> 2,0 milliards \$</p>
<p><b>POSITIONNEMENT</b> 3<sup>e</sup> plus important réseau de succursales au Québec</p>	<p><b>POSITIONNEMENT</b> Leadership et expertise largement reconnus dans le domaine du financement immobilier au Canada</p>	<p><b>POSITIONNEMENT</b> Chef de file au Canada dans le marché des intermédiaires financiers</p>	<p><b>POSITIONNEMENT</b> Position prépondérante dans le secteur du courtage institutionnel – Revenu fixe au Canada</p>

<sup>1</sup> Excluant les activités abandonnées

## Performance de l'année 2009



## Objectifs et résultats 2009

	OBJECTIFS 2009	RÉSULTATS 2009
Rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires	10,0 % à 12,0 %	<b>11,4 %</b>
Résultat net dilué par action ordinaire	3,70 \$ à 4,40 \$	<b>4,23 \$</b>
Revenu total	+ 2 % à 5 % 645 à 665 millions \$	<b>+ 6 %</b> <b>667 millions \$</b>
Ratio d'efficacité	73 % à 70 %	<b>70,8 %</b>
Ratio BRI de première catégorie	minimum de 9,5 %	<b>11,0 %</b>

## Faits saillants financiers

Pour les exercices terminés les 31 octobre (en millions de dollars, sauf les montants par action et les pourcentages)	2009	2008	2007
<b>Par action ordinaire</b>			
Résultat net dilué	<b>4,23 \$</b>	3,80 \$	3,48 \$
Résultat dilué découlant des activités poursuivies	<b>3,75 \$</b>	3,61 \$	3,29 \$
Dividendes déclarés	<b>1,36 \$</b>	1,30 \$	1,16 \$
Valeur comptable	<b>38,68 \$</b>	35,84 \$	33,34 \$
Cours de l'action			
Haut	<b>43,50 \$</b>	44,85 \$	45,08 \$
Bas	<b>23,90 \$</b>	31,30 \$	28,79 \$
Clôture	<b>39,53 \$</b>	40,88 \$	43,70 \$
<b>Ratios financiers</b>			
Ratio cours / bénéfice	<b>9,3 x</b>	10,7 x	12,5 x
Valeur au marché / valeur comptable	<b>102 %</b>	114 %	131 %
Dividende par action / valeur au marché	<b>3,44 %</b>	3,18 %	2,65 %
Revenu net d'intérêt en pourcentage de l'actif moyen	<b>2,07 %</b>	2,21 %	2,31 %
<b>Rentabilité</b>			
Revenu total	<b>666,5 \$</b>	630,5 \$	583,9 \$
Bénéfice net	<b>113,1 \$</b>	102,5 \$	94,5 \$
Bénéfice découlant des activités poursuivies	<b>101,6 \$</b>	98,1 \$	90,1 \$
Ratio d'efficacité			
<i>Frais autres que d'intérêt en % du revenu total</i>	<b>70,8 %</b>	70,7 %	73,2 %
Rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires	<b>11,4 %</b>	11,0 %	10,9 %
<b>Autres renseignements</b>			
Nombre d'employés en équivalent à temps plein	<b>3 528</b>	3 393	3 289
Nombre de succursales	<b>156</b>	156	157
Nombre de guichets automatiques	<b>408</b>	342	338
Nombre de bureaux de courtage	<b>15</b>	15	14
Nombre de centres d'affaires commerciales	<b>31</b>	30	29

Ce tableau inclut certaines mesures non conformes aux PCGR. Voir l'avis en page 54.

# Plus solide que jamais avec une croissance combinée de près de 5 milliards de prêts et dépôts en 2009.



## L'exercice 2009

constitue une autre année record au plan de la croissance des prêts et dépôts à la Banque Laurentienne. C'est grâce à la solidité de ses réseaux de distribution que la Banque génère de plus en plus de croissance interne.

**+ 3 milliards de dollars**  
de dépôts accumulés avec le nouveau produit de Compte d'investissement à haut rendement de B2B Trust.

**+ 1,3 milliard de dollars**  
de prêts hypothécaires résidentiels.

**Croissance de plus de 25%**  
du portefeuille de prêts dans le secteur PME-Québec.

**150% de croissance**  
des dépôts commerciaux.



## Toujours aussi agile dans nos offres de produits.

---

### **Les besoins de nos clients évoluent très vite.**

Tout en s'assurant que nos produits demeurent simples, nous nous faisons un devoir que nos offres évoluent tout aussi rapidement.

### **Rapidité**

Nous avons réagi rapidement à la demande des consommateurs à l'automne 2008 en lançant le nouveau produit de Compte d'investissement à haut rendement de B2B Trust, qui a créé un réel engouement.

### **Spécialisation**

Nous avons amorcé la mise sur pied d'équipes spécialisées pour servir les industries spécifiques que nous desservons dans le marché des PME au Québec.

# Plus solide que jamais avec l'attribution du contrat exclusif d'exploitation des guichets dans le métro de Montréal.



---

**Avec ce contrat exclusif,** la Banque bénéficie d'une visibilité constante auprès des usagers du Métro de Montréal où s'effectuent environ un million de déplacements par jour.

**La Banque** opère 72 guichets répartis dans l'ensemble du réseau.

**Au cours des cinq** dernières années, le nombre de guichets automatiques de la Banque Laurentienne a augmenté de 40%, pour se porter à 408.



## Toujours aussi agile pour servir nos clients.

---

### **Nous sommes reconnus**

pour notre accessibilité et notre sens de l'entrepreneurship. C'est notre marque de commerce et nous en sommes très fiers.

### **Accessibilité**

Nous sommes la seule institution financière à offrir aux clients préférant cette alternative, un service conseil complet par téléphone et par courriel par un conseiller qui leur est assigné personnellement.

### **Convivialité**

Nos quelque 30 succursales arborant notre concept de «boutiques de

services financiers» sont un grand succès auprès des familles, qui y trouvent une foule d'attentions facilitant la vie des parents.

### **Proximité**

Grâce au nombre grandissant de nos banquiers mobiles, de plus en plus de clients peuvent avoir accès à nos conseils dans le confort de leur foyer ou de leur bureau.

**Plus solide que  
jamais avec un  
positionnement  
enviable dans  
plusieurs  
secteurs.**



---

**Au fil de ses  
163 ans d'existence,**  
la Banque Laurentienne a établi  
de solides assises dans les secteurs  
bien ciblés où elle a choisi d'œuvrer.

**Numéro 1 au Canada**  
comme fournisseur de produits  
bancaires aux intermédiaires  
financiers grâce à B2B Trust.

**3<sup>e</sup> plus important**  
réseau de succursales aux  
particuliers au Québec.

**Leadership et expertise**  
amplement reconnus dans le  
domaine du financement immobilier.

**Joueur reconnu**  
et recherché dans le domaine  
du courtage institutionnel Revenu  
fixe au Canada via Valeurs mobilières  
Banque Laurentienne.



**Toujours aussi agile grâce à nos 3 500 employés.**

**À la Banque Laurentienne,** la contribution de chaque employé au rayonnement des valeurs fondamentales constitue le cœur de notre identité.

**Obsession client**

Puisque nos clients sont notre raison d'être.

**Simplicité**

Parce que la vie est suffisamment compliquée.

**Travail d'équipe**

Parce que notre succès dépend de nos efforts collectifs.

**Entrepreneurship**

Parce que nous avons à cœur le développement de notre entreprise.

**Intégrité**

Puisqu'il s'agit des avoirs de nos clients et de leur avenir.

# Une parfaite combinaison de solidité et d'agilité

COMITÉ DE DIRECTION  
De gauche à droite  
Bernard Piché  
Michel C. Lauzon  
Réjean Robitaille  
François Desjardins  
Luc Bernard  
Lorraine Pilon





## MESSAGE DU PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION

Lorsque nous avons entrepris le dernier exercice, les institutions financières de la planète accusaient le choc d'une situation historique. Nous nous sommes engagés avec grande prudence dans l'exercice financier, mais également avec une confiance rationnelle en nos capacités de relever le défi. C'est donc avec fierté que je constate que, somme toute, l'exercice 2009 s'est avéré fort positif, et à plus d'un titre.

Non seulement avons-nous navigué avec succès à travers la crise économique et financière, mais nous sommes parvenus à en émerger avec des assises plus solides que jamais. En effet, notre bilan est encore plus robuste qu'il ne l'était, et la croissance accélérée de nos portefeuilles de prêts et dépôts témoigne de la qualité de l'exécution de nos stratégies. En somme, nous tirons de mieux en mieux profit de notre modèle d'affaires, qui repose sur la solidité et la complémentarité de nos opérations tout en misant sans retenue sur l'avantage stratégique que nous confère notre agilité.

### MISER SUR NOS FORCES

Cette combinaison de solidité et d'agilité nous a permis, au cours de ce seul exercice, de générer une croissance record de près de 5 milliards de dollars de nos prêts et dépôts combinés, soit une augmentation de 15 %. Au cours des trois dernières années, notre portefeuille de prêts s'est accru de 28 %, et ce, sans compromettre la qualité de notre crédit, alors que la diversification de nos produits nous a permis d'accroître nos dépôts de 40 %.

C'est donc avec cette même approche dynamique que nous poursuivrons notre développement, pour le bénéfice de nos

actionnaires et de nos clients. Ces derniers sont d'ailleurs au centre de toutes nos stratégies. Tout indique que nos clients apprécient notre approche puisque plusieurs sondages auprès de la clientèle, de même que d'autres études menées par des tiers, confirment le haut taux de satisfaction de leur part. Un sondage de Léger Marketing publié dans la revue Commerce a en outre classé la Banque Laurentienne au deuxième rang des institutions financières les plus admirées au Québec, une position dont nous sommes très fiers.

En vue de concrétiser notre priorité qui vise l'augmentation de la rentabilité à long terme de notre organisation, nous allons continuer de privilégier la croissance de nos ventes par des investissements judicieux dans nos systèmes et infrastructures, et bien entendu, dans le développement de nos employés.

### DES BASES FINANCIÈRES BIEN ANCRÉES

#### Une bonne performance financière et un bilan solide

Nous avons atteint tous les objectifs que nous nous étions fixés pour l'exercice financier 2009, comme en fait état le tableau ci-après.

Nous avons réalisé ces objectifs malgré le contexte financier et économique éprouvant

que nous avons connu, et qui a notamment occasionné la chute précipitée des taux d'intérêt. Nous avons réussi à maintenir notre marge nette d'intérêt à 2,07 %, grâce à l'agilité que nous avons démontrée dans la mise en place rapide d'actions stratégiques.

Notre bilan est demeuré solide avec un ratio de capital de première catégorie de 11,0 %. Nous nous sommes classés parmi les meilleurs de l'industrie bancaire avec un ratio de capital tangible de 9,1 %. En plus de nos solides fondements en capitaux, nous détenons un niveau élevé de liquidités. Nous disposons ainsi d'une plus grande flexibilité pour tirer parti des occasions offertes dans le marché.

### Exécution disciplinée

C'est grâce à l'exécution disciplinée de notre plan d'affaires que nous avons été en mesure de soutenir la croissance et le développement de la Banque. Nos priorités stratégiques – l'augmentation de notre rentabilité, l'amélioration de notre efficacité et le développement de notre capital humain – ont guidé nos actions et nous ont permis de bien établir nos priorités en matière d'investissements.

Le contrôle soutenu des dépenses constitue un aspect essentiel en vue de favoriser notre rentabilité. C'est effectivement par l'augmenta-

Bénéfice net dilué par action	4,23 \$
Rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires	11,4 %
Ratio d'efficacité	70,8 %
Revenue total	+6 %
Ratio BRI de première catégorie	11,0 %

tion des revenus, de même que le déploiement d'outils et de systèmes de plus en plus efficaces pour optimiser les actions de nos employés, que passera l'amélioration de notre efficacité. Voilà pourquoi il est extrêmement important d'investir pour assurer le développement à long terme de la Banque. Bien que l'équilibre entre les considérations à court terme et celles à long terme soit un défi, notre capacité à maintenir un bon dosage a été déterminante dans l'accroissement de notre efficacité, et par le fait même, de notre rentabilité. Cet équilibre continuera d'être au cœur de la stratégie de la Banque.

#### ASSURER UNE CROISSANCE DURABLE

##### Croissance record des dépôts et prêts

En 2009, les dépôts à la Banque ont atteint une croissance record de l'ordre de 19%, et les prêts ont enregistré une hausse inégalée de 10%. Cette progression témoigne de l'efficacité de nos réseaux de distribution et de notre capacité d'accroître notre présence dans nos marchés cibles. De plus, elle alimente la croissance soutenue de notre rentabilité.

À cet égard, nous sommes particulièrement satisfaits du lancement du Compte d'investissement à intérêt élevé de B2B Trust. En moins d'un an, des dépôts d'une valeur de plus de 3 milliards de dollars ont été accumulés, ce qui procure à la Banque des liquidités accrues et une source de financement très avantageuse. Alors que nos dépôts dépassent en valeur nos prêts, nous bénéficions d'un levier substantiel pour poursuivre la croissance de nos portefeuilles de prêts.

##### Une forte croissance des bénéfécies

Au chapitre des bénéfécies, chacun des segments d'affaires a bien performé. Nous avons connu en 2009 une croissance particulièrement forte des segments d'affaires Financement immobilier et commercial et Valeurs mobilières Banque Laurentienne. Dans le segment Financement immobilier et commercial, nos équipes ont

réagi très rapidement alors que certains concurrents décidaient de se retirer de ce marché. Nous avons ainsi tiré avantage de cette situation pour accélérer la croissance des portefeuilles dans ces secteurs. Chez Valeurs mobilières Banque Laurentienne, la division Institutionnel – Revenu fixe a contribué substantiellement à l'amélioration du rendement, et le développement d'une base d'affaires plus étendue concourt de façon appréciable à sa croissance.

##### Expansion des canaux de distribution

Durant la dernière année, nous avons continué de favoriser le développement de nos canaux de distribution afin de mieux servir nos clients. Au cours des cinq dernières années, neuf nouvelles succursales de services financiers aux particuliers ont été ouvertes, 15 ont été relocalisées et près de 25 ont été rénovées. C'est donc une proportion de 30% des succursales de la Banque qui ont fait l'objet de modifications majeures afin de rehausser l'expérience bancaire en succursale de nos clients.

Compte tenu de l'environnement économique, nous avons quelque peu réduit nos investissements en infrastructures au cours de 2009. Nous prévoyons reprendre un rythme plus soutenu d'investissement en 2010, à la fois en infrastructures et en technologies de l'information.

Les canaux de distribution au sein de B2B Trust se sont aussi élargis en 2009. Nous avons notamment conclu quatre nouvelles ententes de distribution pour nos prêts investissements et nos prêts REER. En plus d'accroître notre capacité à offrir des produits à davantage de clients, cette expansion élargit notre portée géographique.

En 2009, nous avons conclu avec beaucoup de fierté une entente exclusive en vue de l'exploitation de l'ensemble des guichets automatiques du Métro de Montréal. Nous exploitons maintenant 72 guichets dans le réseau des stations de métro. Cette présence nous donne une plus grande

visibilité auprès de notre marché cible de la grande région de Montréal, où la Banque est très présente.

##### Un service de plus en plus personnalisé

La Banque a investi substantiellement au cours des dernières années dans ses outils d'intelligence d'affaires, si bien qu'aujourd'hui, elle bénéficie d'un avantage concurrentiel important sur ce plan. Connaissant mieux le profil de ses clients et leurs comportements, elle est en mesure d'être plus proactive pour desservir leurs besoins, et de personnaliser son approche.

Cette connaissance accrue de nos clients contribue aussi à favoriser l'évolution de nos stratégies de distribution. Nous avons ainsi continué d'élargir notre offre de services bancaires mobiles pour nos clients particuliers en mettant à leur disposition des spécialistes en hypothèques et en produits d'investissements qui peuvent les rencontrer à leur domicile.

Nous nous employons également à comprendre les besoins des différentes générations de clients. Ainsi, nous sommes la seule institution à offrir à ses clients des services conseils complets par l'intermédiaire d'un conseiller, accessible par téléphone et par courriel, qui leur est personnellement assigné. Ces conseillers en direct leur offrent les mêmes services et conseils que nos conseillers en succursales, sans que nos clients aient à se déplacer.

De même, pour que nos clients bénéficient du meilleur service, il est important qu'ils puissent traiter avec des experts dont les compétences correspondent à leurs profils. Nous avons donc continué d'accroître le nombre de planificateurs financiers en succursales. Dans le même esprit, nous nous assurons de confier les dossiers de nos clients commerciaux à des directeurs de compte ayant une connaissance de leur secteur d'activité. En ce sens, nos directeurs de compte se voient confier un nombre limité de clients afin de pouvoir leur assurer le maximum de disponibilité.



## MOTEURS DE CROISSANCE

1. SERVICES AUX PARTICULIERS ET AUX PME AU QUÉBEC
2. FINANCEMENT IMMOBILIER
3. B2B TRUST

C'EST PAR L'AUGMENTATION DES REVENUS, DE MÊME QUE LE DÉPLOIEMENT D'OUTILS ET DE SYSTÈMES DE PLUS EN PLUS EFFICACES POUR OPTIMISER LES ACTIONS DE NOS EMPLOYÉS, QUE PASSERA L'AMÉLIORATION DE NOTRE EFFICACITÉ.

Pour que nos clients soient de mieux en mieux servis par notre institution, nous considérons essentiel d'améliorer les outils et systèmes technologiques qu'utilisent nos employés dans leur prestation de services. Nos clients demeurent les principaux bénéficiaires de ces investissements progressifs, puisque nos employés peuvent ainsi leur consacrer plus de temps, étant moins absorbés par des tâches administratives.

Par ailleurs, les quelque 15 000 conseillers financiers indépendants qui font affaire avec B2B Trust apprécient que nous ayons à nouveau investi cette année dans nos systèmes électroniques. Nous avons en effet apporté des améliorations à notre plate-forme électronique EASE afin d'accélérer le traitement des demandes de prêts investissements que font les conseillers pour le compte de leurs clients.

### POUR SUIVRE LA GESTION DE RISQUE PRUDENTE ET LA DIVERSIFICATION Une bonne qualité de crédit

Au cours de cet exercice, la Banque a maintenu son approche rigoureuse et disciplinée en matière de gestion des risques. À cet égard, nous sommes satisfaits du comportement de nos portefeuilles. Bien que la croissance du chômage et des faillites ait affecté les marges de crédit personnelles, les prêts personnels sans garantie et le portefeuille VISA, les portefeuilles de prêts hypothécaires, de prêts investissements et de prêts commerciaux ont pour leur part fait bonne figure.

### La diversification des revenus

En 2009, nous avons continué de favoriser la diversification de nos sources de revenus. En premier lieu, nos revenus autres que d'intérêt se sont diversifiés de plus en plus, grâce à l'expansion sélective de nos activités de courtage, de même que de nos produits de cartes de crédit et d'assurance. La croissance dans ces secteurs va continuer d'alimenter notre rentabilité globale. En deuxième lieu, nous avons intensifié

nos efforts pour diversifier nos sources de financement, avec l'augmentation de nos dépôts des particuliers et de nos dépôts commerciaux. En troisième lieu, nous avons augmenté la diversification de notre portefeuille de prêts immobiliers en favorisant l'augmentation de la proportion de prêts à terme. Enfin, nous avons diversifié sélectivement nos opérations au sein de Valeurs mobilières Banque Laurentienne. Bien que notre principale force soit le segment revenu fixe, nous avons continué d'accroître nos opérations dans le courtage institutionnel – Actions, les services bancaires d'investissement et le courtage auprès des particuliers.

### Confiants dans le développement à long terme de la Banque

Au cours des prochains exercices, nous entendons poursuivre nos stratégies de croissance avec le même dynamisme. Misant sur nos trois moteurs de croissance que sont les Services aux particuliers et aux PME au Québec, le Financement immobilier à travers le Canada et les activités de B2B Trust, nous continuerons de solidifier les assises de la Banque.

Cette confiance dans l'avenir de l'organisation a mené à la décision du Conseil d'administration d'augmenter le dividende sur les actions ordinaires de 0,02 \$ par trimestre, le portant à 1,44 \$ par action annuellement.

### REMERCIEMENTS

La progression que nous avons accomplie en 2009 est attribuable en grande partie au soutien des nombreuses parties prenantes de la Banque et j'aimerais leur exprimer toute notre gratitude. Ces remerciements s'adressent : à nos clients, pour leur confiance et l'opportunité de nous occuper de leurs affaires ; à nos employés, pour leur travail acharné, leur professionnalisme et leur dévouement ; à notre Comité de direction, pour son leadership et son inspiration ; aux membres du Conseil d'administration, pour leur orientation et leur bonne gouvernance ;

et à nos actionnaires, pour leur confiance et leur soutien.

J'aimerais remercier tout particulièrement Bernard Piché, qui occupait le poste de premier vice-président exécutif, Trésorerie, marchés financiers et courtage et qui a décidé de prendre sa retraite après 16 années au service de la Banque. Bernard a beaucoup apporté à la Banque Laurentienne. Ses grandes compétences, son dévouement et sa rigueur ont constitué des atouts solides pour l'organisation. Je lui souhaite le meilleur pour les années à venir.

En rétrospective, nos bases financières solides, notre engagement envers la croissance et notre approche privilégiant la gestion prudente des risques et la diversification ont contribué aux bons résultats et au succès de la Banque Laurentienne en 2009. Les progrès que nous avons réalisés nous placent dans la voie de la réussite pour le développement soutenu de la Banque en 2010 et au-delà.

RÉJEAN ROBITAILLE  
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION

## MESSAGE DU PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION



Comme le mentionne M. Robitaille, notre président et chef de la direction, dans son message aux actionnaires, la Banque Laurentienne affiche de très bons résultats pour l'exercice 2009, et ce, malgré les importantes perturbations qui ont affecté les marchés financiers et l'économie. Le Conseil d'administration est très satisfait de cette performance, d'autant plus que les résultats financiers de la Banque se sont améliorés de façon constante et soutenue au cours de chacune des cinq dernières années.

La crise que nous avons vécue a révélé certaines faiblesses insoupçonnées de nos économies, provoqué des changements importants dans l'environnement bancaire mondial et suscité de nombreuses discussions au sujet des questions d'éthique. Elle a aussi mis en lumière l'importance pour les organisations publiques de se doter de règles de gouvernance solides.

Les conseils d'administration doivent trouver des solutions pratiques et logiques pour préserver les intérêts des actionnaires, en tenant compte des particularités de chaque industrie. Dans le cas plus particulier du secteur financier, les conseils d'administration ont en outre la responsabilité d'exercer une gestion très alerte des risques.

L'attention portée à la gouvernance n'est pas nouvelle à la Banque Laurentienne, où le Conseil d'administration lui accorde infailliblement le statut de priorité. Depuis de nombreuses années, nous nous faisons un point d'honneur d'agir avec la plus grande transparence; nous travaillons en étroite collaboration avec la direction de la Banque

pour bien comprendre les enjeux d'affaires ainsi que les particularités des opérations, tout en maintenant le recul nécessaire afin d'exercer un bon jugement.

**TRAVAUX DES COMITÉS**

Au cours de l'exercice, les comités du Conseil d'administration ont mené leurs travaux avec toute la rigueur que ce devoir exige. Certains dossiers ont requis une attention plus particulière dans l'environnement actuel.

Ainsi, le Comité de ressources humaines a examiné en profondeur la question des programmes de rémunération des dirigeants. Bien que les programmes de la Banque soient déjà conformes aux meilleures pratiques reconnues, il nous apparaissait important de voir si ceux-ci ne pouvaient être encore améliorés. Le Comité a aussi discuté des actions à mettre en œuvre lors de la prochaine assemblée annuelle afin de soumettre, au vote consultatif des actionnaires, l'approche de rémunération des hauts dirigeants.

Pour sa part, le Comité de gestion des risques a continué d'exercer une grande vigilance à l'égard de l'ensemble des risques pouvant affecter les affaires de la Banque, et notamment des systèmes et des pratiques mis en place pour bien gérer ces risques. Le Comité s'est intéressé de façon plus particulière cette année aux risques de crédit. La bonne tenue des portefeuilles de prêts de la Banque au cours de l'exercice témoigne du bien-fondé de l'approche prudente adoptée par la Banque.

Par ailleurs, le Comité de vérification a entrepris l'analyse de l'impact qu'entraînera l'entrée en vigueur, à partir du 1<sup>er</sup> novembre 2011, des normes internationales d'information financière, mieux connues sous leur nom anglais, International Financial Reporting Standards (IFRS). Le Comité a aussi continué d'effectuer régulièrement le suivi des règles relatives au contrôle interne à l'égard de l'information financière et à sa certification par la direction de la Banque.

**UNE REPRÉSENTATION FÉMININE EXEMPLAIRE, AU SEIN D'UN CONSEIL D'ADMINISTRATION TRÈS SOLIDE**

Au cours de l'année 2009, M. Pierre Michaud nous a avisés de son intention de quitter le Conseil d'administration. M. Michaud a siégé pendant près de vingt ans au Conseil de la Banque. Cette contribution exceptionnelle mérite d'être saluée de façon particulière. J'ai personnellement travaillé très étroite-

ment avec M. Michaud. Son jugement sûr et ses vastes connaissances ont été des atouts précieux dont nous avons grandement bénéficié tout au long de ces années. Je tiens donc à remercier très sincèrement M. Michaud pour son dévouement envers notre organisation.

M<sup>me</sup> Marie-France Poulin prend la relève de M. Michaud au Conseil. M<sup>me</sup> Poulin possède une impressionnante feuille de route et est reconnue pour son dynamisme. Nous sommes persuadés que sa participation aux travaux du Conseil contribuera à maintenir des orientations judicieuses.

Avec la nomination de M<sup>me</sup> Poulin, la Banque Laurentienne compte dorénavant cinq femmes parmi les 13 membres de son Conseil d'administration, soit la plus forte représentation féminine de l'industrie bancaire canadienne. Nous sommes très fiers de cette représentativité au sein du Conseil.

Auparavant, lors de l'assemblée annuelle des actionnaires en mars 2009, M. Michel Labonté avait été élu administrateur. Ce nouveau membre du conseil possède une vaste et riche expérience dans le domaine bancaire et renforce les compétences de notre groupe. Je le remercie de sa contribution déjà très active aux travaux du Conseil.

Les hommes et les femmes qui composent notre Conseil d'administration ont de très solides expériences et leurs compétences sont largement reconnues. Le rôle des conseils d'administration devenant de plus en plus exigeant, il est essentiel de s'entourer des personnes les plus compétentes. Les travaux du Conseil se trouvent définitivement enrichis par la diversité des profils que nous comptons. Je profite de l'occasion pour remercier les membres de notre conseil pour leur excellent travail.

J'adresse aussi mes remerciements aux membres du Comité de direction de la Banque. Ils n'ont ménagé aucun effort pour mobiliser les ressources en vue d'atteindre les objectifs fixés, et ce, tout en maintenant leur ferme engagement envers le plan d'affaires de la Banque. Leur collaboration étroite avec les membres du Conseil vient certifier l'engagement de la Banque Laurentienne envers ses actionnaires.

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

QUELQUES  
ÉVÉNEMENTS  
MARQUANTS DE

08  
09

**11/08**

**Carlos Leitao**, économiste en chef de Valeurs mobilières Banque Laurentienne, se classe comme deuxième meilleur économiste au monde selon la revue annuelle des prévisions économiques de *Bloomberg News*.

**Inauguration** de la nouvelle boutique de services financiers à St-Jérôme.

**12/08**

**Annonce** d'un bénéfice net record de 102,5 millions de \$ pour 2008.

**Entrée** en fonction du nouveau chef de la direction financière, Michel C. Lauzon, à la suite du départ à la retraite de Robert Cardinal.

**Pour la 5<sup>e</sup> année** consécutive, plus de 1000 employés de la Banque Laurentienne s'impliquent activement dans le cadre de *La grande guignolée des médias* en organisant notamment 70 collectes dans la rue à travers le Québec.

**01/09**

**Inauguration** officielle de la nouvelle boutique de services financiers à Terrebonne.

**Déménagement** de la boutique de services financiers de Gatineau dans de nouveaux locaux.

**Lancement** de deux nouveaux produits de placement dans le cadre de la campagne REER, soit le CPG Option Action Revenu et le CPG Option Garantie Extra.

**02/09**

**La Banque Laurentienne** reconnue comme la deuxième institution financière la plus admirée des Québécois selon un sondage réalisé par Léger Marketing et publié dans la revue *Commerce*.

**Réjean Robitaille** reconnu comme la deuxième personne la plus influente de l'industrie financière au Québec.

**Prix remis** à la Banque Laurentienne lors du Gala ÉLIXIR pour souligner l'excellence de la réalisation de son projet de modernisation de l'environnement technologique et de rehaussement opérationnel.

**03/09**

**Michel Labonté** est élu au Conseil d'administration de la Banque lors de l'assemblée annuelle des actionnaires.

**Campagne promotionnelle** destinée aux particuliers constituée d'une remise en argent allant jusqu'à 5 % du montant de leur hypothèque.

**04/09**

**B2B Trust** signe des ententes de distribution avec Groupe de fonds Guardian Itée et BMO Investissements pour ses prêts investissements et REER.

**L'Association des femmes** en finance du Québec décerne à Dana Ades-Landy, première vice-présidente, Comptes majeurs de la Banque, le Prix de l'Engagement au sein de l'AFFQ.

**05/09**

**La Banque** se classe dans le Top 20 des meilleures entreprises citoyennes du Québec, selon le Groupe Investissement Responsable inc.

**06/09**

**La Banque** remporte l'appel d'offre et devient le fournisseur exclusif de guichets automatiques du métro de Montréal.

**07/09**

**La Banque** amasse 42 000 \$ au profit de la Fondation Marie Vincent.

**08/09**

**La Banque** annonce un don de 300 000 \$ à l'Université Concordia de Montréal.

**09/09**

**B2B Trust** lance une nouvelle campagne de prêts investissements à taux réduit.

**10/09**

**Marie-France Poulin** est nommée au Conseil d'administration de la Banque Laurentienne, succédant à monsieur Pierre Michaud.

**La BLC** intronisée au Panthéon des entreprises québécoises de la Fédération des chambres de commerce du Québec.