



**BANQUE
LAURENTIENNE**

**ALLOCUTION DE M. RAYMOND MCMANUS
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION
ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES 2005
16 MARS 2005, À 9 H, À L'HÔTEL WINDSOR, À MONTRÉAL**

Mise en garde concernant les énoncés prévisionnels

Le présent communiqué et les renseignements connexes peuvent contenir des énoncés prévisionnels, y compris des énoncés portant sur les affaires et le rendement financier escompté de la Banque Laurentienne. Ces énoncés sont assujettis à un certain nombre de risques et d'incertitudes. Les résultats réels peuvent varier des résultats envisagés dans les énoncés prévisionnels. De telles variations peuvent être attribuables à divers facteurs, dont l'activité des marchés financiers mondiaux, les changements des politiques monétaires et économiques 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 et les changements technologiques. Les investisseurs et les autres personnes qui se fient à des énoncés prévisionnels pour prendre des décisions devraient soigneusement tenir compte des facteurs identifiés ci-dessus ainsi que d'autres incertitudes, et ne devraient pas accorder une confiance indue à de tels énoncés prévisionnels. La Banque Laurentienne ne s'engage pas à mettre à jour les énoncés prévisionnels, oraux ou écrits, émis par elle-même ou en son nom.

Seule l'allocution prononcée fait foi

**ALLOCUTION DE M. RAYMOND MCMANUS
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION
ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES 2005
16 MARS 2005, À 9 H, À L'HÔTEL WINDSOR, À MONTRÉAL**

Mesdames, messieurs,

Bonjour,

L'année 2004 a été très chargée à la Banque Laurentienne. Tous ensemble, le conseil d'administration, le comité de direction, les gestionnaires et les employés avons consacré nos énergies à recentrer la Banque et à miser sur nos forces. La Banque Laurentienne est une banque québécoise, solidement implantée ici et reconnue au Canada dans des domaines bien spécifiques.

Nous avons accompli beaucoup de choses l'an dernier, et j'en suis très fier. Nous avons principalement travaillé sur 2 axes : le recentrage de nos activités en vue d'assurer notre croissance et le développement de notre rentabilité.

Nous avons ainsi annoncé au cours des derniers mois plusieurs décisions et actions stratégiques. Toutes ces décisions ont été prises avec une vision à long terme, dans le but d'assurer la rentabilité future de la Banque. Nous avons également mis de l'avant une série de mesures pour permettre la croissance durable des volumes d'affaires de la Banque.

Parmi les transactions les plus importantes que nous avons réalisées, parlons d'abord de la vente de BLC-Edmond de Rothschild à l'Industrielle Alliance. Depuis la création de cette co-entreprise, nous avons consacré beaucoup d'énergie à percer le marché très compétitif de la gestion de fonds. Malgré nos efforts, il nous aurait fallu encore plusieurs années pour devenir un joueur majeur sur ce marché. Par contre, avec nos succursales, nous possédons un excellent réseau de distribution et nous voulions développer encore mieux cette force.

Voilà ce que nous offre l'Industrielle Alliance. L'entente de distribution de 10 ans nous assure une stabilité au niveau des produits et nous permet de nous concentrer uniquement sur leur distribution. Après seulement quelques mois de partenariat, nous sommes confiants que notre décision procurera de réels avantages à la Banque.

**ALLOCUTION DE M. RAYMOND MCMANUS
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION
ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES 2005
16 MARS 2005, À 9 H, À L'HÔTEL WINDSOR, À MONTRÉAL**

Sur le plan financier, cette transaction a généré un gain net de 5,2 millions de dollars qui a été comptabilisé au premier trimestre de 2005. Cette entente pourrait nous permettre de reconnaître jusqu'à 34,5 millions de dollars de gains additionnels au cours des 5 ou 6 prochaines années.

C'est avec une vision à long terme que nous avons décidé de privatiser B2B Trust. Cette décision nous permet de réduire nos coûts, en évitant notamment les dépenses associées aux compagnies publiques. Encore une fois, le rachat de B2B a impliqué des charges supplémentaires cette année, mais a déjà commencé à générer des économies.

Plusieurs autres transactions ont été effectuées sur le plan des opérations afin d'impartir ou de vendre des activités ou portefeuilles moins stratégiques. Nous avons de plus effectué le rachat de deux séries d'actions privilégiées et le remboursement de deux séries de débentures pour réduire nos coûts de financement.

Avec ces transactions, la Banque a complété les principales actions de recentrage de ses activités. 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.

Sur le plan de la croissance de nos affaires, nous avons franchi des étapes importantes. Le début de 2004 a d'abord été marqué par le lancement de notre nouveau positionnement d'entreprise, avec le slogan OSEZ. OSEZ représente tout à fait la Banque Laurentienne; son audace, sa fraîcheur, son dynamisme et sa flexibilité. Tant à l'externe qu'auprès de nos employés, OSEZ a été reçu avec enthousiasme et a donné un nouvel air d'aller à notre Banque.

Nous avons effectué un retour en publicité à la télévision l'hiver dernier. Nos couleurs corporatives et la signalisation de nos succursales ont aussi été repensées. C'est un travail énorme qui rapporte déjà des retombées, notamment sur le plan de la notoriété et des ventes. Nos ventes de REER et de fonds communs de placement ont connu un sommet en

**ALLOCUTION DE M. RAYMOND MCMANUS
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION
ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES 2005
16 MARS 2005, À 9 H, À L'HÔTEL WINDSOR, À MONTRÉAL**

2004, et nos ventes de produits hypothécaires ont atteint des volumes supérieurs à nos prévisions. C'est entre autres grâce à nos actions intégrées de marketing et à l'exploitation de notre entrepôt de données, que nous avons pu atteindre ces résultats.

L'été dernier, le projet de Café-Banque Espresso a vu le jour. Fruit d'un partenariat avec les Café-Bistro Van Houtte, ce projet produit d'excellents résultats. La Banque Laurentienne est la seule institution financière au Canada à offrir un tel concept. Comme nos clients, nous sommes emballés par notre Café-Banque. Je vous annonce en primeur aujourd'hui que nous procéderons cette année à l'ouverture d'un deuxième Café-Banque Espresso qui sera situé sur l'avenue Laurier dans le secteur du Plateau Mont-Royal.

En novembre dernier, nous avons procédé à l'ouverture de nos nouvelles boutiques de services financiers à Blainville, Gatineau, La Prairie, Mascouche et Sainte-Dorothée. Notre succursale de Place de la Cité, dans la région de Québec, a aussi été rénovée avec ce concept. Ces succursales sont totalement repensées, autant en terme de design que d'expérience-client. Nos clients peuvent profiter de notre zone Bibliothèque, de notre coin Café, et leurs enfants peuvent s'amuser dans les zones qui leur sont destinées. C'est une toute nouvelle approche sur le plan des relations entre nos clients et notre personnel.

C'est avec plaisir que je vous annonce que nous ouvrirons trois nouvelles boutiques de services financiers au cours des prochains mois, soit à Boisbriand, Chambly et Vaudreuil. En parallèle avec ces ouvertures, nous investissons aussi sur la rénovation de nos succursales actuelles.

En janvier dernier, la Banque Laurentienne est devenue la seule institution financière à opérer des guichets automatiques dans les stations du métro de Montréal. Nous avons été choisis à la suite d'un appel d'offres. La Banque opérait déjà 7 guichets, et 10 nouveaux ont été installés en remplacement de ceux de concurrents.

**ALLOCUTION DE M. RAYMOND MCMANUS
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION
ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES 2005
16 MARS 2005, À 9 H, À L'HÔTEL WINDSOR, À MONTRÉAL**

Les Services financiers aux entreprises ont aussi implanté de nouvelles initiatives pour stimuler leur croissance. De nouveaux points de services ont été ouverts pour le financement immobilier et pour le financement agricole. Le secteur a aussi intensifié ses activités publicitaires avec une campagne dans certains médias spécialisés.

Le secteur du financement immobilier a connu une excellente année. La Banque se classe parmi les chefs de file dans ce secteur d'activité au Canada, grâce à une équipe compétente et réputée. Nous travaillons actuellement pour améliorer notre offre de produits de financement à terme, afin d'augmenter notre volume d'affaires dans ce marché. Nous prévoyons aussi augmenter notre présence dans l'Ouest du Canada au cours des prochains mois.

Nos secteurs du financement commercial, des micro-entreprises et du financement agricole, ont entrepris des actions visant à augmenter la croissance de leurs portefeuilles. Nous avons aussi entrepris dans ces secteurs des activités de développement des affaires très ciblées afin d'élargir notre base de clientèle et d'augmenter nos volumes.

Pour sa part, B2B Trust a continué de mettre l'accent sur le développement de ses principaux marchés. Son nouveau produit, le Prêt Accélérateur 100 %, a reçu un très bon accueil de la part des clients qui en apprécient la flexibilité et la simplicité. La nouvelle plateforme Internet d'adjudication des demandes de prêts REER, EASE, s'avère également de plus en plus populaire. EASE analyse automatiquement les demandes de prêts, et les clients reçoivent une réponse en seulement quelques secondes.

Notre filiale, Valeurs mobilières Banque Laurentienne, a obtenu un excellent rendement en 2004, et sa contribution au revenu net a pratiquement doublé comparativement à l'année précédente. L'équipe de Valeurs mobilières Banque Laurentienne a également adopté des mesures concrètes afin de consolider son offre de produits et services. En plus d'une nouvelle plateforme transactionnelle dédiée au courtage à escompte, cette équipe a implanté un service Portefeuille Privé offert à une clientèle fortunée. Enfin, Valeurs mobilières Banque

**ALLOCUTION DE M. RAYMOND MCMANUS
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION
ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES 2005
16 MARS 2005, À 9 H, À L'HÔTEL WINDSOR, À MONTRÉAL**

Laurentienne a élargi sa force de vente afin de poursuivre encore plus efficacement son développement soutenu.

Le secteur Trésorerie, Marchés financiers et Courtage a connu des fluctuations importantes au chapitre de ses revenus. Nous avons réexaminé nos politiques et instauré une gestion plus serrée de l'actif et du passif. Nous avons amorcé la mise en œuvre de cette stratégie à la fin de l'exercice financier 2004 et, au premier trimestre 2005, elle a déjà produit des résultats probants avec l'amélioration de notre marge nette d'intérêt.

Sur le plan des relations de travail, les derniers mois ont été très importants à la Banque. Le tribunal d'arbitrage a rendu sa décision finale sur le contenu de la convention collective il y a quelques jours. Cette nouvelle convention tient compte de la réalité de la Banque, et lui apporte une flexibilité additionnelle, alors que nos employés continuent de bénéficier de bonnes conditions de travail. Je crois par ailleurs pouvoir dire que nous avons réellement amorcé un partenariat avec le Syndicat. C'est pour moi une grande satisfaction.

Nos employés sont les piliers de notre entreprise. Nous comptons sur eux et sur leur attachement à notre Banque, de même que sur leurs compétences et leur dévouement. Ils font toute la différence.

Ces efforts communs de la part du Syndicat et de la Banque pour améliorer nos relations nous ont amenés à discuter de projets communs avec les représentants de la Fédération des travailleurs du Québec. Ainsi, j'ai le plaisir de vous annoncer aujourd'hui que la Banque Laurentienne et la FTQ ont décidé de s'associer pour fournir une offre de produits financiers aux 550 000 membres de la FTQ. Nous vous tiendrons informés des développements.

C'est à tous nos employés que nous devons les excellents résultats que nous avons obtenus cette année en matière de service à la clientèle. Deux sondages sont en effet venus confirmer le leadership de la Banque Laurentienne en terme de qualité de service.

**ALLOCUTION DE M. RAYMOND MCMANUS
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION
ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES 2005
16 MARS 2005, À 9 H, À L'HÔTEL WINDSOR, À MONTRÉAL**

Le secteur des Services financiers aux entreprises s'est classé parmi les chefs de file des principales institutions financières canadiennes en terme de satisfaction des clients. 93 % de nos clients commerciaux se disent satisfaits de l'ensemble des produits et services de la Banque.

Du côté des Services financiers aux particuliers, une étude réalisée auprès des clients de 10 institutions financières indique que la Banque Laurentienne est celle qui reçoit le plus de mentions positives de la part de ses clients. Nos clients sont aussi plus fidèles à la Banque Laurentienne.

Ces résultats sont le fruit d'un travail soutenu, et nous incitent à poursuivre les efforts déjà déployés.

Comme vous le savez, nos résultats financiers pour l'année 2004 n'ont pas été à la hauteur de nos attentes. Mais nous sommes confiants que les actions entreprises au cours de la dernière année permettront d'améliorer nos résultats progressivement.

Ainsi, en 2004, notre rendement des capitaux propres fut de 4,6 %, incluant les éléments spéciaux, et notre bénéfice par action s'est élevé à 1,33 \$ par rapport à notre objectif de 1,44 \$.

Nos ratios de capital demeurent solides. Notre ratio de capital de première catégorie s'élève à 10,5 %, comparativement à un objectif de 9,5 %. Notre ratio de capital total était de 14 % par rapport à un objectif de 13 %. La gestion active de notre capital, au cours de l'année, a permis de maintenir la solidité financière et permettra d'améliorer le rendement des capitaux propres.

J'aimerais attirer votre attention sur la qualité de notre crédit qui s'est améliorée de façon importante. Le niveau de prêts douteux a diminué de plus de 30 % au terme de l'exercice financier 2004, et les prêts douteux nets sont passés de 22 millions de dollars en 2003 à

**ALLOCUTION DE M. RAYMOND MCMANUS
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION
ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES 2005
16 MARS 2005, À 9 H, À L'HÔTEL WINDSOR, À MONTRÉAL**

-13 millions de dollars au 31 octobre 2004.

Nos objectifs pour 2005 et 2006 visent une amélioration constante de nos volumes d'affaires et de notre rentabilité. Ainsi, nous souhaitons atteindre un rendement des capitaux propres de 4,5 % à 5,5 % en 2005 et de 7 % à 8 % en 2006. Ces chiffres représentent, sur une base par action ordinaire, de 1,30 \$ à 1,60 \$ en 2005, et de 2,05 \$ à 2,35 \$ en 2006. Nous nous sommes fixé des objectifs de croissance des revenus totaux de 4 % à 6 % pour 2005, et de 7 % à 9 % pour 2006. Du côté des ratios de capital, nous souhaitons maintenir de solides ratios avec un minimum de 9,5 % pour le capital de première catégorie, et un minimum de 13 % pour le capital total.

Nos résultats du premier trimestre de 2005 montrent des améliorations à plusieurs chapitres. Avec un revenu net de 17,3 millions de dollars au premier trimestre de 2005, nous avons atteint un rendement des capitaux propres de 8,3 %. Ce chiffre inclut le gain de la vente de BLC-Edmond de Rothschild. Sans cet élément, nous aurions atteint un ratio de 5,3 %, ce qui se situe dans notre fourchette visée cette année. Ce rendement correspond à un revenu dilué par action ordinaire de 0,60 \$, et de 0,38 \$ en excluant la vente de BLC-Edmond de Rothschild.

Nous continuerons donc au cours des prochains mois à faire le nécessaire pour assurer notre croissance, tout en demeurant vigilants sur le plan des dépenses.

J'avais annoncé au dernier trimestre que je m'étais donné trois objectifs pour 2005. Mon premier objectif sera d'assurer la pleine réalisation de notre plan d'affaires. Ce plan d'affaires est toujours des plus approprié à la situation de la Banque. Les résultats du premier trimestre et nos activités dans plusieurs domaines le démontrent. Nous continuerons donc dans le même sens, et ne dévierons pas. Les derniers développements avec notre Syndicat indiquent que nous sommes sur la bonne voie en regard de mon deuxième objectif.

**ALLOCUTION DE M. RAYMOND MCMANUS
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION
ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES 2005
16 MARS 2005, À 9 H, À L'HÔTEL WINDSOR, À MONTRÉAL**

Comme je l'ai déjà affirmé au mois de décembre dernier, mon troisième objectif pour 2005 est de convaincre l'une des cinq grandes banques à charte canadienne de combiner ses services aux particuliers avec ceux de la Banque Laurentienne.

Compte tenu du fait que la part de marché totale détenue par ces cinq grandes banques au Québec est inférieure à 25 %, il est juste de penser que certaines sont dans une position semblable à celle dans laquelle nous étions en Ontario et dans l'Ouest du Canada. Voilà

pourquoi je suis convaincu que la combinaison de nos services aux particuliers peut être avantageuse pour l'une de ces banques. À la Banque Laurentienne, nous examinerons une telle occasion d'affaires si elle constitue une entente gagnant-gagnant et si elle s'avère rentable pour nos actionnaires. J'aimerais également ajouter que cet objectif ne remet nullement en question notre plan d'affaires. Au contraire, il contribuera à en accélérer la réalisation et à favoriser le développement de la Banque.

La discipline, la rigueur, l'imputabilité, continueront d'être au cœur de nos préoccupations. Nous avons tous les atouts pour réussir : notre taille, notre positionnement ciblé, notre culture de qualité de service, la force de notre marque au Québec, nos partenariats avec l'Industrielle Alliance et Van Houtte, notre sens de l'innovation, ainsi que nos 158 ans d'histoire. Nous comptons bien en tirer le maximum.

Nos quelques 3 000 employés sont engagés et déterminés. Ils ont totalement adhéré au plan de la Banque et y croient fermement. Les gestes posés dans la dernière année, nous font progresser vers notre cible principale, devenir le numéro 3 incontestable au Québec et un joueur de niche performant à travers le Canada.

Merci de votre attention.