

ENGAGÉS

6	Message du président et chef de la direction
9	Message du président du conseil
10	Conseil d'administration
11	Points saillants
12	Comité de direction
14	Régie d'entreprise
16	Revue des activités
26	Rapport de gestion
64	États financiers consolidés
101	Direction
102	Succursales
103	Bureaux
103	Filiales et sociétés affiliées
104	Renseignements aux actionnaires

MISE EN GARDE AU SUJET DES ÉNONCÉS PROSPECTIFS

La Banque, à l'occasion, émet des énoncés prospectifs, oraux et écrits, inclus dans le présent Rapport annuel, dans d'autres documents déposés auprès des organismes de réglementation canadiens, dans des rapports aux actionnaires ainsi que sous d'autres formes de communications. Ces énoncés prospectifs incluent, entre autres, des énoncés relatifs aux affaires et aux objectifs de la Banque pour les prochaines années, aux stratégies à moyen terme et à long terme pour atteindre ces objectifs, ainsi que des énoncés relatifs aux opinions, projets, prévisions, attentes, estimations et intentions de la Banque. Ces énoncés sont habituellement marqués par l'emploi du conditionnel ou l'usage des mots, tels que, perspectives, croire, estimer, prévoir, projeter, devraient, pourraient. De par leur nature, ces énoncés prospectifs sont assujettis à un certain nombre de risques et d'incertitudes, et il est possible que les prévisions, projections et autres énoncés prospectifs ne se matérialisent pas. La Banque déconseille aux lecteurs de se fier indûment à ces énoncés 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 prospectifs, en raison d'un certain nombre de facteurs importants. Ces facteurs comprennent, entre autres, l'activité des marchés financiers, les changements de politiques monétaires, économiques et fiscales 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 les changements technologiques, de même que la réussite de la Banque à accroître les revenus et à contrôler les coûts liés à la réalisation de son plan d'affaires. La Banque prévient que la liste des facteurs énumérés ci-dessus n'est pas exhaustive. La Banque ne s'engage pas à mettre à jour les énoncés prospectifs, oraux ou écrits, émis par elle-même ou en son nom.

ENVERS NOS CLIENTS,

AFIN DE DONNER LA PRIORITÉ À LA SATISFACTION DE
LEURS BESOINS EN SERVICES FINANCIERS ET À L'AMÉLIORATION
CONTINUE DE L'EXPÉRIENCE-CLIENT.

ENVERS NOS ACTIONNAIRES,

AFIN D'ASSURER LE DÉVELOPPEMENT RENTABLE DE NOTRE
ENTREPRISE EN RESPECTANT LES PRINCIPES DE TRANSPARENCE,
D'INTÉGRITÉ ET D'ÉTHIQUE.

ENVERS NOS EMPLOYÉS,

AFIN DE RECONNAÎTRE LA QUALITÉ DE LEUR TRAVAIL ET LEUR
IMPLICATION, ENCOURAGER LE DÉVELOPPEMENT DE LEURS COMPÉTENCES
ET LEUR OFFRIR UN ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL ÉQUITABLE,
DYNAMIQUE ET RESPECTUEUX.

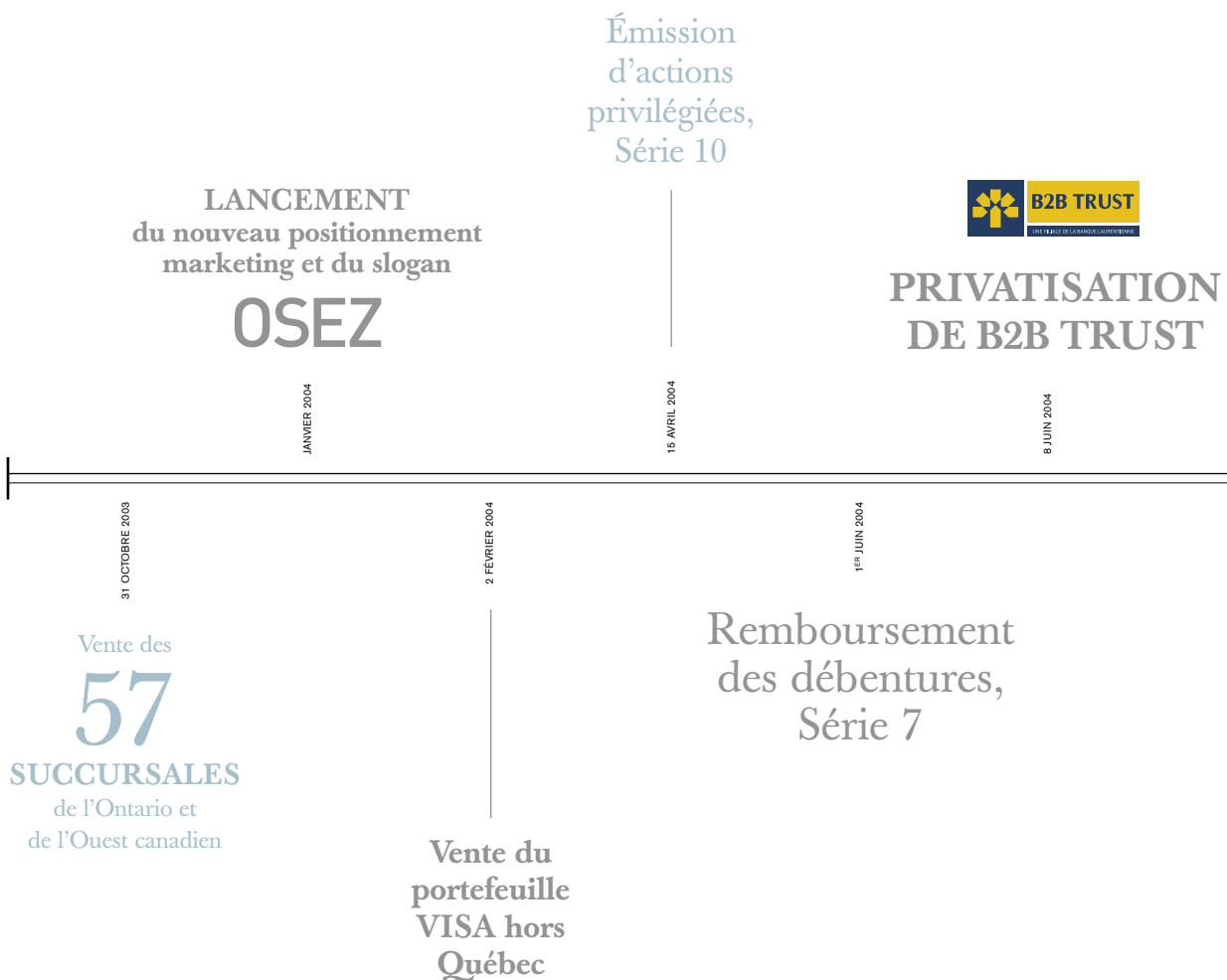
ENVERS LA COMMUNAUTÉ,

AFIN DE POURSUIVRE ET SUPPORTER UNE IMPLICATION ACTIVE.

ANNÉE 2004

BIEN ENGAGÉS À POURSUIVRE

NOS OBJECTIFS



Inauguration
du nouveau concept de
**CAFÉ-BANQUE
ESPRESSO**



13 SEPTEMBRE 2004

Conclusion
d'une entente de
**DISTRIBUTION
EXCLUSIVE
DE 10 ANS**
avec Industrielle Alliance

REMBOURSEMENT
des débetures, Série 8

15 DÉCEMBRE 2004

31 DÉCEMBRE 2004

16 JUN 2004
**RACHAT
DES ACTIONS
PRIVILÉGIÉES,
SÉRIES 7 & 8**

10 DÉCEMBRE 2004
Décision
partielle pour le
renouvellement
de la convention
collective

31 DÉCEMBRE 2004
VENTE
de BLC-Edmond
de Rothschild

ANNÉE 2005

RÉSOLUMENT DÉTERMINÉS À DÉPLOYER

NOTRE PLAN

Contrat d'une
durée de cinq ans pour
l'opération de guichets
automatiques dans le
métro de Montréal

24 JANVIER 2005

Déploiement de
l'offre de produits
de Western Union dans
toutes les succursales
de la Banque Laurentienne

9 JUIN 2005

25 NOVEMBRE 2004

OUVERTURE
de la première boutique de
services financiers à Blainville
et ouvertures subséquentes à :

Gatineau (Hull) 8 décembre 2004
Mascouche 8 décembre 2004
Sainte-Dorothée 8 décembre 2004
La Prairie 2 février 2005
Vaudreuil-Dorion 29 août 2005



7 MARS 2005

RENOUVELLEMENT
DE LA CONVENTION
COLLECTIVE DES
EMPLOYÉS SYNDIQUÉS

11 AVRIL 2005

Ouverture
d'un nouveau
Centre d'affaires
commerciales à
Longueuil

Lancement du
programme bancaire
Banque Laurentienne
Complicité destiné aux
550 000 membres
de la FTQ

OUVERTURE
D'UN NOUVEAU
CENTRE D'AFFAIRES
COMMERCIALES
À LAVAL

15 AOÛT 2005

12 OCTOBRE 2005

Remboursement
des débetures, Série 6

18 OCTOBRE 2005

AUTOMNE 2005

Ouverture d'une
nouvelle succursale
de Valeurs mobilières
Banque Laurentienne
à Sainte-Thérèse

3 OCTOBRE 2005

LANCEMENT
du nouveau produit
M³,
Service de gestion de
portefeuille multidimensionnel
de Valeurs mobilières
Banque Laurentienne



CHAQUE GESTE COMPTE

PAR RAYMOND McMANUS

Il y a de cela deux ans, la Banque Laurentienne du Canada adoptait un plan d'affaires ambitieux, dont l'objectif bien précis était d'améliorer de façon notable les résultats financiers de la Banque pour lui permettre de poursuivre sa croissance. En vue d'atteindre cet objectif, la Banque s'est concentrée sur ses marchés et activités de base, tout en mettant en place une série de mesures visant à tirer profit de ses avantages concurrentiels distinctifs.

Les résultats de la Banque à la fin de l'exercice financier 2005 démontrent clairement les progrès que nous avons faits au cours de cette courte période, et confirment l'impact positif de notre plan sur notre efficacité opérationnelle et sur notre bilan.

Notre plan serait cependant demeuré à l'état de plan, justement, n'eût été du solide appui de nos employés. En effet, à tous les niveaux de l'organisation, ceux-ci ont adhéré aux stratégies et aux objectifs de notre plan d'affaires avec enthousiasme et détermination. Avec cet atout en main, nous sommes persuadés de détenir tous les moyens nécessaires à l'exécution complète de notre plan.

DES RÉSULTATS TANGIBLES

Nous sommes fiers d'annoncer qu'à la fermeture de l'année financière 2005, la Banque a atteint ses objectifs de rentabilité tels qu'établis dans son plan d'affaires. De plus, la performance accrue de nos lignes d'affaires, notamment les Services financiers aux particuliers et B2B Trust, a contribué de façon significative à l'augmentation des revenus de la Banque.

Les revenus nets d'intérêt sont passés de 267,2 millions \$ en 2004 à 325,7 millions \$ en 2005.

Une augmentation attribuable en bonne partie aux solides stratégies de gestion que nous avons mises en place dans le cadre de notre plan d'affaires, de même qu'à la croissance des portefeuilles de prêts et à la hausse des marges nettes d'intérêt.

Dans l'environnement économique et concurrentiel du secteur bancaire, l'augmentation des marges nettes d'intérêt est un facteur essentiel au maintien de la croissance des revenus. Au cours de l'exercice financier 2005, la Banque a réussi à améliorer de façon continue ses marges nettes d'intérêt, améliorant du même coup son rendement global. À la fin de l'année, la marge s'est établie à 1,99 %, comparativement à 1,64 % en 2004.

Nous sommes également satisfaits des résultats de 2005 en ce qui a trait au rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires. Alors que nous avons établi un objectif réaliste de 4,5 % à 5,5 % dans notre plan d'affaires, le taux de rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires se tenait à 7,8 % (6,4 % pour les activités poursuivies) au 31 octobre 2005, comparativement à 4,6 % au 31 octobre 2004.

La situation financière de la Banque demeure par ailleurs saine. Le ratio de capital de première catégorie reste solide à 10,2 % par rapport à 10,5 % au terme de 2004. À la fin de l'année, le ratio de capital total de la Banque se chiffrait à 12,3 %, comparativement à notre objectif de 13 % pour 2005. Ce ratio a diminué à la suite du rachat de débetures et de la croissance de notre volume de prêts.

Tout en étant fiers des résultats de la Banque pour l'exercice financier 2005, nous ne devons pas perdre de vue nos objectifs à long terme ni, compte



tenu du climat économique actuel, diminuer nos efforts pour rehausser la profitabilité de la Banque. En ce sens, devenir d'encore meilleurs gestionnaires demeure une condition essentielle à l'atteinte de nos objectifs financiers. En continuant de nous conformer aux meilleures pratiques de gestion et d'opération, nous atteindrons notre but et remplirons nos engagements envers nos actionnaires.

DES RÉALISATIONS CONCRÈTES

Par la mise en place des initiatives contenues dans notre plan d'affaires, nous visons également à devenir de meilleurs opérateurs. À cet égard, des gestes concrets ont été accomplis durant l'exercice financier 2005 en ce qui a trait au développement de notre gamme de produits et services, et de façon plus globale, à l'amélioration de nos opérations.

En mars 2005, la Banque et le Syndicat représentant quelque 2 000 de ses employés ont accepté la décision du tribunal d'arbitrage concernant la convention collective. Les deux parties se sont déclarées satisfaites de l'entente, qui sera valable jusqu'en décembre 2007.

De plus, ce dialogue renouvelé entre la Banque et les représentants des employés a donné lieu à un partenariat innovateur entre la Banque, le Syndicat de ses employés et la *Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec (FTQ)*. Les relations de travail étroites qui se sont tissées entre nos organisations ont permis la création du nouveau programme Banque Laurentienne Complicité. Ce programme offre une série de produits bancaires et financiers avantageux aux 550 000 membres de la FTQ et à leurs familles.

Je suis persuadé que la nouvelle convention collective et notre partenariat avec le Syndicat, au

plan local et provincial, seront favorables à court et à long terme pour la Banque et ses employés. J'aimerais également souligner la précieuse collaboration et la contribution du président du Syndicat des employés de la Banque, ainsi que celle des membres de la direction de la FTQ.

Un autre partenariat qui s'avère bénéfique pour les deux parties est celui entre la Banque et l'Industrielle Alliance. Après l'acquisition de BLC-Edmond de Rothschild gestion d'actifs inc. par l'Industrielle Alliance, finalisée en décembre 2004, la Banque a conclu une entente de distribution d'une durée de 10 ans en vertu de laquelle elle continue d'offrir des fonds R, de même que des fonds communs de placement de l'Industrielle Alliance, à travers divers canaux de distribution. Nos valeurs communes en ce qui a trait à la qualité du produit et au service à la clientèle ont joué un rôle important dans le succès de cette collaboration.

À cet égard, il est pertinent de souligner que la Banque a enregistré des ventes nettes de fonds communs de placement qui dépassent largement le seuil établi dans son entente avec l'Industrielle Alliance. On peut attribuer ces résultats au travail soutenu et au sens des affaires des employés et gestionnaires qui desservent nos clients, tout en respectant les besoins de ces derniers et les produits et services de la Banque.

Le programme global d'optimisation et d'expansion du réseau de succursales a également livré des résultats prometteurs en 2005. Ainsi, la mise en place de notre concept de «boutique de services financiers», déjà en opération dans quinze emplacements, dont six nouvelles succursales, a été très bien accueillie. Grâce au dévouement de nos employés, ainsi qu'à

des campagnes ciblées de promotion et de marketing direct, ces boutiques constituent un environnement innovateur où nos clients ont accès à des produits et services de qualité.

De la même façon, nous traitons avec soin les besoins de nos clientèles d'affaires et de celles bénéficiant de nos services de courtage, tout particulièrement en ce qui concerne l'accès aux produits et services. Au cours de l'exercice financier 2005, les Services financiers aux entreprises ont ouvert deux nouveaux centres d'affaires commerciales afin de rapprocher les gestionnaires de comptes de leurs clients et de favoriser le développement des affaires. Valeurs mobilières Banque Laurentienne a également ouvert une nouvelle succursale et compte faire de même dans des régions bien ciblées, en vue de mieux servir ses clients et d'augmenter sa part du marché du courtage au détail.

Durant l'exercice financier 2005, la Banque a porté une grande attention à tous les aspects de ses processus et à ses pratiques de gestion. De plus, nous avons apporté une modification à notre structure. Dorénavant, les Services financiers aux particuliers, les Services financiers aux entreprises et B2B Trust sont regroupés sous un seul membre du comité de direction, Réjean Robitaille, afin d'augmenter les synergies opérationnelles entre ces trois lignes d'affaires.

Nous planifions également de poursuivre le développement des programmes de formation continue offerts aux employés et aux gestionnaires. Ces programmes nous permettront de raffiner nos compétences en gestion et en opération et devraient aussi nous aider à attirer et à retenir les meilleures recrues. C'est pourquoi nous allons accorder une attention particulière à ce

domaine durant l'exercice financier 2006, afin d'inciter tous nos employés à mettre leur potentiel en valeur.

LES PERSPECTIVES D'AVENIR

J'aimerais maintenant exprimer ma reconnaissance sincère aux actionnaires de la Banque. Au cours des dernières années, ils ont fait preuve d'une patience remarquable face à des changements importants et à des résultats quelque peu décevants. Ils ont pareillement démontré leur appui indéfectible à la direction de la Banque et du conseil d'administration. J'aimerais les assurer de notre engagement quotidien à agir dans leur meilleur intérêt.

Je suis également reconnaissant envers tous nos employés pour leur engagement face à notre Banque et à notre plan d'affaires. Il n'y a qu'à mettre le pied dans une de nos succursales aujourd'hui pour sentir l'enthousiasme communicatif et l'inébranlable éthique du travail de notre équipe.

De plus d'une manière, 2005 a été une année très active et gratifiante dans le développement de la Banque. Nos résultats financiers nous donnent des indications tangibles du succès de notre plan d'affaires et du bien-fondé de nos objectifs. Néanmoins, nous reconnaissons que nos performances à ce jour ne sont que des jalons vers des résultats plus élevés, que nous sommes confiants d'atteindre dans les mois et les années à venir.

La Banque Laurentienne est déterminée à devenir une institution financière de premier plan au Québec et un joueur performant dans le reste du Canada, reconnue pour offrir à ses diverses clientèles les meilleurs produits et une qualité de service inégalée par aucune autre banque.



RAYMOND McMANUS
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION

AVEC RIGUEUR ET TRANSPARENCE

Les dernières années ont apporté des changements importants dans les stratégies et les structures de la Banque Laurentienne du Canada.

PAR L. DENIS DESAUTELS, O.C.

L'année financière 2005 a été mouvementée et nous commençons à constater les résultats positifs de notre plan d'action. Ceux-ci nous encouragent à maintenir le cap et à réaliser pleinement nos objectifs.

La Banque Laurentienne œuvre et se développe dans une industrie très réglementée et étroitement surveillée, et dans un environnement économique hautement concurrentiel. Dans ce contexte, rendu encore plus sensible par l'impact des scandales financiers qui ont éclaté au cours des dernières années, la bonne gouvernance d'une entreprise, fondée sur des règles précises et des mécanismes transparents, revêt une importance critique.

Nous pouvons heureusement compter, à cet égard, sur une tradition que la Banque a nourrie tout au long de son existence et qui en fait aujourd'hui un modèle parmi les institutions financières canadiennes en matière de gouvernance d'entreprise.

Qui plus est, nous pouvons aussi compter sur les liens d'étroite collaboration qui se sont établis entre le conseil d'administration et la direction de la Banque, et qui ne cessent de se développer et de se raffiner dans le respect des rôles de chacun. Ce véritable partenariat repose notamment sur l'engagement de toutes les personnes concernées à assumer leurs responsabilités dans le meilleur intérêt de la Banque, de ses employés, de ses clients et de ses actionnaires.

Les membres du conseil d'administration agissent ainsi comme les garants des acquis de la Banque et les gardiens des actifs de ses actionnaires. Nous privilégions une vision à long terme du développement de la Banque, axée sur la rentabilité et la durabilité. Nous accordons en outre une grande importance à la transparence et à l'intégrité dans la gestion de notre institution, ce qui nous apparaît essentiel à la défense des meilleurs intérêts des actionnaires que nous représentons.



Le travail des divers comités du conseil d'administration s'avère d'ailleurs critique à cet égard. C'est là que se manifestent le plus clairement toute la rigueur et toute la transparence qu'exigent la conformité aux lois et règlements ainsi que la mise en place des processus adéquats.

Bref, les membres du conseil d'administration et du comité de direction ont démontré, encore cette année, que la synergie à l'œuvre dans l'exercice de leurs fonctions constitue un atout de taille dans le développement de la Banque. Tous ont su faire preuve de la discipline et de la constance nécessaires à l'atteinte des objectifs visés, dans le cadre d'un plan d'affaires bien défini, et dans l'intérêt de nos employés, clients et actionnaires.

Je tiens à remercier et à féliciter les membres du comité de direction. Leurs efforts constants et leur engagement pour le développement de la Banque, de même que leur rigueur et leur compétence dans la conduite de leurs responsabilités, ont joué un rôle déterminant dans les résultats de l'exercice financier 2005 et constituent autant de gages pour la réalisation de la suite de notre plan d'affaires. Je souhaite donc leur réitérer notre soutien, au nom de tous les membres du conseil d'administration.

Je souhaite enfin remercier MM. Ronald Corey et Gordon Ritchie, qui auront quitté le conseil d'administration de la banque au moment de l'assemblée annuelle des actionnaires, pour leur participation très active à toutes nos discussions. M. Corey, qui a été membre du conseil pendant plus de 10 ans, nous quitte en vertu de notre politique sur l'âge de retraite des membres du conseil. Reconnu pour son engagement social, tant à Montréal qu'ailleurs au pays, il a contribué de manière exemplaire à consolider les liens entre la Banque et le milieu des affaires, de même qu'entre la Banque et les diverses communautés où elle est implantée. De même, l'apport de M. Ritchie, notamment au sein du comité de vérification, a été très apprécié. Nous sommes très reconnaissants envers messieurs Corey et Ritchie pour leur support et leur contribution.

A handwritten signature in black ink, which appears to read "L. Denis Desautels". The signature is fluid and cursive, written over a light-colored background.

L. DENIS DESAUTELS, O.C.
PRÉSIDENT DU CONSEIL

CONSEIL D'ADMINISTRATION

2002 **JEAN BAZIN C.R. ASSOCIÉ, FRASER MILNER CASGRAIN**
 Avocat depuis 1965. Conseiller de la Reine depuis 1984 et membre du Sénat de 1986 à 1989, Jean Bazin a présidé l'Association du Barreau canadien en 1987-1988 et le Forum des gens d'affaires Québec-Japon en 1999. Jean Bazin a siégé au conseil de la Banque de 1990 à 2000 et fut président du conseil d'administration de BZB Trust de 2000 à 2002. Très actif au sein de la communauté d'affaires et auprès de divers organismes culturels, il est reconnu pour sa discipline et sa rigueur. M. Bazin siège au conseil d'administration de différentes sociétés, dont la Société générale de financement du Québec.

2003 **RICHARD BÉLANGER PRÉSIDENT, GROUPE TORYVEL INC.**
 Comptable agréé depuis 1980, Richard Bélanger reçoit le titre de membre d'honneur (Fellow) et le Prix Émérite de l'Ordre des comptables agréés du Québec en mai 2004. Groupe Toryvel inc. est une société de portefeuille dont les principaux domaines d'investissement sont les secteurs forestier et du transport, ainsi que du placement privé et en bourse. M. Bélanger est président et co-proprétaire de cette société et il assume également la présidence de Stetson Timberlands Inc. et de Theseus Capital inc., une société de capital de démarrage («SCD») cotée à la Bourse de croissance TSX de Toronto. Il est membre du conseil d'administration et du comité de vérification de Stella-Jones inc. et il siège au conseil d'administration de systèmes InterTrade inc.

2003 **ÈVE-LYNE BIRON PRÉSIDENTE ET CHEF DE LA DIRECTION, LABORATOIRE MÉDICAL BIRON INC.**
 Détentrice d'une maîtrise en administration, Ève-Lyne Biron fait partie des jeunes gestionnaires qui visent des résultats très concrets et qui s'impliquent dans leur collectivité. Son entreprise fut classée 37^e parmi les 100 meilleures entreprises canadiennes dirigées par des femmes en 2003. Elle fut lauréate au concours des nouveaux Performants, catégorie «Entrepreneur» en 2004 et finaliste pour le Prix Femmes d'affaires du Québec en 2005. Mme Biron siège au conseil d'administration de l'Orchestre symphonique de Longueuil, de la Fondation Armand-Frappier et de DEL (Développement économique Longueuil).

1994 **RONALD COREY C.M. PRÉSIDENT, RONALD COREY GROUPE CONSEIL LTÉE**
 Membre de l'Ordre du Canada, Ronald Corey s'est illustré tout au long de sa carrière par son sens stratégique et sa grande implication sociale, tant comme président d'honneur de grandes campagnes de financement ou de fondations que comme président et chef de l'exploitation du Centre Molson ou président du conseil du Port de Montréal. Il sait faire bénéficier les organismes auxquels il collabore d'une riche expérience du monde des affaires.

2001 **L. DENIS DESAUTELS O.C. PRÉSIDENT DU CONSEIL, BANQUE LAURENTIENNE, CADRE RÉSIDENT, ÉCOLE DE GESTION, UNIVERSITÉ D'OTTAWA**
 Officier de l'Ordre du Canada, Fellow de l'Ordre des comptables agréés du Québec et de l'Institut of Chartered Accountants of Ontario et actif au sein de comités professionnels dont le Conseil de surveillance des normes comptables de l'Institut Canadien des Comptables Agréés, Denis Desautels est reconnu comme une autorité au Canada en matière de gouvernance. Il fut Vérificateur général du Canada de 1991 à 2001. Il siège également aux conseils d'administration d'Alcan inc., de Bombardier inc., du Groupe Jean Coutu (PJC) inc. et de CARE Canada.

1990 **GEORGES HÉBERT PRÉSIDENT, PROSYS-TEC INC.**
 Georges Hébert est, depuis juillet 2003, président de ProSys-Tec, un des plus importants assembleurs d'ordinateurs, de portables et de serveurs au Canada. M. Hébert a également été actif dans le secteur des transports pendant plusieurs années. Il a notamment été président de Clarke Transport Canada Inc., avant d'acquiescer en 1988, J.A Provost inc., un fournisseur de systèmes de sécurité résidentiels et commerciaux. Il siège également au conseil de MDS Aérospatial et Vitran Corporation.

2001 **VERONICA S. MAIDMAN PRÉSIDENTE DU CONSEIL, CONSEIL CONSULTATIF, EQUIFAX CANADA INC.**
 Veronica Maidman est une dirigeante respectée pour sa vision stratégique et sa capacité de relever des défis dans un environnement en constante évolution. Ayant récemment complété son terme à titre de vice-présidente du conseil de Sunnybrook & Women's College Health Sciences Centre, Mme Maidman est maintenant membre de Sunnybrook & Women's Foundation Governing Council. Elle siège également à d'autres conseils d'administration. Durant plusieurs années, elle a travaillé étroitement avec différentes instances gouvernementales, particulièrement en ce qui a trait aux questions portant sur la protection de la vie privée des consommateurs. Elle a fait l'objet d'un reportage sur les leaders de demain dans le Canadian Business Magazine.

1988 **RAYMOND McMANUS PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION, BANQUE LAURENTIENNE**
 Raymond McManus œuvre dans le monde bancaire depuis 1960. L'expertise qu'il a développée en matière de prêts corporatifs au début de sa carrière lui valut d'être choisi pour des responsabilités de plus en plus importantes, dont celles de premier vice-président à la Banque Mercantile. Il a aussi fondé la Corporation financière CAFA, une banque d'affaires privée spécialisée dans les fusions et acquisitions, le financement corporatif et l'immobilier. M. McManus est président et chef de la direction de la Banque depuis août 2002.

1990 **PIERRE MICHAUD, C.M. VICE-PRÉSIDENT DU CONSEIL, BANQUE LAURENTIENNE, PRÉSIDENT DU CONSEIL, PROVIGO INC.**
 Membre de l'Ordre du Canada, Pierre Michaud possède une vaste expérience dans le commerce de détail autant que dans le domaine de la régie d'entreprise. Il est membre des conseils d'administration suivants : Bombardier Produits Récréatifs inc., Gaz Métro inc., les Compagnies Loblaw Ltée et Société du Vieux-Port de Montréal. Très actif auprès de nombreux organismes de charité, M. Michaud est membre du conseil des gouverneurs de Centraide, de la Fondation de l'Hôpital Sainte-Justine et de la Fondation du Centre hospitalier universitaire de Montréal (CHUM).

2004 **CARMAND NORMAND PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION, CHEF DE LA DIRECTION ET DE L'INVESTISSEMENT, ADDENDA CAPITAL INC.**
 Fort d'une expérience de plus de 35 ans dans le domaine financier, Carmand Normand est un homme d'affaires aguerri et à l'esprit entrepreneurial. Excellent stratège en matière d'investissement et de placement, M. Normand s'est particulièrement distingué, en 2000, en recevant le prix Hermès de carrière décerné par la Faculté des sciences de l'administration de l'Université Laval. Également bien impliqué professionnellement, M. Normand est vice-président du conseil et membre du comité de vérification de la Bourse de Montréal. Il est aussi coauteur du livre Caisses de retraite et placements, en librairie depuis septembre 1994.

2003 **GORDON RITCHIE PRÉSIDENT DU CONSEIL, AFFAIRES PUBLIQUES, HILL & KNOWLTON CANADA**
 Gordon Ritchie a été l'un des principaux architectes de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Tout au long d'une fructueuse carrière au sein de la fonction publique, il a concentré ses activités sur le développement économique et international. En quittant le gouvernement, il est devenu consultant en administration et gestion et il est maintenant président du conseil de Hill & Knowlton Canada. Il siège également au conseil d'administration de Les aliments Maple Leaf Foods Inc.

1998 **DOMINIC J. TADDEO PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL, ADMINISTRATION PORTUAIRE DE MONTRÉAL**
 Dominic Tadeo a consacré l'essentiel de sa carrière à l'industrie maritime. Nommé président-directeur général de l'Administration portuaire de Montréal en 1984, il joue depuis un rôle très important dans le développement économique de Montréal. Il a reçu de nombreux honneurs et mérites, dont celui de personnalité de l'année du transport pour la province du Québec et des prix de distinction de la Faculté de commerce et d'administration de l'Université Concordia et de la Corporation professionnelle des administrateurs agréés du Québec. Il est président du conseil d'Edicom, un comité basé à Montréal chargé de réaliser un important projet stratégique d'échange de données pour les secteurs du transport et du commerce au Canada.

1998 **JONATHAN I. WENER, C.M. PRÉSIDENT DU CONSEIL, GESTION CANDEREL INC.**
 Membre de l'Ordre du Canada, Jonathan Wener, spécialiste réputé de l'immobilier, possède une vaste expérience des secteurs commercial, industriel, résidentiel, récréatif et hôtelier. Associé depuis déjà 30 ans au succès de Gestion Canderel, M. Wener participe au bien-être de sa collectivité en s'impliquant dans de nombreuses associations professionnelles ou de bienfaisance. M. Wener est vice-président du conseil de l'Université Concordia et il est aussi membre de différents conseils d'administration dont la Fondation du Musée des beaux-arts de Montréal, la Fondation du Grand Montréal, l'Hôpital général juif et sa Fondation et le Festival des arts de Mont St-Sauveur.

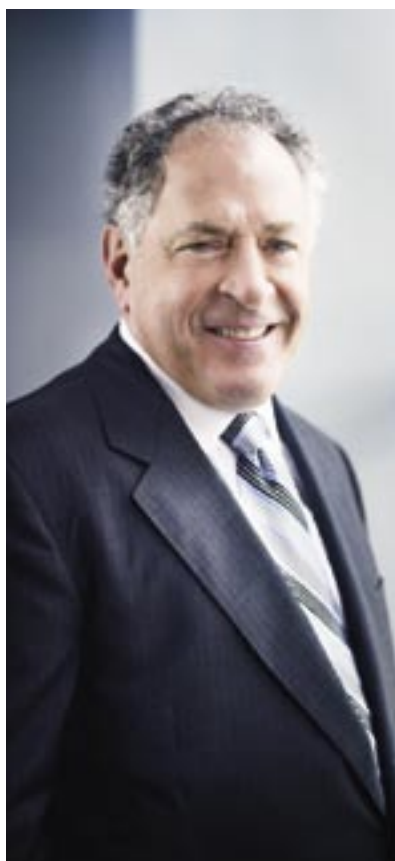
POINTS SAILLANTS

(en millions de dollars, sauf pour les montants par action)	2005	2004	2003
Par action ordinaire			
Résultat net dilué	2,26 \$	1,33 \$	3,32 \$
Résultat dilué découlant des activités poursuivies	1,85 \$	1,33 \$	3,32 \$
Dividendes	1,16 \$	1,16 \$	1,16 \$
Valeur comptable	29,85 \$	28,78 \$	28,73 \$
Cours de l'action			
Haut	32,79 \$	29,35 \$	29,25 \$
Bas	22,51 \$	25,42 \$	24,91 \$
Clôture	30,35 \$	25,45 \$	27,75 \$
Ratios financiers			
Ratio cours/bénéfice	13,4 x	19,1 x	8,3 x
Valeur au marché/valeur comptable	102 %	88 %	97 %
Dividende par action/valeur au marché	3,82 %	4,56 %	4,18 %
Revenu net d'intérêt en pourcentage de l'actif moyen	1,99 %	1,64 %	1,81 %
Rentabilité			
Revenu total	502,1 \$	466,1 \$	622,2 \$
Bénéfice net	65,3 \$	39,9 \$	84,0 \$
Bénéfice découlant des activités poursuivies	55,6 \$	39,9 \$	84,0 \$
Ratio d'efficacité			
<i>Frais autres que d'intérêt en % du revenu total</i>	76,1 %	79,3 %	71,0 %
Rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires	7,8 %	4,6 %	12,4 %
Situation financière			
Actif au bilan	16 507 \$	16 607 \$	16 738 \$
Prêts, acceptations bancaires et valeurs acquises en vertu de conventions de revente, montant net	12 374 \$	12 434 \$	12 151 \$
Prêts douteux nets	(8,9) \$	(13,0) \$	22,0 \$
Prêts douteux nets en % des prêts, acceptations bancaires et valeurs acquises en vertu de conventions de revente	(0,1) %	(0,1) %	0,2 %
Dépôts de particuliers	10 575 \$	10 454 \$	10 509 \$
Biens administrés et biens sous gestion	13 766 \$	14 878 \$	15 488 \$
Dépôts de particuliers <i>En % du total des dépôts</i>	77,2 %	81,0 %	79,1 %
Nombre d'actions ordinaires (en milliers)	23 557	23 511	23 436
Capitalisation			
Capitaux propres, part des actionnaires sans contrôle dans une filiale et débentures ⁽¹⁾	1 063 \$	1 137 \$	1 315 \$
Ratio de capital BRI			
Première catégorie	10,2 %	10,5 %	10,2 %
Capital total	12,3 %	14,0 %	15,2 %
Capitaux propres tangibles attribuables aux actionnaires ordinaires sur l'actif pondéré en fonction des risques	7,5 %	7,6 %	7,8 %
Autres renseignements			
Nombre d'employés en équivalent temps plein	3 180	3 125	3 159
Nombre de succursales	157	153	155
Nombre de guichets automatiques	313	293	284
Bureaux de courtage	11	9	10
Centres d'affaires commerciales	28	26	22
Intermédiaires financiers indépendants	14 316	13 667	13 183

(1) En 2003, inclut le passif lié aux actions privilégiées.

UN ENGAGEMENT SANS RÉSERVE

Une équipe solide



RAYMOND McMANUS

PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION

Banquier de carrière et stratège financier renommé, M. McManus occupe cette fonction depuis 2002. Il connaissait déjà bien l'organisation puisqu'il siège sur le conseil d'administration depuis 1988. Avant de se joindre à la Banque, il a fondé et dirigé une banque d'affaires privée spécialisée dans les fusions et acquisitions, le financement corporatif et l'immobilier. Il est aussi président du conseil de B2B Trust.



ROBERT CARDINAL

PREMIER VICE-PRÉSIDENT EXÉCUTIF FINANCES, ADMINISTRATION ET DÉVELOPPEMENT STRATÉGIQUE ET CHEF DE LA DIRECTION FINANCIÈRE

Comptable agréé de formation, M. Cardinal est à la Banque depuis 1991. Ses compétences et son intégrité lui ont valu une série de promotions au sein de l'organisation. Avant son entrée à la Banque, il avait cumulé différentes fonctions dans le secteur bancaire et en vérification.



RÉJEAN ROBITAILLE

PREMIER VICE-PRÉSIDENT EXÉCUTIF SERVICES FINANCIERS AUX PARTICULIERS ET AUX ENTREPRISES

À la Banque depuis 1988, M. Robitaille a une vaste connaissance de l'entreprise pour y avoir occupé des fonctions très diversifiées, dont celles de planificateur financier, de responsable du réseau de succursales et de trésorier. Il est également président du Trust La Laurentienne et président et chef de la direction de BLC Trust du Canada inc.

**ANDRÉ SCOTT**

VICE-PRÉSIDENT EXÉCUTIF
SERVICES FINANCIERS
AUX ENTREPRISES

Spécialiste du financement aux entreprises et du crédit, M. Scott est un banquier d'expérience. À la Banque depuis 1991, il a occupé plusieurs postes importants, au niveau du développement des affaires et de la gestion du risque de crédit. Il a également contribué à la mise sur pied et au développement de B2B Trust.

**LORRAINE PILON**

VICE-PRÉSIDENTE EXÉCUTIVE
AFFAIRES CORPORATIVES ET RESSOURCES
HUMAINES ET SECRÉTAIRE

Avocate de formation, Mme Pilon s'est jointe à la Banque en 1990 au sein du secteur des Affaires juridiques. Elle a rapidement gravi les échelons, grâce à son expertise liée au secteur bancaire et à son sens aiguisé des affaires.

**BERNARD PICHÉ**

PREMIER VICE-PRÉSIDENT EXÉCUTIF
TRÉSORERIE, MARCHÉS FINANCIERS
ET COURTAGE

M. Piché apporte à la Banque une expérience diversifiée, acquise autant au Canada qu'à l'étranger. Sa vaste connaissance de l'économie, de la trésorerie et des marchés financiers est un atout pour l'organisation, à laquelle il s'est joint en 1994. Il est aussi président du conseil de Valeurs mobilières Banque Laurentienne.

RÉGIE D'ENTREPRISE

La Banque Laurentienne du Canada est reconnue, au sein de l'industrie bancaire canadienne, comme une pionnière en matière de gouvernance d'entreprise. Elle a notamment été la première (1987) à séparer les fonctions de président du conseil d'administration et de président et chef de la direction. En outre, ses politiques et ses règles de gouvernance d'entreprise sont parmi les plus exemplaires de l'industrie bancaire et financière au Canada.

Tous les membres du conseil d'administration, à l'exception du président et chef de la direction, sont des administrateurs non reliés à la direction et indépendants. La détermination de cette indépendance est établie en fonction d'une série de critères, définis par le comité des ressources humaines et de gouvernance d'entreprise et approuvés par le conseil d'administration.

Le conseil d'administration exerce essentiellement un rôle de surveillance quant à la gestion de l'activité commerciale et des affaires internes de la Banque. Les membres du conseil d'administration s'engagent par ailleurs à agir conformément aux normes définies dans le *Code de conduite des administrateurs*, couvrant des facettes aussi variées que la conduite générale de l'administrateur, sa situation financière, les conflits d'intérêt, le traitement et la protection de l'information, ainsi que les opérations d'initié.

Le conseil d'administration a délégué des responsabilités et des fonctions précises à trois comités dont les membres sont choisis dans ses rangs. Ces comités présentent des rapports écrits et verbaux de leurs travaux au conseil d'administration, sur une base continue. De plus, le comité de vérification, le comité des ressources humaines et de gouvernance d'entreprise et le comité de gestion des risques présentent un rapport de leurs travaux dans la circulaire de sollicitation de procurations de la direction.

LE COMITÉ DE VÉRIFICATION

Le mandat du comité de vérification consiste à aider le conseil d'administration dans son rôle de surveillance à l'égard de l'intégrité des états financiers, de la pertinence et de l'efficacité des contrôles internes, des compétences et de l'indépendance des vérificateurs externes, du rendement de la fonction de vérification interne et des vérificateurs externes, et du respect par la Banque des exigences réglementaires.

Plus spécifiquement, ses responsabilités s'exercent à l'égard de

la vérification externe : recommandations aux actionnaires quant à la nomination des vérificateurs externes ; surveillance de leurs travaux ; examen de leurs compétences, de leur indépendance et de leur objectivité ; révision du mandat des vérificateurs externes et des programmes de vérification externe ;

la vérification interne : examen de l'efficacité des mécanismes de contrôle interne mis en place par la direction ; révision du mandat et des programmes de vérification interne, des ressources de la fonction et des suivis qui sont donnés aux recommandations des vérificateurs internes ;

la divulgation financière et des rapports : revue du rapport de gestion du rapport annuel ; examen des états financiers annuels et trimestriels, ainsi que des rapports de gestion et des communiqués de presse s'y rapportant ; revue de la notice annuelle, des rapports trimestriels de la direction et du rapport annuel du chef de la conformité portant sur des questions de conformité à la réglementation ;

les contrôles internes : revue, évaluation et approbation des mécanismes appropriés de contrôle interne et de communication de l'information financière ; vérification de tous placements et opérations susceptibles de nuire à la bonne situation financière de la Banque ; établissement de procédures concernant la réception, la conservation et le traitement des plaintes au sujet de la comptabilité, des contrôles internes ou de la vérification ; établissement de procédures concernant la présentation confidentielle, sous le couvert de l'anonymat, par les salariés de la Banque de préoccupations touchant des points discutables en matière de comptabilité ou de vérification ;

les organismes de surveillance : revue de toute recommandation du Bureau du surintendant des institutions financières ; suivi de la mise en œuvre des recommandations des organismes de réglementation.

LE COMITÉ DES RESSOURCES HUMAINES ET DE GOUVERNANCE D'ENTREPRISE

Le comité des ressources humaines et de gouvernance d'entreprise est investi de deux fonctions.

Ressources humaines : s'assurer que les régimes de rémunération de la Banque sont compatibles avec l'atteinte des objectifs et la gestion prudente des activités et des risques ; réviser et approuver la rémunération de la haute direction ; procéder, en collaboration avec le conseil d'administration, à l'évaluation de la performance du président et chef de la direction, et réviser celle des membres du comité de direction.

Le comité révisé également les règles des programmes d'intéressement à court et à long termes, approuve la politique salariale annuelle, revoit périodiquement la structure administrative de la Banque et entérine la nomination des cadres supérieurs.

Il s'assure de la relève à la haute direction, supervise le déroulement des divers dossiers concernant les relations de travail, y compris les négociations relatives à la convention collective des employés syndiqués, et reçoit des rapports périodiques sur l'état des relations entre la Banque et ses employés.

Gouvernance d'entreprise : veiller à la mise en place et au suivi des règles de gouvernance d'entreprise, et formuler des recommandations au conseil d'administration à cet égard ; voir au bon fonctionnement et à l'efficacité du conseil d'administration et de ses comités, en plus d'en examiner la composition et le renouvellement. C'est ce comité qui propose la nomination des nouveaux administrateurs et qui supervise l'évaluation des administrateurs en poste.

Le comité veille aussi à ce que des programmes d'accueil et de formation pour les membres du conseil d'administration soient mis en place, revoit la rémunération des administrateurs en regard de leurs responsabilités, s'assure que les actionnaires sont bien informés des affaires de la Banque et traite tout différend majeur qui pourrait survenir entre la Banque et ses actionnaires.

C'est lui également qui révisé les attributions et les pouvoirs des comités du conseil d'administration.

LE COMITÉ DE GESTION DES RISQUES

Le comité de gestion des risques s'assure que la Banque est dotée d'un processus adéquat de gestion des risques qui vise l'identification, l'évaluation et la gestion des risques ainsi que l'élaboration de politiques adéquates en matière de risques de crédit, de risques de marché, de risques structurels, de risques liés à la gestion du capital, de risques opérationnels et de risques réglementaires.

Le comité assume trois fonctions : révision, crédit et surveillance.

Révision : le comité surveille la mise en place des méthodes d'examen des transactions effectuées avec des personnes ou des organisations apparentées à la Banque. Il vérifie les mécanismes de divulgation de renseignements aux clients relativement aux frais bancaires et surveille les procédures d'examen des réclamations de clients. Il révisé annuellement le *Code de déontologie* qui s'applique aux employés et dirigeants de la Banque ainsi que celui qui s'applique aux fournisseurs de services, et approuve des règles de conduite et de comportement qui tiennent compte des risques.

Crédit : le comité examine les politiques et procédures de crédit de la Banque et s'assure que les plus hautes normes de qualité sont maintenues. Il approuve également les prêts et avances de fonds qui excèdent le plafond établi par le conseil d'administration, y compris les prêts et avances de fonds aux employés et dirigeants.

Surveillance : le comité est chargé de la révision des politiques internes de la Banque relatives à la gestion des risques et des situations de conflit d'intérêts au sein de la Banque.

SERVICES FINANCIERS AUX PARTICULIERS

LE SECTEUR DES SERVICES FINANCIERS AUX PARTICULIERS A POURSUIVI EN 2005 SA LANCÉE POUR REVITALISER SON RÉSEAU DE SUCCURSALES, REHAUSSER L'IMPACT DE SES ACTIVITÉS DE COMMERCIALISATION, RAFFINER SES INTERVENTIONS MARKETING ET RENFORCER SES ENGAGEMENTS ENVERS SES CLIENTS EN MATIÈRE DE QUALITÉ DE SERVICE.

157 SUCCURSALES,
dont 6 nouvelles boutiques
de services financiers

RÉNOVATION
de près de 20% du réseau
de succursales

ACCESSIBILITÉ
accrue à nos services
avec maintenant 313 guichets,
soit une augmentation de 20,
notamment dans le Métro
de Montréal

LA CLÉ DE NOTRE QUALITÉ DE SERVICE : NOS EMPLOYÉS

Nos employés sont la clé de voûte et notre principal axe de différenciation. Leurs talents, leur dévouement et leur professionnalisme sont essentiels au développement de la Banque.

Au cours des prochaines années, nous déploierons de nouvelles stratégies et programmes de formation afin d'assurer encore plus pleinement leur développement au sein de notre institution, contribuant par le fait même à offrir une qualité de service inégalée à nos clients.

Cartes

Des initiatives stratégiques pour augmenter nos parts de marché dans le domaine des cartes de crédit, notamment avec notre nouvelle carte Ma Récompense et le nouveau programme de récompenses de la carte Or.

UNE COMPLICITÉ DISTINCTIVE

Le nouveau programme Banque Laurentienne Complicité est offert exclusivement par notre institution aux 550 000 membres de la FTQ et leurs familles. Il comprend la carte de crédit VISA Banque Laurentienne Complicité, des forfaits transactionnels pour les opérations bancaires quotidiennes ainsi que des produits hypothécaires favorisant l'accès à la propriété et une Assistance Proprio exclusive à la Banque Laurentienne.

DES BOUTIQUES REMARQUÉES

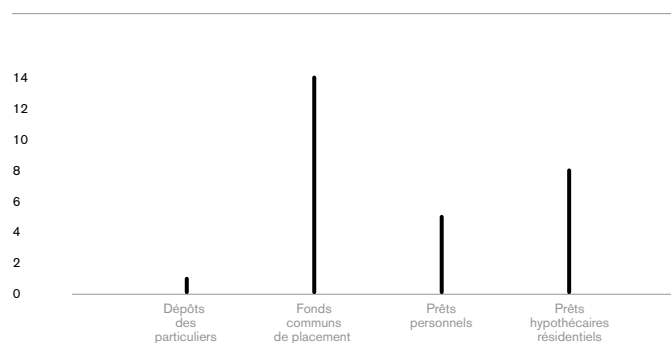
Avec maintenant 15 boutiques de services, dont 6 nouvelles succursales, le concept unique à la Banque Laurentienne est l'une des marques de commerce de l'institution. Zone pour les enfants, coin Café et bibliothèque, sont autant de composantes distinctives qui font vivre aux clients une expérience bancaire unique.

Des outils de pointe

Une étape importante a été franchie dans nos efforts déployés pour se doter d'outils performants afin de mieux connaître nos clients et maximiser nos communications avec eux de façon efficace et pertinente, avec l'opérationnalisation de notre système de gestion des campagnes marketing. Il s'ajoute à notre entrepôt de données, à notre environnement analytique ainsi qu'à nos outils d'intelligence d'affaires.

Le déploiement de notre stratégie de gestion de la relation client avec des applications en succursales et à notre centre d'appels est notre prochaine étape. Nous pourrions ainsi encore mieux respecter notre promesse de toujours traiter nos clients comme des invités, peu importe le canal de distribution utilisé.

CROISSANCE DES PORTEFEUILLES EN 2005
(en pourcentage)



SERVICES FINANCIERS AUX ENTREPRISES

LE SECTEUR DES SERVICES FINANCIERS AUX ENTREPRISES A CONCENTRÉ SES ÉNERGIES EN 2005 SUR LA CONSOLIDATION ET LE DÉVELOPPEMENT DE SES PORTEFEUILLES ET LE DÉPLOIEMENT D'INITIATIVES EN MATIÈRE DE DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES ET DE MARKETING.

ENCORE PLUS D'EXCELLENCE

En accord avec la raison d'être de notre secteur qui est d'offrir un service d'excellence à dimension humaine et des produits compétitifs, nos employés continuent de déployer tous les efforts afin de maintenir l'excellence de leur prestation de service, pour laquelle ils sont reconnus. L'ajout en cours d'année de nouveaux experts nous a aussi permis de consacrer des efforts accrus au développement des affaires.

Croissance

Augmentation des actifs dans les domaines du financement agricole et du financement immobilier.

Accessibilité

Ouverture de deux nouveaux centres d'affaires commerciales, sur la Rive-Sud et la Rive-Nord de Montréal.

Performance soutenue

Résultats exceptionnels du secteur du financement immobilier à nouveau cette année, tant sur le plan des volumes d'affaires que de la profitabilité.

INITIATIVES

Différentes activités promotionnelles efficaces et rentables ont permis de générer de nouveaux volumes d'affaires et de nouvelles clientèles, principalement auprès des PME du Québec.

**FINANCEMENT
AUX PME**

**FINANCEMENT
IMMOBILIER**

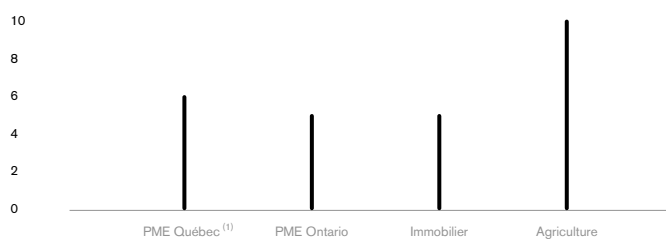
**FINANCEMENT
AGRICOLE**

**FINANCEMENT
AUX MICRO-
ENTREPRISES**
Prioriser pour croître

L'intensification de nos efforts afin d'accélérer la croissance de nos affaires sera notre priorité pour la prochaine année. L'amélioration de notre gamme de produits, pour apporter encore plus de valeur ajoutée à nos clients, constituera l'une de nos initiatives pour y parvenir.

Nous poursuivrons la segmentation de nos clientèles afin de leur assurer un accès encore plus simple et rapide à nos produits et services. L'augmentation des synergies avec le secteur des Services financiers aux particuliers facilitera l'atteinte de cet objectif, en maximisant le déploiement de nos expertises et l'exploitation de notre plein potentiel.

CROISSANCE DES ACTIFS EN 2005
(en pourcentage)



Croissance basée sur les actifs moyens, excepté pour l'Immobilier qui est basé sur les soldes de fin d'année.
⁽¹⁾ Exclut les actifs reliés aux micro-entreprises et aux comptes corporatifs.

B2B TRUST

B2B TRUST SE CONCENTRE SUR LA DISTRIBUTION DE PRODUITS FINANCIERS DE QUALITÉ SUPÉRIEURE AUX INTERMÉDIAIRES FINANCIERS AU CANADA, PLUS PARTICULIÈREMENT AUX CONSEILLERS FINANCIERS, PLANIFICATEURS ET COURTIER EN PRODUITS ET SERVICES FINANCIERS, POUR DISTRIBUTION À LEURS CLIENTS. EN 2005, ELLE A CONTINUÉ D'OCCUPER UNE POSITION DE CHEF DE FILE AU CANADA DANS LA DISTRIBUTION DE PRODUITS DE DÉPÔT, DE PRÊTS À L'INVESTISSEMENT ET DE PRÊTS REER.

2005 : ANNÉE D'ORIENTATION

En plus d'atteindre une croissance organique soutenue, B2B Trust a procédé à une évaluation générale du marché, des occasions de développement et de ses orientations stratégiques. Résultats : une mission redéfinie, un plan d'affaires révisé et de nouveaux indicateurs de performance.

De plus, des ressources chevronnées se sont ajoutées à l'équipe et des efforts accrus ont été déployés pour mobiliser le personnel. Les processus et les outils ont aussi été améliorés.

Des investissements importants ont été faits en matière de développement des affaires et de marketing afin d'assurer la croissance de nos revenus et renforcer notre présence dans le marché.

2006

ANNÉE DE

CONSOLIDATION

B2B Trust entend se concentrer sur ses marchés de base, sur des occasions d'affaires assurant la croissance à long terme ainsi que sur ses relations d'affaires les plus porteuses.

Des efforts seront consentis pour consolider les bases de notre organisation afin d'accélérer notre croissance, améliorer notre performance et de continuellement accroître notre efficacité opérationnelle.

Nous souhaitons poursuivre notre développement par croissance organique en intensifiant les efforts vers les produits et canaux de distribution à plus forte rentabilité.

En prévision du futur, nous demeurons à l'affût de toute nouvelle avenue de distribution ou de nouveau produit, reverrons notre offre de produits et leur assurerons un positionnement idéal, tout en faisant un usage optimal de la technologie pour améliorer notre efficacité, notre service ou réduire nos coûts.

PRODUITS

- Prêts à l'investissement
- Prêts REER
- Prêts garantis – Prêts et marges de crédit hypothécaires
- Certificats de placement garantis
- Produits et services bancaires
- Comptes autogérés

MARCHÉS ET CANAUX DE DISTRIBUTION

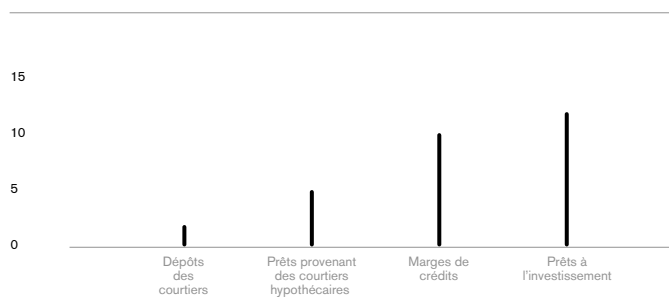
Plus de 14 000 conseillers financiers à travers le Canada offrent les produits de B2B Trust

- Compagnies de fonds communs de placement
- Courtiers en fonds communs de placement
- Courtiers en produits de placement
- Compagnies d'assurance – fonds distincts
- Courtiers en assurance
- Courtiers hypothécaires
- Courtiers en dépôts

UNE FLEXIBILITÉ ACCRUE POUR LES INVESTISSEURS

Devant le succès obtenu avec le prêt accélérateur 100 % lancé en 2004, B2B Trust a simplifié le processus d'application et augmenté la limite de ce produit à 100 000 \$. Ce produit offre aux conseillers financiers et à leurs clients une série de caractéristiques très avantageuses, et leur permet d'obtenir leurs fonds dans les 24 heures suivant la demande, grâce à un système d'application des plus performants.

CROISSANCE DES PORTEFEUILLES EN 2005
(en pourcentage)



Note : Les données de 2004 ont été ajustées afin d'inclure les résultats liés aux prêts hypothécaires souscrits par l'entremise de courtiers chez B2B Trust.

VALEURS MOBILIÈRES BANQUE LAURENTIENNE

VALEURS MOBILIÈRES BANQUE LAURENTIENNE A CONNU UNE BONNE ANNÉE EN 2005. DE NOUVEAUX PRODUITS ET SERVICES ONT ÉTÉ LANCÉS, L'ÉQUIPE DE CONSEILLERS EN PLACEMENT S'EST AGRANDIE ET LES ACTIFS SOUS GESTION ONT AUGMENTÉ DE FAÇON SIGNIFICATIVE.

UNE SOLIDE RÉPUTATION DANS LE MARCHÉ INSTITUTIONNEL

Valeurs mobilières Banque Laurentienne s'est taillée une place de choix dans le secteur institutionnel, principalement dans le marché obligataire. Reconnue pour son efficacité et son savoir-faire, l'équipe entend poursuivre activement le développement du secteur pour devenir un joueur incontournable.

La solide expertise acquise dans ce marché nous sert d'assise pour assurer le développement de ce qui constitue maintenant notre priorité en terme de croissance, le secteur des services aux particuliers.

PRÉSENCE ACCRUE

Une équipe de près de 175 personnes, dont 25 nouveaux conseillers en placement, et 11 bureaux de courtage au Québec et en Ontario, dont 1 nouveau à Sainte-Thérèse.

NOUVEAU PRODUIT

Lancement de M³, service de gestion de portefeuille multidisciplinaire, un nouveau produit sur mesure, très flexible, répondant aux besoins des investisseurs de différentes tailles de portefeuilles.

SERVICES AMÉLIORÉS

La division Courtage à escompte de VMBL offre maintenant un service d'exécution en ligne simple et efficace sur les divers marchés nord-américains, ainsi qu'une plate-forme électronique obligataire qui inclut une mise à jour des prix et rendements en temps réel.

**COURTAGE DE
PLEIN EXERCICE**

**COURTAGE À
ESCOMPTE**

**MARCHÉ
DES CAPITAUX**

**SERVICES À
DES COURTIER
REMISIERS**

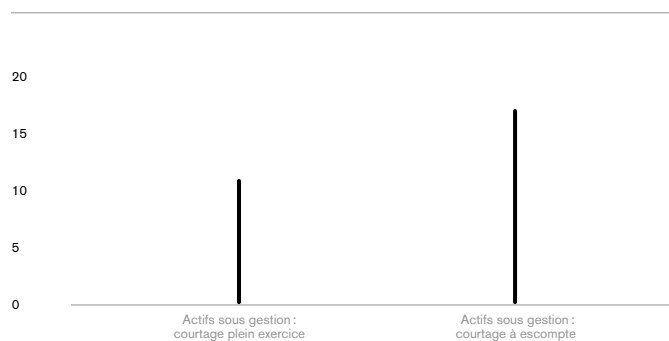
**UNE CROISSANCE
RENTABLE ET SOUTENUE**

Depuis 2001, Valeurs mobilières Banque Laurentienne a su investir dans sa croissance tout en atteignant ses objectifs de rentabilité.

**NOTRE PRIORITÉ :
LE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR
DE COURTAGE AUX PARTICULIERS**

Le recrutement de quelque 25 nouveaux conseillers en placement, l'expansion du service de Recherche avec l'ajout d'analystes, le développement informatique et technologique pour être à la fine pointe et enfin une formation continue du personnel pour mieux répondre à une clientèle toujours plus nombreuse et exigeante, sont autant d'initiatives mises de l'avant afin d'accélérer la croissance du secteur des services aux particuliers.

CROISSANCE EN 2005
(en pourcentage)



SECTEURS CORPORATIFS

LES SECTEURS CORPORATIFS DE LA BANQUE SUPPORTENT LES OPÉRATIONS DE L'ENTREPRISE AVEC LA MÊME VOLONTÉ D'EFFICACITÉ ET DE PERFORMANCE QUE LES SECTEURS D'ACTIVITÉS. LA RIGUEUR, L'EFFICACITÉ ET L'INTÉGRITÉ SONT AU CŒUR DE LEURS PRÉOCCUPATIONS.

DES CONTRÔLES RENFORCÉS

La Banque a vigoureusement amorcé au cours de l'année la mise en application de la nouvelle réglementation canadienne visant à augmenter les contrôles financiers et assurer une divulgation rigoureuse de l'information aux actionnaires. La révision et la documentation des processus et contrôles significatifs entourant la gestion des activités financières de la Banque sont en cours afin de rencontrer les échéances réglementaires.

LA BASE DE NOS RELATIONS DE TRAVAIL

La conclusion au cours de l'année 2005 de la nouvelle convention collective régissant les conditions de travail des quelque 2 000 employés syndiqués de la Banque, de même que des principaux dossiers faisant l'objet de différends, est définitivement l'un des faits marquants de l'année. Cette étape a permis de redémarrer les relations entre la Banque et le Syndicat sur de nouvelles bases et de permettre le développement d'un partenariat à long terme, reflétant l'objectif commun des deux partenaires qui est la réussite de la Banque Laurentienne.

DES PROCESSUS EFFICACES POUR LE BÉNÉFICE DE NOS CLIENTS

Pour être en mesure de desservir adéquatement nos clients, nos conseillers, directeurs de comptes, agents de service à la clientèle et tout le personnel de première ligne comptent sur nos équipes administratives qui assurent le traitement rigoureux et efficace des transactions de leurs clients. Ces équipes, moins visibles mais tout aussi importantes, voient à déployer des processus efficaces afin de simplifier au maximum la vie de nos clients.

OPTIMISATION ET AMÉLIORATION DES ESPACES LOCATIFS

Les nombreuses actions entreprises par la Banque pour rénover et étendre son réseau de succursales ont été largement diffusées. Nous avons consacré aussi beaucoup d'efforts pour optimiser nos espaces, que ce soit en succursales ou dans les sites abritant nos activités corporatives, ce qui nous permettra de générer des économies significatives au cours des prochaines années.

DES EMPLOYÉS MOBILISÉS POUR POURSUIVRE NOTRE DÉVELOPPEMENT

La qualité du personnel constitue l'un des piliers de la Banque. Nous entendons accroître nos efforts pour permettre à nos employés d'améliorer leurs connaissances et de déployer leur plein potentiel.

Nous investissons aussi beaucoup afin d'augmenter le sentiment d'appartenance des employés et de renforcer leur engagement envers notre organisation. Programmes de reconnaissance, initiatives visant à valoriser le personnel et communications accrues sont autant d'aspects sur lesquels nous travaillons afin de fournir à nos employés un environnement de travail équitable, dynamique et respectueux.

AFFAIRES
CORPORATIVES
—
CRÉDIT
—
FINANCES,
ADMINISTRATION
ET DÉVELOPPEMENT
STRATÉGIQUE
—
RESSOURCES
HUMAINES
—
TRÉSORERIE

UN ENVIRONNEMENT TECHNOLOGIQUE RENOUVELÉ

Les outils et systèmes informatiques font partie intégrante des opérations des institutions financières. La Banque investit à chaque année dans ses infrastructures, équipements et logiciels informatiques afin d'offrir un environnement toujours plus performant à ses clients. Ainsi, nous consacrons des investissements substantiels à notre parc de guichets automatiques, à notre environnement bureautique ainsi que pour le fonctionnement de notre entrepôt de données, ce qui nous permet d'augmenter l'efficacité de nos opérations.