

Maintenir notre focus

Raymond McManus
Président et chef de la direction
Banque Laurentienne du Canada

Janvier 2006



**BANQUE
LAURENTIENNE**

La Banque Laurentienne : un bref aperçu



- Fondée en 1846
- 3^e plus importante institution financière au Québec, en termes de succursales
- 7^e plus importante banque à charte (Annexe 1) au Canada
- Actif total : 16,5 G \$ (au 31 octobre 2005)
- Actifs administrés : 13,8 G \$ (au 31 octobre 2005)
- Nombre de succursales : 158
- Nombre d'employés (en équivalent temps plein) : 3 200

Réalisations majeures (2003-2005)



**BANQUE
LAURENTIENNE**

T2 05

Entente finale sur la convention collective

T1 05

**Vente de BLC - Edmond de Rothschild &
Entente de distribution avec Industrielle Alliance**

T3 04

Privatisation de B2B Trust

T4 03

Vente de 57 succursales hors Québec

D'importantes transactions conclues depuis le 4^e trimestre 2003 ont créé de la valeur pour les actionnaires en fournissant à la Banque les moyens de mettre en oeuvre son plan d'affaires et de maintenir de solides ratios de capital.

Le point de mire de la Banque Laurentienne



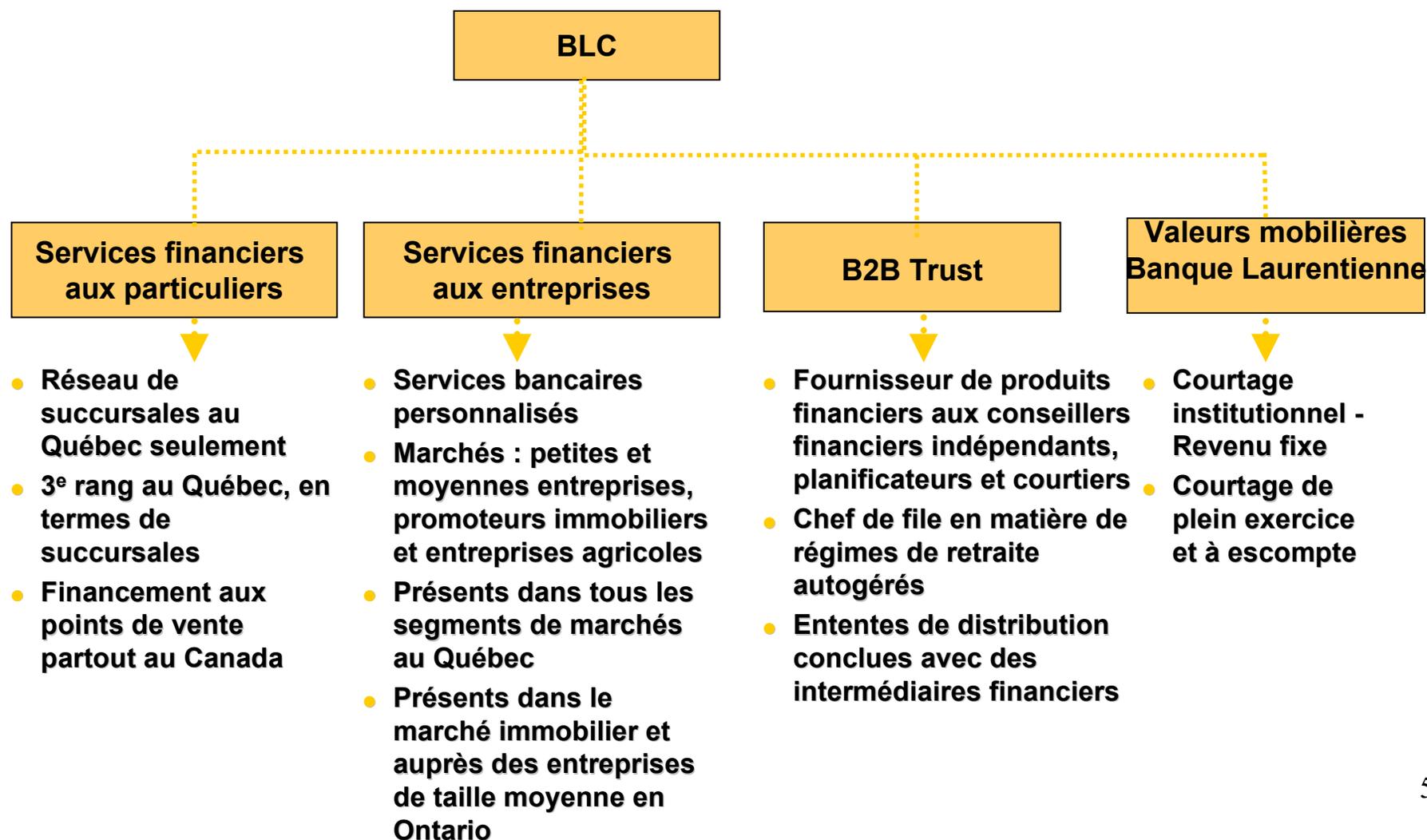
- **Le Québec est le principal marché de la Banque Laurentienne**
 - Avec 158 succursales pour les particuliers, 20 succursales commerciales et 13 bureaux de courtage en valeurs mobilières, le Québec est le marché principal de la Banque Laurentienne; elle y est active dans tous ses secteurs d'activités.

- **Un joueur performant partout au Canada**
 - Dans les secteurs et les marchés où la Banque Laurentienne excelle et où elle détient des avantages concurrentiels : B2B Trust, Services financiers aux entreprises, le financement aux points de vente, Valeurs mobilières Banque Laurentienne, de même que les prêts hypothécaires et les dépôts par l'intermédiaire de courtiers.
 - ✓ 36 % du total des prêts de la Banque Laurentienne sont consentis à l'extérieur du Québec (au 31 octobre 2005).

Quatre lignes d'affaires



BANQUE
LAURENTIENNE



Faits saillants 2005 (versus 2004)



BANQUE
LAURENTIENNE

	PCGR 2004	PCGR 2005	Variation
Augmentation du revenu net d'intérêt	267,2 M \$	325,7 M \$	+58,5 M \$
Amélioration de la marge nette d'intérêt	1,64 %	1,99 %	+35 p.b.
Amélioration du ratio d'efficacité	79,3 %	76,1 %	+320 p.b.
Hausse du BPA découlant des activités poursuivies	1,33 \$	2,26 \$	+0,93 \$
Hausse du rendement des capitaux propres découlant des activités poursuivies	4,6 %	7,8 %	+320 p.b.

Rendement 2005

Objectifs 2006



**BANQUE
LAURENTIENNE**

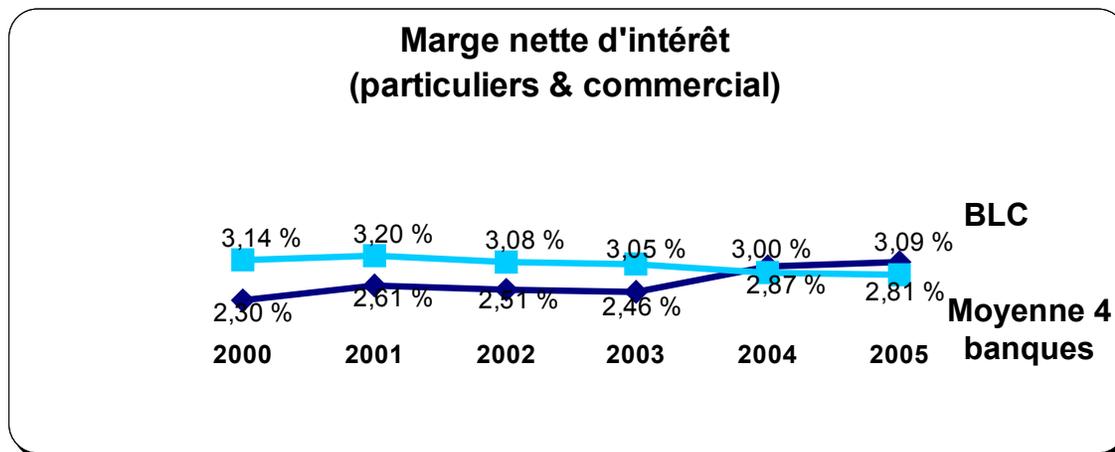
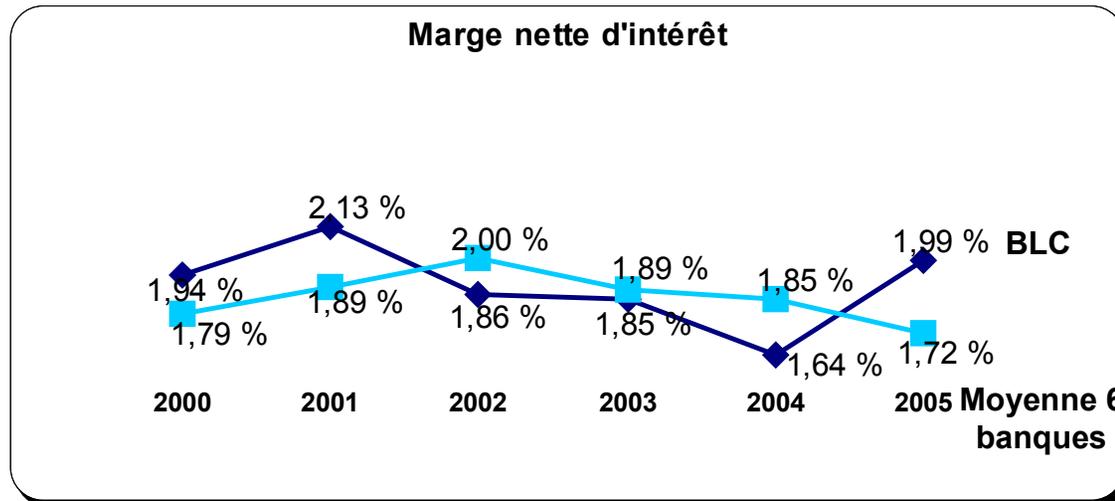
Mesures de rendement	2005 Objectifs	Période de 12 mois se terminant le 31 octobre 2005 Réel	2006 Objectifs
Rendement de l'avoir des actionnaires	4,5 % à 5,5 %	7,8 % (6,4 % découlant des activités poursuivies)	7 % à 8 %
Revenu net dilué par action	1,30 \$ à 1,60 \$	2,26 \$ (1,85 \$ découlant des activités poursuivies)	2,05 \$ à 2,35 \$
Revenu total	480 M \$ à 490 M \$	502 M \$	522 M \$ à 532 M \$
Ratio d'efficacité	79 % à 77,5 %	76,1 %	75 % à 73,5 %
Ratios de capital			
- Première catégorie	Min de 9,5 %	10,2 %	Min de 9,5 %
- Total	Min de 13,0 %	12,3 %	Min de 12,0 %
Qualité de crédit (ratio de pertes sur prêts)¹	0,25 % à 0,22 %	0,24 %	0,25 % to 0,22 %

(1) Le ratio de pertes sur prêts est calculé en pourcentage de l'actif moyen

Marge nette d'intérêt : une amélioration majeure



BANQUE
LAURENTIENNE



La marge nette d'intérêt (particulier et commercial) :
 Inclut les Services financiers aux particuliers et aux entreprises, mais non B2B Trust, et est calculée en pourcentage de l'actif moyen
 En excluant Scotia (données disponibles seulement sur la base des actifs productifs moyens)
 En excluant TD (seul le volume moyen de prêts P&C est disponible)
 Pour 2000 et 2001, excluant BNC (actif moyen P&C non disponible)

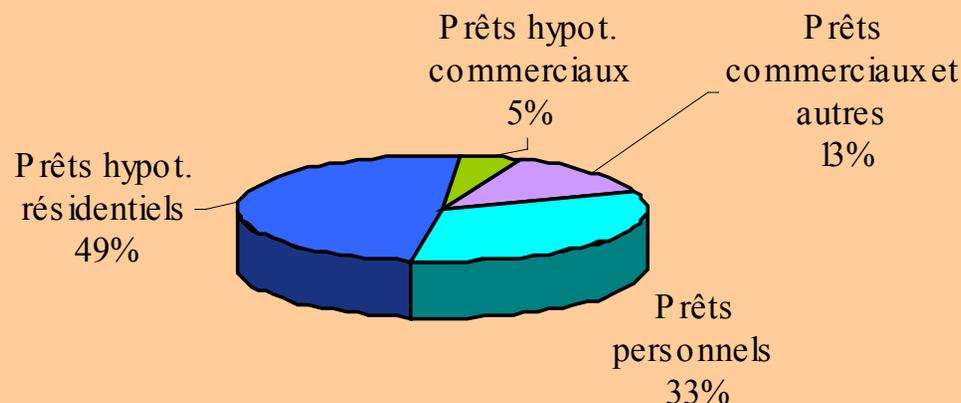
Diversification du portefeuille de prêts



BANQUE
LAURENTIENNE

Composition du portefeuille de prêts

Portefeuille de prêts en date du 31 octobre 2005



Au 31 octobre 2005, 36 % de notre portefeuille de prêts était consenti à l'extérieur du Québec.

Notre portefeuille de prêts est diversifié géographiquement et par type de prêts.

Croissance des prêts et dépôts



BANQUE
LAURENTIENNE

En millions de dollars	Croissance 2005 vs 2004	Croissance en % 2005 vs 2004
Prêts		
Personnels	268,3	7 %
Hypothécaires résidentiels*	469,8	8 %
Hypothécaires commerciaux**	-29,1	-4 %
Commerciaux et acceptations bancaires	-2,1	0 %
Prêts totaux	707,0	6%
Dépôts		
Particuliers	121,0	1 %
Entreprises et autres	664,9	27 %
Dépôts totaux	785,9	6 %

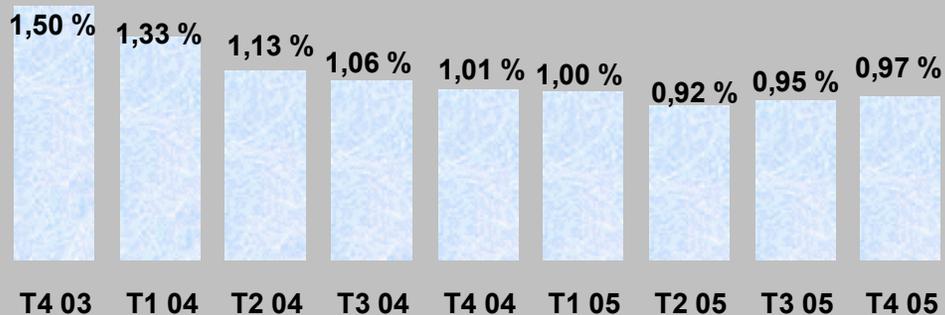
* Les prêts hypothécaires résidentiels, excluant les prêts titrisés ont augmenté de 298 millions \$ ou 5 % en 2005

** Les prêts hypothécaires commerciaux, excluant les prêts titrisés ont diminué de 8 millions \$ ou 1 % en 2005

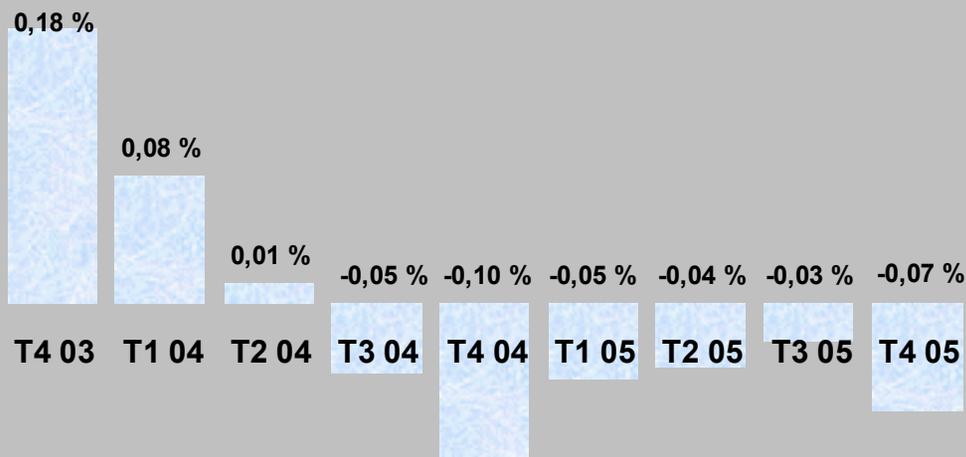
La qualité de crédit demeure solide



Prêts douteux bruts en pourcentage des prêts bruts, des acceptations bancaires et des actifs achetés en vertu d'ententes de revente



Prêts douteux nets en pourcentage des prêts nets, des acceptations bancaires et des actifs achetés en vertu d'ententes de revente



- **Au 4^e trimestre 2005, les prêts douteux bruts ont diminué de 4 % par rapport au 4^e trimestre 2004.**
- **Depuis le 3^e trimestre 2004, les provisions dépassent les prêts douteux.**

De solides ratios de capital



BANQUE
LAURENTIENNE

Au 31 octobre 2005	Ratios de Capital BRI Première catégorie		Ratio de capitaux propres tangibles*	
	en %	Rang	en %	Rang
Scotia	11,1 %	1	9,3 %	1
BMO	10,3 %	2	7,9 %	2
BLC	10,2 %	3	7,5 %	3
TD	10,1 %	4	7,4 %	4
RBC	9,6 %	5	7,4 %	5
BNC	9,6 %	6	7,4 %	6
CIBC	8,5 %	7	6,1 %	7
Moyenne 6 banques	9,9 %		7,6 %	

* Capitaux propres tangibles attribuables aux actionnaires ordinaires sur l'actif pondéré en fonction des risques

Ratio de capital total



BANQUE
LAURENTIENNE

Avant l'émission d'une nouvelle débenture

Au 31 octobre 2005	Capital total	
	en %	Rang
Scotia	13,2 %	1
TD	13,2 %	2
RBC	13,1%	3
BNC	12,8 %	4
CIBC	12,7 %	5
BLC	12,3 %	6
BMO	11,8 %	7
Moyennes 6 banques	12,8 %	

Structure de capital



BANQUE
LAURENTIENNE

Au 31 octobre 2005
(en millions de dollars)

Déventures	150
Actions privilégiées	210
Actions ordinaires	<u>703</u>
Capital total	1 063

Cotes de crédit



BANQUE
LAURENTIENNE

	DBRS	S&P
Instrumentes à court terme	R-2 (haut)	A-2
Dépôts à long terme et dette de premier rang	BBB	BBB
Débiteures subordonnées	BBB (bas)	BBB-
Actions privilégiées à dividende non cumulatif	P-3	BB+
Perspective de notation	Stable	Négative

Composition des dépôts



**BANQUE
LAURENTIENNE**

Au 31 octobre 2005	Composition des dépôts	
	BLC	Moyenne 6 banques
Particuliers	77,2 %	34,3 %
Entreprises et autres	22,8 %	58,6 %
Total des dépôts	100,0 %	100,0 %

- ▣ **Position financière prudente**
 - ▣ Un bilan et des ratios de capital solides
 - ▣ Une forte proportion de prêts hypothécaires assurés
 - ▣ Une exposition limitée aux marchés financiers, comparativement aux autres banques
 - ▣ Une grande proportion de prêts personnels garantis

- ▣ **Focus stratégique et flexibilité**
 - ▣ Un positionnement régional sélectif
 - ▣ Une approche par partenariat et de niche
 - ▣ Une équipe de gestionnaires expérimentés et des employés dévoués
 - ▣ Des produits et des services efficients et de qualité

Conclusion



« Le ferme engagement et le dévouement de tous nos employés ont contribué à cette performance...

Nos objectifs pour 2006 sont fondés sur le fait que nous allons poursuivre sur cette lancée dans les trimestres à venir. »

Raymond
McManus

- **Nous avons adopté une stratégie bien ciblée et avons l'intention de s'appuyer sur nos accomplissements pour poursuivre notre croissance.**
- **La Banque et le Syndicat travaillent en étroite collaboration afin que la Banque raffermisse son statut de 3^{ème} institution bancaire au Québec et devienne un acteur de premier plan dans des marchés spécifiques au Canada.**
- **Notre confiance dans l'avenir repose sur le fait que nos employés croient en notre plan d'affaires et sont fermement engagés à le réaliser.**

Énoncés prévisionnels



BANQUE
LAURENTIENNE

Cette présentation et les renseignements connexes peuvent contenir des énoncés prévisionnels, y compris des énoncés relatifs aux affaires et au rendement financier escompté de la Banque Laurentienne. 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.

Pour toute question relative à cette présentation, veuillez communiquer avec :
Gladys Caron, Vice-présidente, Affaires publiques, communications et relations avec les investisseurs

Période de questions



**BANQUE
LAURENTIENNE**

Annexes



**BANQUE
LAURENTIENNE**

Nos 4 lignes d'affaires



1. Services financiers aux particuliers :

- ✓ 3^e banque au Québec, en termes de succursales; constitue le point de mire de notre stratégie d'expansion dans cette région
- ✓ Chef de file dans le financement aux points de vente au Canada
- ✓ Stratégies et initiatives :
 - Mise en oeuvre du modèle Entrepreneurship en 2003
 - Développement d'une culture axée sur la plus haute qualité de service
 - Réinvestissements dans nos actifs matériels et dans le développement de nos ressources humaines
 - Activités de marketing
 - Partenariats, alliances et ententes (Café-Banque Espresso avec Van Houtte, Industrielle Alliance, FTQ, Western Union, exclusivité bancaire de l'opération des guichets automatiques dans le métro de Montréal)

2. Services financiers aux entreprises :

- ✓ Engagement à développer de véritables relations d'affaires personnalisées aux petites et moyennes entreprises, aux promoteurs immobiliers et aux entreprises agricoles
- ✓ Au Québec, notre objectif est d'être présents dans tous les segments de marché
- ✓ Ailleurs au Canada, nous sommes un joueur de niche dans des secteurs spécifiques, tels que les petites et moyennes entreprises et le marché immobilier

Nos 4 lignes d'affaires



BANQUE
LAURENTIENNE

3. B2B Trust :

- ✓ Fournisseur de produits et services financiers conçus pour une mise en marché par l'intermédiaire des conseillers financiers indépendants ou par des détaillants, sous marque privée
- ✓ Chef de file dans l'administration de régimes de retraite autogérés et fournisseur de premier plan en matière de dépôts en provenance de courtiers
- ✓ Principaux portefeuilles :
 - ✓ 4,6 milliards \$ de dépôts en provenance de courtiers
 - ✓ 1,2 milliard \$ de prêts à l'investissement et de prêts REER
 - ✓ 1,1 milliard \$ de prêts hypothécaires en provenance de courtiers
- ✓ Plus de 40 ententes de distribution avec des intermédiaires financiers

4. Valeurs mobilières Banque Laurentienne :

- ✓ Trois principaux secteurs : Courtage de plein exercice, courtage à escompte et courtage institutionnel - revenu fixe
- ✓ Actif sous gestion : 1,4 milliard \$ en courtage de plein exercice et 78 millions \$ en courtage à escompte

Vente de BLC-Edmond de Rothschild



BANQUE
LAURENTIENNE

en millions de dollars

Prix de disposition, net	67,8 \$
moins:	
Revenu reporté en vertu des clauses de récupération	-26,2 \$
Actif net cédé, incluant le montant lié à l'achat des actions de LCFER	-29,5 \$
	12,0 \$
Frais associés à la transaction	-2,3 \$
Réduction de valeur initiale d'investissement sous forme de mises de fonds initiales	-4,4 \$
Gain net avant impôts sur le revenu	5,4 \$
Impôts sur le revenu	-0,2 \$
Gain découlant des activités abandonnées	5,2 \$
Revenu constaté relativement aux clauses de récupération	4,4 \$
Bénéfice découlant des activités abandonnées, net des impôts sur les bénéfices	9,7 \$

- **Transaction finalisée au cours du premier trimestre 2005 (31 décembre 2004)**
- **Clauses de récupération**
 - Dispositions de récupération :
 - Période de cinq ans
 - 5,2 M \$ par année, si les ventes nettes annuelles n'atteignent pas 50 M \$, pour un maximum de 26,2 M \$
 - Clause de rattrapage, si les ventes nettes cumulatives atteignent 290 M \$ à la sixième année
 - Performance des ventes nettes des Fonds R : plus du double du niveau de ventes requis
 - Montant additionnel de 8,3 M \$ si les ventes nettes cumulatives atteignent 350 M \$ à la fin de la cinquième année

Partenariat avec la FTQ



BANQUE
LAURENTIENNE

« Ce moment va passer à l'histoire... Au cours des prochains mois, nous lancerons un appel à tous nos membres ainsi qu'à leurs familles afin qu'ils adoptent la Banque Laurentienne comme leur institution financière de choix, s'ils sont présentement clients d'une institution financière non syndiquée. »

Serge Cadieux, vice-président de la FTQ et directeur québécois du Syndicat des employées et employés professionnels-les et de bureau

Assemblée annuelle des actionnaires, mars 2005

Programme *Complicité* de la Banque Laurentienne

(lancé le 12 octobre 2005)

- *Offert en exclusivité aux 550 000 membres de la FTQ ainsi qu'à leurs familles*
- Trois types de produits :
 - Carte de crédit VISA Banque Laurentienne *Complicité*
 - Trio de forfaits bancaires économiques permettant de réduire les frais reliés aux transactions quotidiennes
 - Plan « Accès à la propriété » offrant diverses alternatives aux futurs propriétaires