



COMMUNIQUÉ

Pour diffusion immédiate

ASSEMBLÉE ANNUELLE DE LA BANQUE LAURENTIENNE : LES RÉSULTATS DE 2007 CONFIRMENT LE SUCCÈS DE SA STRATÉGIE D'AFFAIRES

Montréal, 11 mars 2008 – Monsieur Réjean Robitaille, président et chef de la direction de la Banque Laurentienne, a fait le bilan des réalisations de son entreprise pour l'année 2007 lors de l'assemblée annuelle des actionnaires, tenue aujourd'hui au Monument-National, à Montréal.

Au terme de la première année de son mandat, Monsieur Robitaille a déclaré que la Banque a connu un excellent exercice financier, tributaire de la planification rigoureuse menée au cours des dernières années. « Aujourd'hui, nous pouvons réaliser à quel point la Banque a accéléré sa croissance en développant ses secteurs d'activité, en rentabilisant davantage ses opérations et en mettant en œuvre des initiatives porteuses, a indiqué le président et chef de la direction. Le bilan à cet égard est très éloquent. »

En effet, le résultat net pour l'année 2007, à 3,48 \$ dilué par action ordinaire, représente une hausse de 40 % par rapport à l'année 2006. Cette tendance à la hausse s'est poursuivie au premier trimestre alors que les résultats de base ont connu une amélioration de 30 % par rapport au trimestre correspondant de 2006.

« L'un des faits marquants de l'année a définitivement été la croissance des volumes de portefeuilles, avec une hausse de 9 % des prêts et acceptations bancaires, et de 6 % du portefeuille des dépôts, a poursuivi Monsieur Robitaille. Ceci représente une augmentation de plus de 2,0 milliards de dollars en termes de volumes. »

La croissance s'est aussi poursuivie au premier trimestre, alors que le rendement de l'avoir des actionnaires ordinaires – avant un ajustement d'impôt spécial – s'établissait à 10,9 %. Cette performance est le signe d'une très bonne situation financière, appuyée sur un bilan et des ratios de capital solides. Comme la direction en a déjà fait état, l'exposition de la Banque aux papiers commerciaux adossés à des actifs émis par des conduits non bancaires a été très limitée, et a eu une très faible incidence sur sa situation financière.

Une place solide dans l'industrie bancaire

La répartition équilibrée du bénéfice net de la Banque constitue un avantage certain : une proportion de 42 % de ce bénéfice net provient des Services aux particuliers, 29 % de B2B Trust, 22 % des Services financiers aux entreprises; et 7 %, de notre filiale de courtage, Valeurs mobilières Banque Laurentienne. Celle-ci occupe d'ailleurs une place de choix au Canada dans le secteur du courtage institutionnel/Revenu fixe, où elle se situe au huitième rang. La provenance des prêts assure aussi à la Banque une bonne répartition géographique, avec 59 % des prêts en provenance du Québec et 41 %, des autres provinces.

Un positionnement auprès de clientèles spécifiques

Comme le veut sa stratégie d'affaires, la Banque Laurentienne se concentre dans les segments d'affaires où elle est très compétitive : ceux des clients particuliers, principalement au Québec; des PME et des promoteurs immobiliers, dans le marché canadien; et des intermédiaires financiers indépendants, partout au pays.

Avec ses 156 succursales de services financiers aux particuliers sur tout le territoire québécois, la Banque Laurentienne dispose du troisième plus important réseau de succursales au Québec, ce qui lui permet de bénéficier d'un moteur de croissance très avantageux. Sa présence est particulièrement importante sur l'île de Montréal, où elle compte 65 succursales. De plus, la Banque occupe des positions concurrentielles enviables dans plusieurs de ses marchés régionaux.

La Banque Laurentienne continue de se démarquer par son approche innovatrice en matière de service en succursale. Elle a ainsi procédé récemment à l'ouverture de son deuxième Café-Banque Espresso, sur le Plateau Mont-Royal à Montréal. Ce concept innovateur – tout comme celui de ses 21 boutiques de services financiers – met de l'avant une approche différente dans la prestation de services bancaires. Cette formule a pour but d'améliorer l'expérience-client et de simplifier la gestion des affaires bancaires dans une atmosphère chaleureuse.

Au service des PME et des promoteurs immobiliers au Canada, la Banque occupe une position majeure dans le marché du financement immobilier, avec une équipe de fort calibre et des bureaux dans plusieurs villes canadiennes, dont Calgary, Vancouver, Toronto et Montréal. De même, au Québec, des équipes spécialisées répondent aux besoins des PME et des entreprises du secteur agricole dans une vingtaine de centres d'affaires commerciales. Les clients commerciaux, chez qui on retrouve de nombreuses PME, bénéficient de services toujours plus près de leur réalité et de leurs préoccupations. En 2007, la Banque a développé à leur intention les forfaits Affaires Performance, ainsi que deux nouvelles cartes de crédit, Visa Affaires et Visa Affaires Performance. Ces innovations démontrent clairement la volonté de la Banque de poursuivre son développement auprès de ce marché.

Quant au segment des intermédiaires financiers indépendants à travers le pays, la filiale de la Banque, B2B Trust, occupe une position de premier ordre à titre de plus important tiers-fournisseur de prêts à l'investissement, et de plus important fournisseur de produits de dépôt en gros au Canada. En concluant à la fin de 2007 une entente avec Placements AIM Trimark, l'une des plus importantes sociétés de gestion de placements au pays, B2B Trust a franchi le seuil marquant des 50 alliances de distribution pour ses programmes de prêts à l'investissement et de prêts REER. B2B Trust est maintenant associée aux 25 principales sociétés de fonds communs de placement qui ne disposent pas de programmes de prêts internes et préfèrent s'allier avec un fournisseur reconnu de prêts à l'investissement.

Banque Laurentienne : un employeur de choix

En raison de sa croissance soutenue, la Banque Laurentienne est en mesure d'offrir de plus en plus d'occasions de carrière. Son siège social étant situé à Montréal, elle offre une grande diversité de postes, dans toutes les fonctions que requiert la gestion d'une institution financière, en plus des possibilités qu'elle offre ailleurs au Canada. Le président de la Banque Laurentienne en est d'ailleurs un exemple éloquent : après s'être joint à l'entreprise il y a une vingtaine d'années comme vérificateur interne, il en occupe aujourd'hui le plus haut poste.

La Banque offre en outre aux employés plusieurs programmes très intéressants, dont l'Académie Banque Laurentienne. L'Académie regroupe à la fois un tout nouveau centre de développement, inauguré en novembre dernier, et l'ensemble des programmes de formation et de développement offerts aux employés afin de développer et mettre en valeur leurs talents et compétences. Un programme de développement des compétences individuelles des gestionnaires a notamment été lancé l'automne dernier. Cette initiative, *Leaders en action*, est fortement axée sur l'expérience client et vise à établir une vision et un langage communs pour tous les gestionnaires du réseau de succursales.

Avec ces investissements importants dans son capital humain, la Banque est convaincue qu'elle instaure des bases solides qui supporteront le développement à long terme de l'organisation. Au terme de l'assemblée annuelle, le président et chef de la direction a d'ailleurs rendu hommage aux efforts individuels de chacun : « Je tiens à adresser mes plus sincères remerciements à l'ensemble de nos employés : leur engagement et leur dévouement envers la Banque et chacun de nos clients sont à la base de notre réussite, a soutenu Monsieur Robitaille. Ils contribuent à chaque jour à l'amélioration de nos façons de faire et, par conséquent, de notre efficacité et de notre rentabilité. »

De solides assises pour le futur

À l'égard des actionnaires et clients, Monsieur Robitaille a renouvelé l'engagement de la Banque à veiller attentivement à leurs intérêts. « Dans un cas comme dans l'autre, la Banque visera toujours l'excellence. Nous vous invitons à continuer de partager notre confiance envers le développement de la Banque. » Il a conclu par ce constat : « La Banque Laurentienne est aujourd'hui une institution financière dotée de solides assises, qui démontre sa capacité à exploiter son important potentiel de développement. Nul doute que nous poursuivrons notre essor. »

À propos de la Banque Laurentienne du Canada

La Banque Laurentienne du Canada est une institution bancaire œuvrant partout au Canada qui offre toute une gamme de services financiers à sa clientèle. Elle se distingue tant par l'excellence de son service que par sa simplicité et sa proximité, et dessert les particuliers, de même que les petites et moyennes entreprises. La Banque offre également ses produits par l'intermédiaire d'un vaste réseau de conseillers financiers indépendants, par l'entremise de B2B Trust, ainsi que des services de courtage de plein exercice par l'intermédiaire de Valeurs mobilières Banque Laurentienne.

La Banque Laurentienne du Canada est solidement implantée au Québec avec le troisième plus important réseau de succursales. Ailleurs au Canada, elle détient une place de choix dans des segments de marché bien spécifiques. La Banque Laurentienne du Canada gère un actif au bilan de plus de 18 milliards \$, de même que des actifs administrés de plus de 15 milliards \$. Fondée en 1846, elle compte près de 3 400 employés.

- 30 -

Pour renseignements :

Gladys Caron

Vice-présidente

Affaires publiques, communications et relations avec les investisseurs

Bureau : 514-284-4500, poste 7511

Cellulaire : 514-893-3963

gladys.caron@banquelaurentienne.ca