

ASSEMBLÉE ANNUELLE DE LA BANQUE LAURENTIENNE : UNE INSTITUTION SOLIDE DANS UNE POSITION FAVORABLE POUR FAIRE DES AFFAIRES ET ACCENTUER SA CROISSANCE

Montréal, 10 mars 2009 – 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 2008 lors de l'assemblée annuelle des actionnaires, tenue aujourd'hui au Monument-National, à Montréal. La Banque Laurentienne a connu en 2008 la meilleure performance financière de son histoire. L'institution a dépassé tous les objectifs de performance qu'elle s'était fixés, et a également enregistré de solides résultats pour le premier trimestre de 2009.

« Ces bons résultats sont le fruit des efforts cumulés des dernières années, a indiqué M. Robitaille. À mesure qu'il se concrétise, notre plan d'affaires favorise notre croissance et nous confirme que nous avons choisi la bonne voie. De plus, nos solides bases de capital et de liquidités nous positionnent très bien pour profiter des occasions de croissance qui se présenteront dans le marché canadien, autant en termes de croissance interne de nos volumes que d'acquisitions d'actifs. Face aux défis à venir, nous sommes confiants qu'en poursuivant la mise en œuvre de notre plan stratégique, nous continuerons notre croissance. Nous sommes déterminés à progresser et à assurer le développement durable de la Banque à long terme. En déployant nos forces et nos compétences, nous nous donnons les meilleures chances de succès », a conclu M. Réjean Robitaille.

Agir avec prudence

M. Robitaille a rappelé que la Banque Laurentienne n'a aucune exposition directe aux instruments du marché hypothécaire américain, pas plus qu'aux produits de crédit structurés complexes, et ne comptait que très peu de papiers commerciaux adossés à des actifs, ou PCAA, qui ont mené à l'entente de Montréal.

« Notre approche prudente, combinée à la justesse de notre plan d'affaires, nous confère une position enviable dans l'industrie bancaire canadienne et nord-américaine, a poursuivi le PDG de la Banque Laurentienne. Nous avons enregistré, au terme de l'exercice financier 2008, un bénéfice net record de 102,5 millions de dollars, qui représente une croissance de 8 % par rapport à l'année précédente. » Par ailleurs, les portefeuilles de prêts et dépôts de la Banque ont connu une croissance de plus de 3 milliards de dollars en une seule année, ce qui représente aussi un record pour l'institution. Depuis 2004, année où a débuté le déploiement du nouveau positionnement d'affaires de la Banque, la croissance annuelle composée du bénéfice net par action a été de 30 %.

Une structure qui favorise la croissance

Le président et chef de la direction a présenté les quatre lignes d'affaires qui constituent les fondements de la structure organisationnelle de la Banque et servent de lien privilégié avec ses clients. Toutes les lignes d'affaires de la Banque ont contribué à sa croissance en 2008.

Plus important groupe de la Banque en termes de nombre d'employés avec quelque 2 200 personnes, le secteur **Particuliers et PME Québec** est responsable de desservir les clients

particuliers et d'offrir aux PME du Québec les produits et services financiers dont elles ont besoin. En 2008, le secteur des services aux particuliers a bénéficié d'importants investissements pour son réseau de succursales et de guichets automatiques. Le réseau de succursales de la Banque Laurentienne est d'ailleurs le troisième plus important au Québec. Cette ligne d'affaires comprend également le groupe PME Québec, qui dessert cette clientèle à partir de 10 centres d'affaires commerciales et sept centres d'affaires agricoles.

La ligne d'affaires **Financement immobilier et commercial** se concentre sur trois créneaux de marché : les comptes majeurs, le financement immobilier au Canada et le financement commercial en Ontario. L'équipe des comptes majeurs se concentre sur les clients commerciaux du Québec, alors que le secteur du financement commercial compte quatre centres de financement commercial en Ontario. La Banque est également active à l'échelle du Canada en matière de financement immobilier, avec ses six centres de financement situés dans des marchés stratégiques.

Troisième ligne d'affaires de la Banque, **B2B Trust** est un chef de file en matière de fourniture de produits et services financiers aux 14 000 intermédiaires financiers au Canada, que ce soit des manufacturiers de fonds communs de placement, des compagnies d'assurances, des firmes de courtage, des courtiers hypothécaires ou des conseillers financiers. B2B Trust agit comme fournisseur auprès de ces types d'entreprises, qui redistribuent ses produits à leurs clients. L'entreprise est le leader canadien au chapitre des prêts à l'investissement.

Le quatrième secteur, **Valeurs mobilières Banque Laurentienne**, poursuit son expansion. Les clients institutionnels autant que particuliers ont accès à une gamme complète de services de courtage à partir de 15 bureaux au Québec et en Ontario. En 2008, Valeurs mobilières Banque Laurentienne a maintenu le cap sur sa stratégie de développement, alors que sa division Revenu fixe, bien positionnée pour rencontrer les besoins croissants de sa clientèle, a enregistré une solide rentabilité, compte tenu des défis que présentait le marché.

Des assises solides

En ce début d'année 2009, la Banque Laurentienne se trouve en très bonne position pour faire face à la situation économique. Dans ce contexte, l'institution agit avec prudence pour préserver tous ses acquis et poursuivre sa croissance. La Banque maintient les trois priorités – augmentation de sa rentabilité, amélioration de son efficacité et développement de son capital humain – qui lui ont permis d'améliorer sa performance globale, de renforcer ses assises et de donner un essor important à son développement.

À propos de la Banque Laurentienne

La Banque Laurentienne du Canada est une institution bancaire dont les activités s'étendent à l'échelle du Canada. Elle offre à ses clientèles tout un éventail de services financiers diversifiés et se distingue grâce à l'excellence de son service et son accessibilité. La Banque dessert ainsi les particuliers et les petites et moyennes entreprises, en plus d'offrir ses produits à un vaste réseau de conseillers financiers indépendants par l'entremise de B2B Trust. Elle offre aussi des services de courtage de plein exercice par l'intermédiaire de sa filiale Valeurs mobilières Banque Laurentienne.



Communiqué

POUR DIFFUSION IMMÉDIATE

Avec 156 succursales et 348 guichets automatiques, la Banque Laurentienne du Canada est solidement implantée au Québec, où elle exploite le troisième plus important réseau de succursales. Ailleurs au Canada, la Banque détient une position de choix dans certains segments de marché spécifiques. La Banque Laurentienne du Canada gère un actif au bilan de plus de 19 milliards \$. Fondée en 1846, elle compte aujourd'hui plus de 3 400 employés.

-30-

Renseignements :

Gladys Caron

Vice-présidente

Affaires publiques, communications et relations avec les investisseurs

514 284-4500, poste 7511

gladys.caron@banquelaurentienne.ca