

LA BANQUE LAURENTIENNE DU CANADA

Présentation faite à Scotia Capitaux
Sommet financier 2001

Henri-Paul Rousseau
Président et chef de la direction
Le 11 septembre 2001
Disponible à www.banquelaurentienne.ca



BANQUE LAURENTIENNE

I. Principales priorités

II. Objectifs stratégiques

III. Résultats financiers



BANQUE LAURENTIENNE

I. Principales priorités de la BLC

I. Créer de la valeur pour les actionnaires

- Continuer d'améliorer le RAO et BPA



BANQUE LAURENTIENNE

I. Principales priorités de la BLC

II. Accélérer la croissance de nos créneaux

- Créer des activités bancaires plus efficaces, centrées sur le client
- Accélérer la croissance rentable de B2B Trust et Services aux intermédiaires
- Atteindre une masse critique dans les activités de gestion du patrimoine avec des partenaires



I. Principales priorités de la BLC

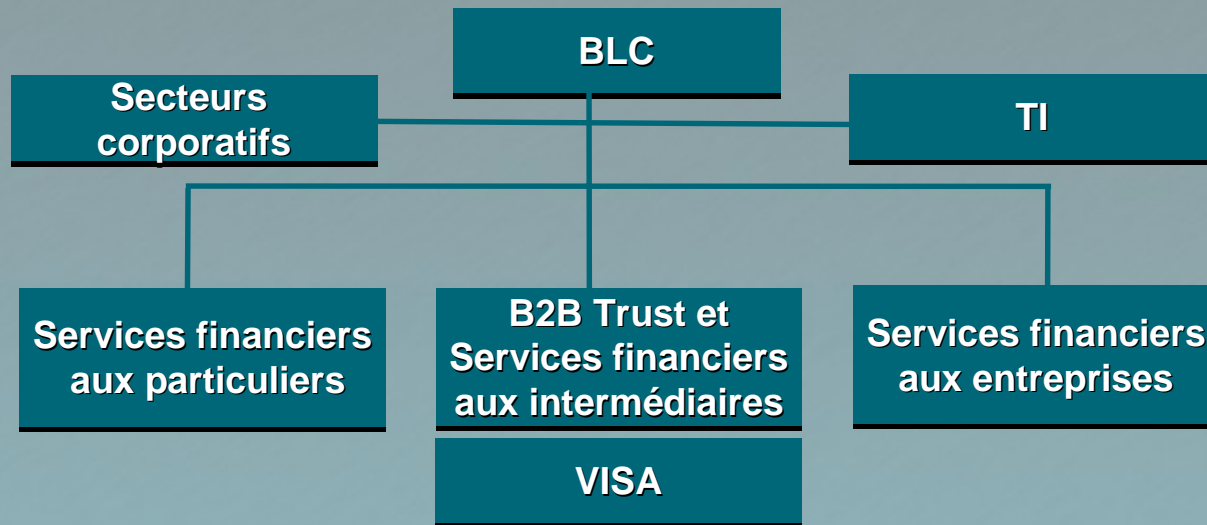
III. Améliorer l'efficacité...

- Regrouper les activités bancaires (Services aux particuliers, aux entreprises et Visa), restructurer l'organisation pour qu'elle soit davantage centrée sur le client, avec des champions en vente et service-clients
- Créer une ligne d'affaires centrée sur la gestion du patrimoine visant à produire des synergies et à atteindre une masse critique
- Préparer la transition vers une structure de société de portefeuille

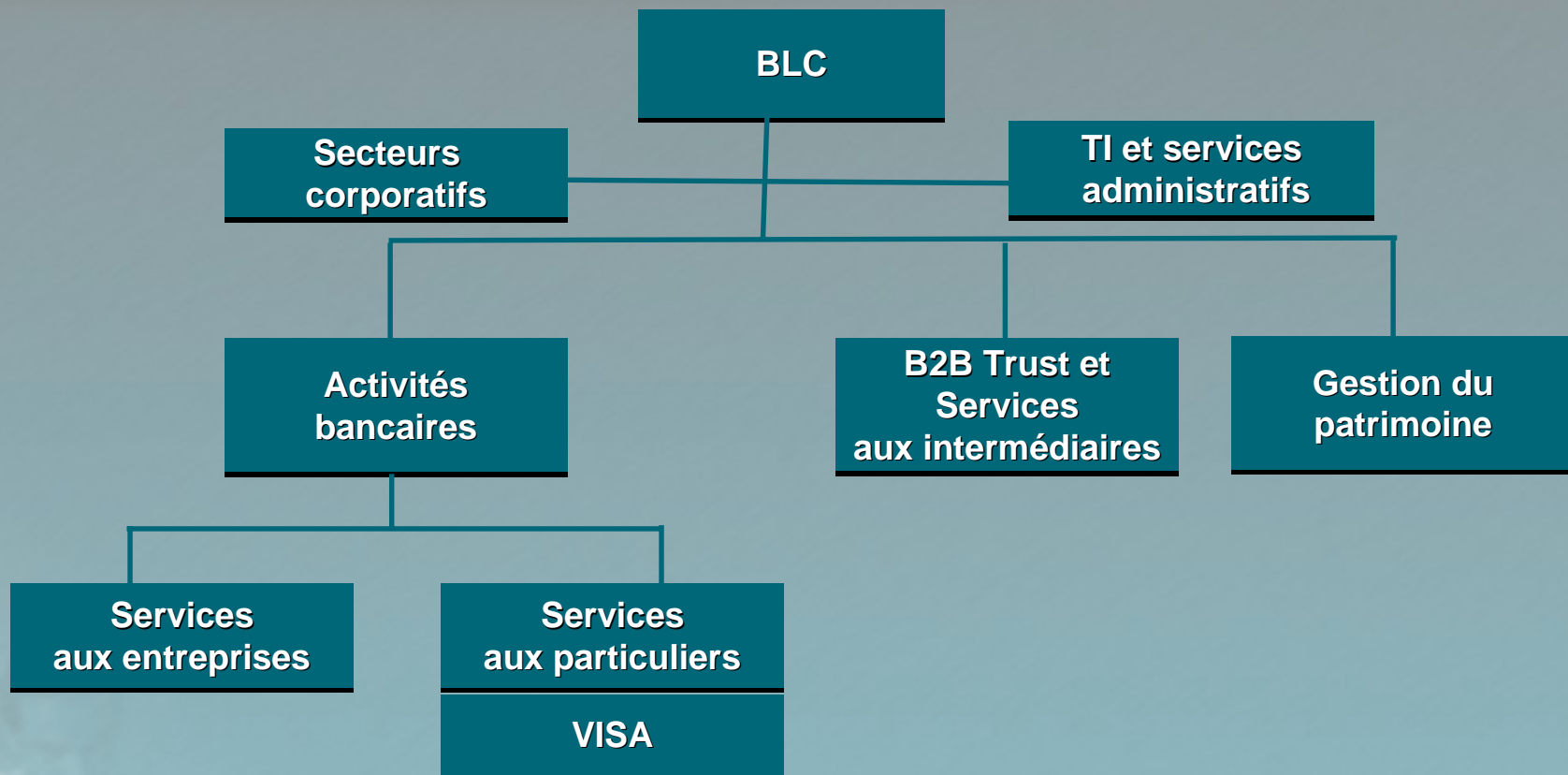
... au moyen de la provision pour frais de restructuration de 17,5 millions de dollars



La Banque Laurentienne - à ce jour



La Banque Laurentienne en 2002



II. Objectifs stratégiques de la BLC



BANQUE LAURENTIENNE

Objectifs stratégiques de la BLC

Objectifs

1. Mettre en œuvre des technologies de pointe
2. Créer des activités bancaires davantage centrées sur le client
3. Établir le statut de chef de file de B2B Trust
4. Positionner les activités de gestion du patrimoine
5. Préparer la transition vers une société de portefeuille

Plans

Simplifier les opérations et réduire la structure de coûts au minimum

Améliorer l'efficacité, les structures et se concentrer sur une approche clairement centrée sur le client

Miser sur un solide réseau composé de 10 000 IFI et partenaires de distribution

Maximiser l'efficacité et la synergie avec les partenaires

Mettre en œuvre des outils de planification efficace de gestion du risque, du capital et de régie d'entreprise en vue de la migration vers une société de portefeuille

1. Technologies de l'information

Développements récents

- D'importants investissements ont été effectués entre 1998 et 2001 : plus de 135 millions de dollars
- Impartition et partenariats
 - CGI - développement
 - IBM - opérations
 - FISERV - entrepôt de données
 - FDR - carte de crédit
 - Webdoxs - présentation de factures
 - Cashedge - regroupement de comptes
- Prix et sondages
 - L'Octas 2001 et le prix du Concours de l'informatique et de la productivité pour l'avenir pour la mise en œuvre par la BLC de la plateforme technologique de B2B Trust
 - Sondage Gomez : La BLC s'est classée 2^e sur 14 institutions financières canadiennes pour les services bancaires sur Internet alors qu'elle s'était classée 3^e au sondage précédent.

1. Technologies de l'information

Objectifs stratégiques

- Impartition en vue d'obtenir la meilleure technologie
- Réaliser des économies d'échelle
- Miser sur notre plateforme technologique de grossiste

Plans

- Réalisé
- Utiliser une architecture technologique commune
- Concevoir les produits en fonction des stratégies des lignes d'affaires



2. Activités bancaires - Services aux particuliers

Développements récents

- Lancement de la plateforme Internet de la Banque en 2000
- Fin de l'intégration des 43 succursales de la Banque Scotia au Québec
- Établissement de la position de chef de file dans le financement aux points de vente partout au Canada. 6 200 points de vente grâce aux ententes avec des partenaires tels Bombardier Capital, Arctic Cat, Doral, Campion et autres
- Réalisation du programme SAVA I, notamment les principales initiatives visant l'entreposage de données, la rémunération et autres



2. Activités bancaires - Services aux particuliers

Objectifs stratégiques

- Se concentrer sur la création de nouvelles clientèles et sur l'amélioration du service et ainsi devenir le principal banquier
- Améliorer l'efficacité du réseau de succursales
- Améliorer la rétention et le service à la clientèle
- Augmenter la croissance des revenus autres que d'intérêt

Plans

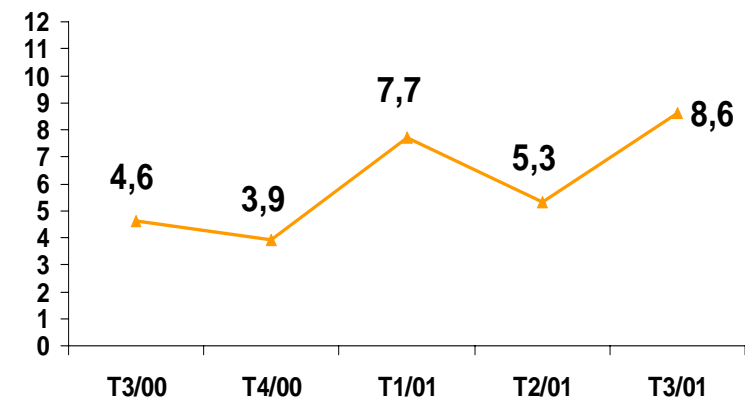
- Miser sur le financement aux points de vente et sur la plateforme technologique utilisée pour les cartes de crédit
- Poursuivre le projet d'amélioration du service (SAVA II) pour soutenir et accélérer la croissance
- Aligner les commissions de courtage sur les frais administratifs et l'actif sous gestion par rapport aux commissions sur vente
- Se concentrer sur la croissance des services d'assurance-crédit, des fonds communs de placement et d'autres activités générant des frais autres que d'intérêt
- Déterminer les activités visées par la provision pour frais de restructuration

2. Activités bancaires - Services aux particuliers

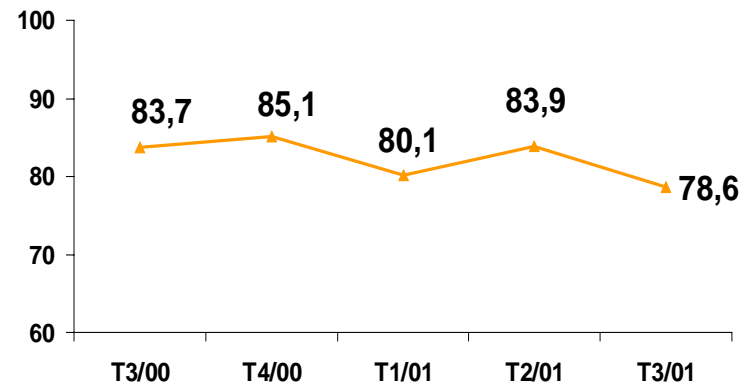
Augmentation de 5 % du ratio d'efficacité découlant de l'acquisition des succursales de la Banque Scotia et du programme SAVA I

SERVICES AUX PARTICULIERS

Bénéfice net (M \$)



Ratio d'efficacité (%)



2. Activités bancaires - Services aux entreprises

Développements récents

- Partenariat avec Penfund Management Limited pour les financements de type mezzanine et avec Associates Capital Limited pour le crédit-bail
- Partenariat avec la BDC pour un fonds d'emprunt de 100 M \$
- Programme de titrisation de prêts immobiliers (titres adossés à des prêts hypothécaires) 200 millions de dollars en janvier 2001
- Offre conjointe de financement par la BLC et Textron
- Site Web utilisé par plus de 70% des clients des Services aux entreprises



2. Activités bancaires - Services aux entreprises

Objectifs stratégiques

- Maintenir l'excellent rendement et poursuivre l'expansion rentable
- Continuer à améliorer le RAO au moyen de la titrisation et d'autres stratégies
- Développer une stratégie de commerce électronique

Plans

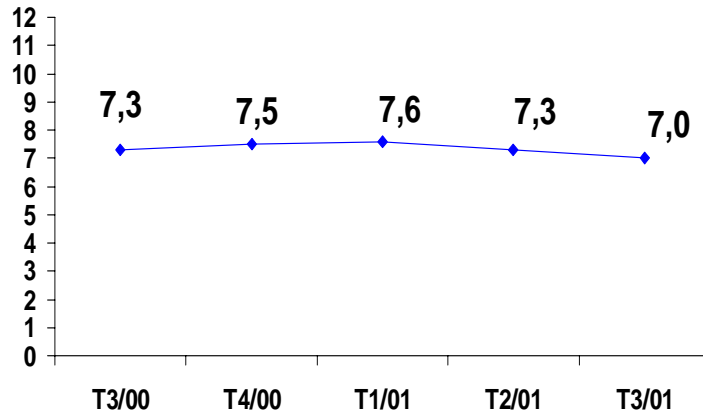
- Améliorer la gestion du risque et l'établissement des prix
- Produire une synergie avec les activités des services aux particuliers
- Rechercher des partenaires possédant le capital, la technologie et l'actif complémentaire pour accélérer la croissance des Services aux entreprises
- Augmenter les activités générant des revenus autres que d'intérêt



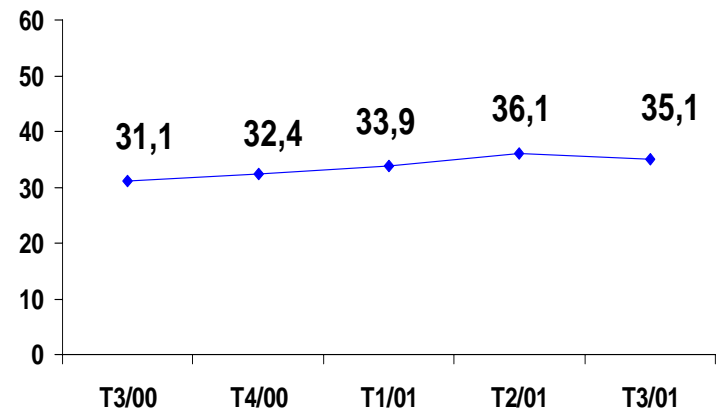
2. Activités bancaires - Services aux entreprises

Une ligne d'affaires efficace et rentable

Bénéfice net (M \$)



Ratio d'efficacité (%)



3. B2B Trust et Services aux intermédiaires

Développements récents de B2B Trust

- Réalisation du premier appel public à l'épargne dans un marché très difficile

ALLIANCES

- Programme de prêts à l'investissement de marque privée AIC
- Programme de prêts à l'investissement et produits bancaires - Groupe Financier Partenaires Cartier
- Produits financiers et bancaires portant la marque SchwabOne de Charles Schwab Canada

SERVICES AUX IFI

- Choix du conseiller - une gamme de produits et de services bancaires distribués exclusivement par les IFI



3. Établir le statut de chef de file de B2B Trust

Objectifs stratégiques

- Développer un réseau de IFI
- Développer le réseau des partenaires financiers non-bancaires
- Développer des réseaux de distribution autres

Plans

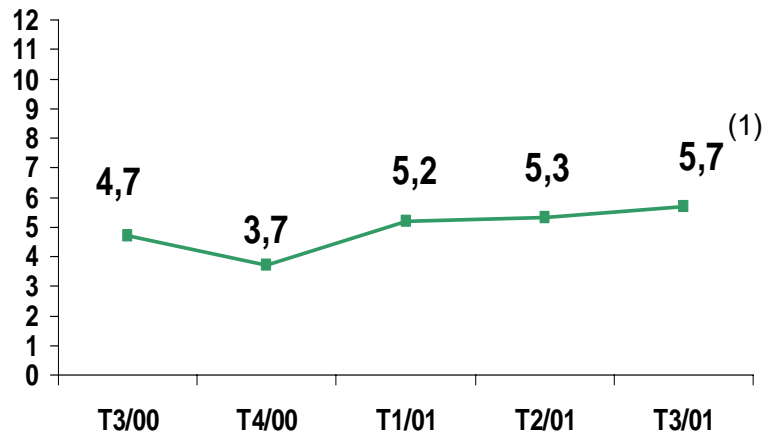
- Améliorer le service à la clientèle avec les IFI
- Lancer la gamme de produits Choix du conseiller
- Miser sur la livraison des ententes de partenariat et la signature de nouvelles ententes
- Lancer de nouveaux produits de crédit et de gestion du patrimoine

3. B2B Trust

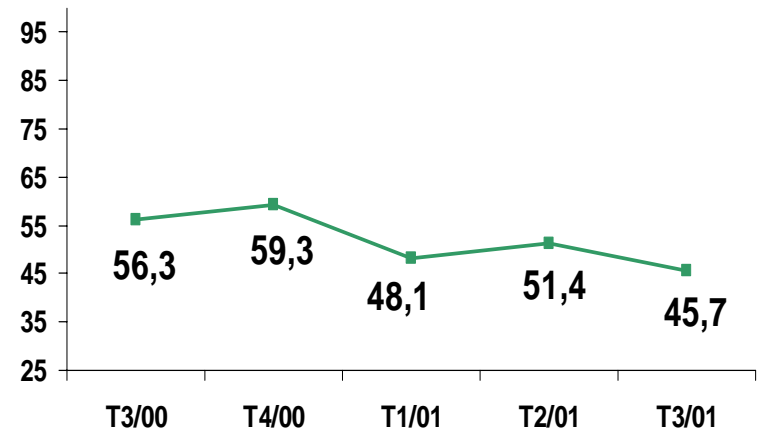
Les résultats de la première année sont prometteurs

B2B TRUST

Bénéfice net (M \$)



Ratio d'efficacité (%)



(1) Excluant les éléments spéciaux

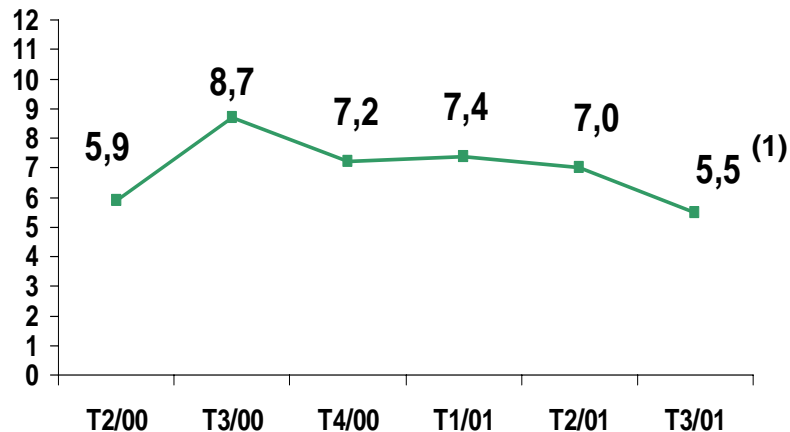


BANQUE LAURENTIENNE

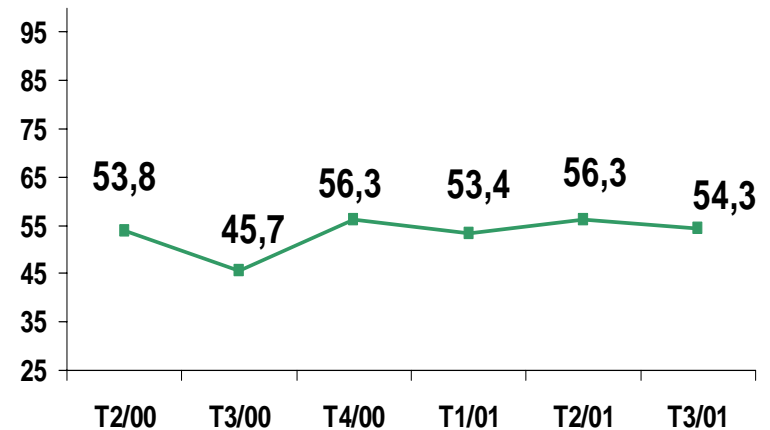
3. B2B Trust et Services aux intermédiaires Contribution aux résultats de la BLC

B2B TRUST ET SERVICES AUX INTERMÉDIAIRES

Bénéfice net (M \$)



Ratio d'efficacité (%)



(1) 7,3 M\$ avant l'élément spécial d'impôt et la part des actionnaires sans contrôle



4. Gestion du patrimoine ... pourquoi maintenant?

- Davantage de revenu autres que d'intérêt
- Moindres exigences de capital et meilleur RAO
- Meilleure valeur sur le marché
- Bonne croissance à long terme
- Pourquoi maintenant?
 - La BLC possède maintenant les capacités technologiques
 - Le moment est opportun compte tenu des conditions du marché (les occasions et la valeur sont appropriés)



4. Gestion du patrimoine

Objectifs stratégiques

- Réorganiser les activités de façon à créer une ligne d'affaires de gestion du patrimoine
- Générer des synergies entre les activités de façon à mieux servir les clients à valeur nette élevée
- Établir une masse critique avec les partenaires

Plans

- Commencer la divulgation des résultats de cette ligne d'affaires au T1 2002
- Réorganiser en fonction de la restructuration prévue
- Permettre la croissance naturelle et une expansion selon les occasions d'affaires



5. Secteurs corporatifs

Préparer la transition vers une société de portefeuille

Objectifs stratégiques

- Mettre en œuvre les meilleures pratiques en matière de gestion intégrée du risque
- Mettre en œuvre les meilleures pratiques de régie d'entreprise
- Adapter les secteurs de l'entreprise aux changements législatifs

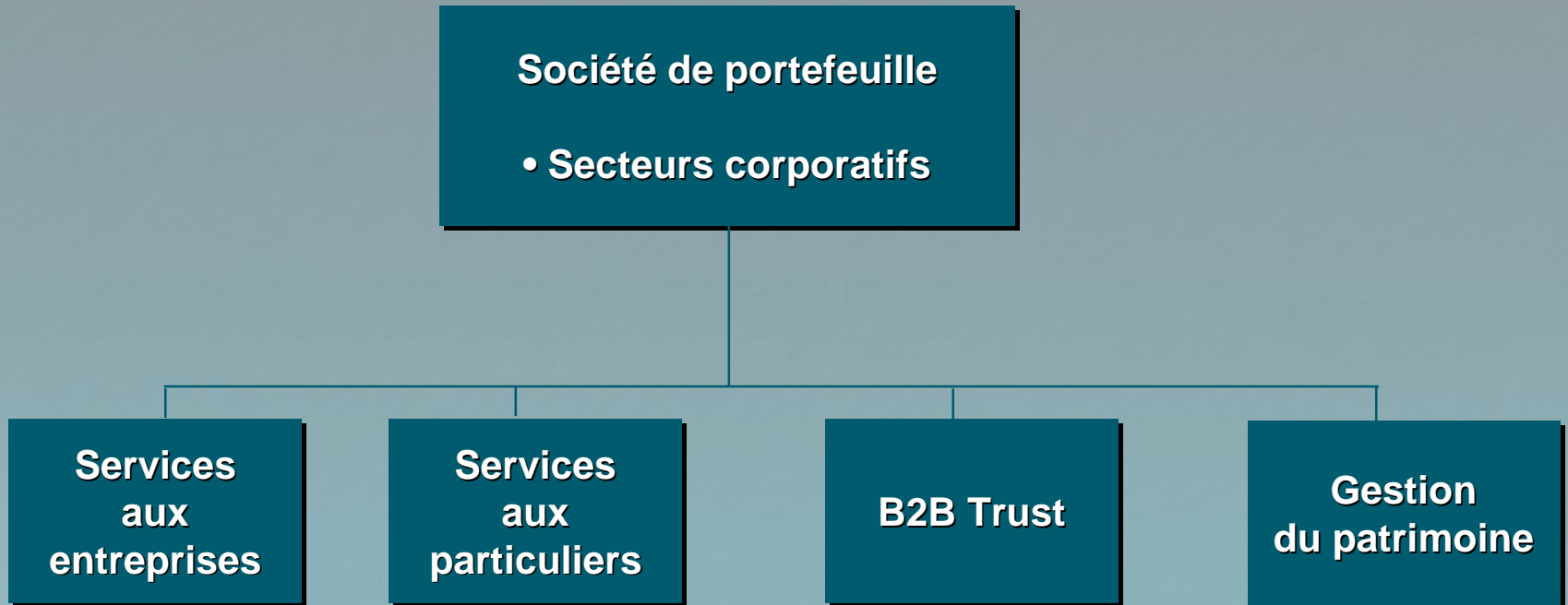
Plans

- Gestion du risque opérationnel
- VAR à l'égard du risque lié au crédit
- Rentabilité ajustée en fonction du risque (RAROC)
- Préparation de la structure en vue d'une société de portefeuille



5. La BLC et la société de portefeuille

Une réorganisation qui permettrait la création d'un contexte favorisant une valeur maximum



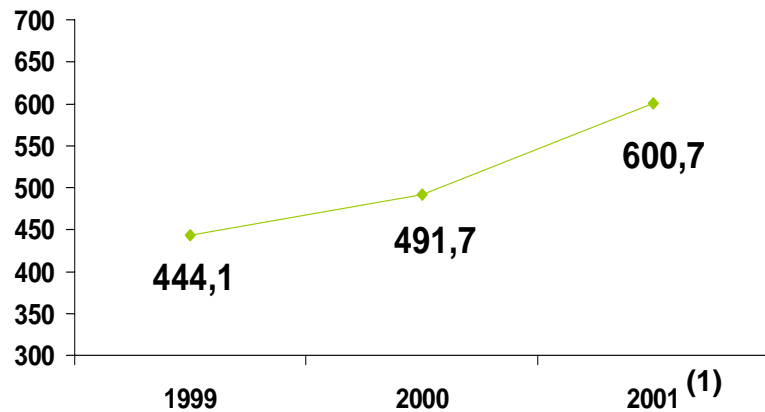
III. Résultats financiers de la BLC



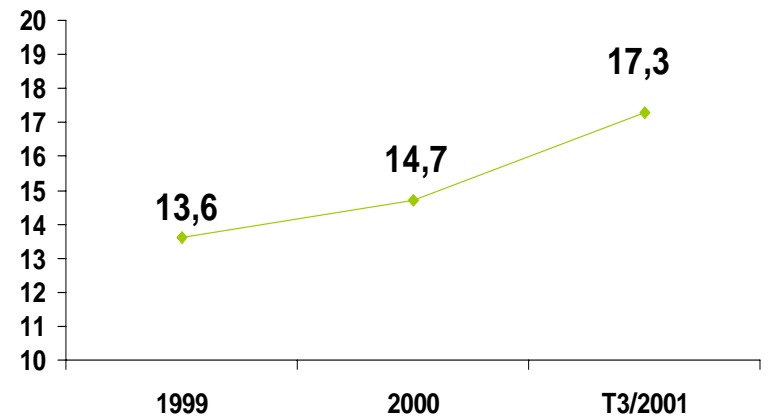
BANQUE LAURENTIENNE

Croissance de la BLC...

Revenu total (M \$)



Bilan (G \$)



(1) 3T annualisés à ce jour, excluant les éléments spéciaux



BANQUE LAURENTIENNE

dans les principales lignes d'affaires...

T3/2001 c.T3/ 2000

Services aux particuliers incluant

les succursales de la Banque Scotia au Québec 1,7 G \$

B2B Trust et Services aux intermédiaires 0,3 \$

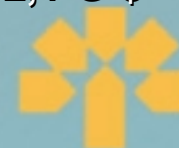
Services aux entreprises 0,2 \$

Autres 0,6 \$

Total partiel 2,8 \$

Titrisation (0,7 \$)

Croissance nette 2,1 G \$



augmentation de la marge nette d'intérêt... (% de l'actif moyen)

RNI (BIE) au T3/00 2,05

Marge de produits à taux fixes 0,11

Marge de produits à taux variables 0,10

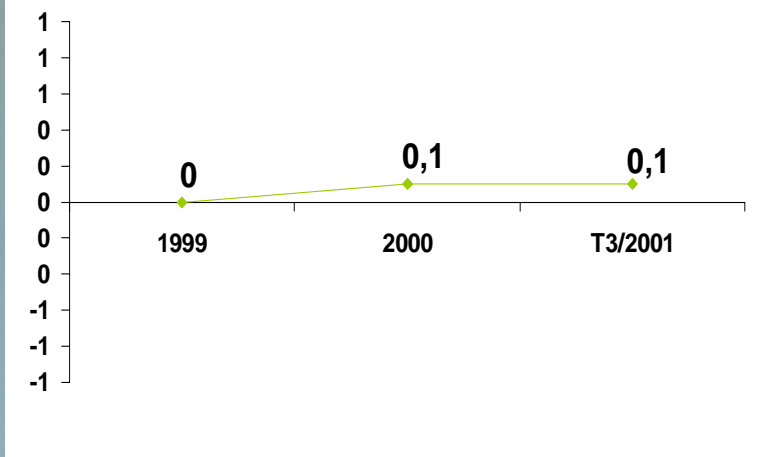
**Autres (désintermédiation,
titrisation, dépôts institutionnels et autres) -0,13**

RNI (BIE) au T3/01 2,13

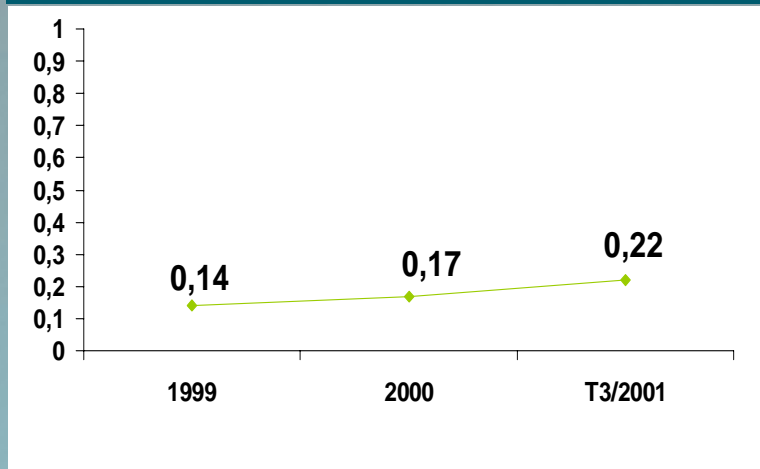


maintien d'actifs de bonne qualité...

% des prêts non productifs nets sur le total des prêts

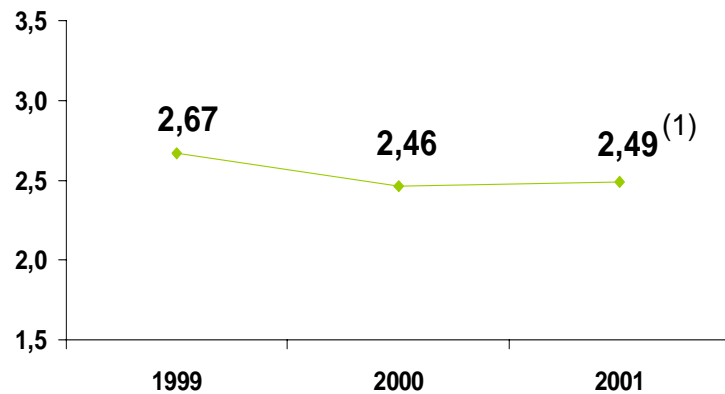


Provision pour pertes sur prêts en % de l'actif

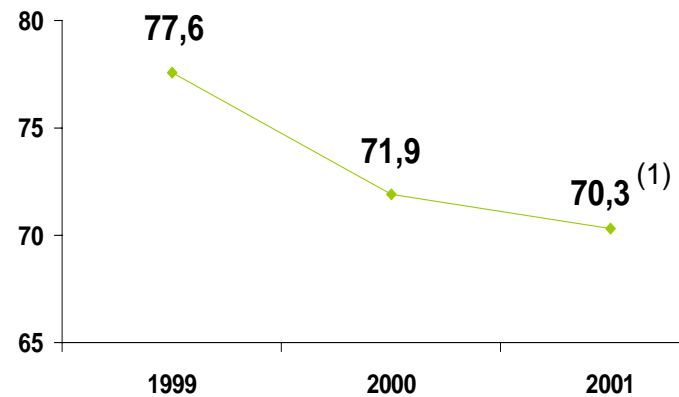


amélioration de la productivité et de l'efficacité...

Dépenses en % de l'actif



Ratio d'efficacité (%)



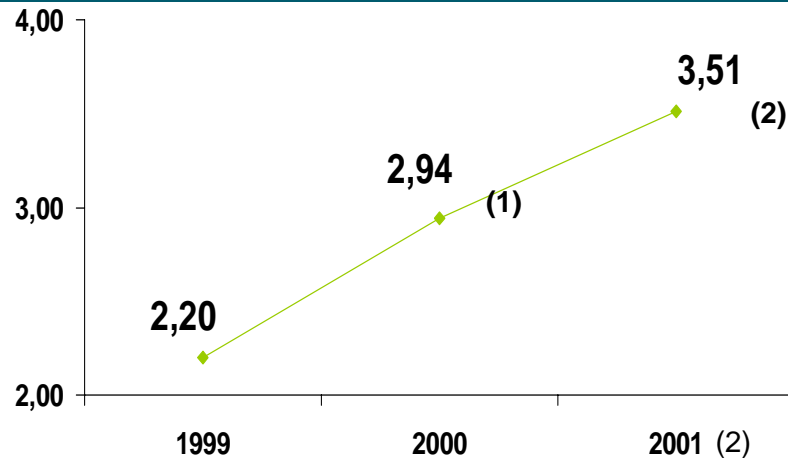
(1) À ce jour, excluant les éléments spéciaux



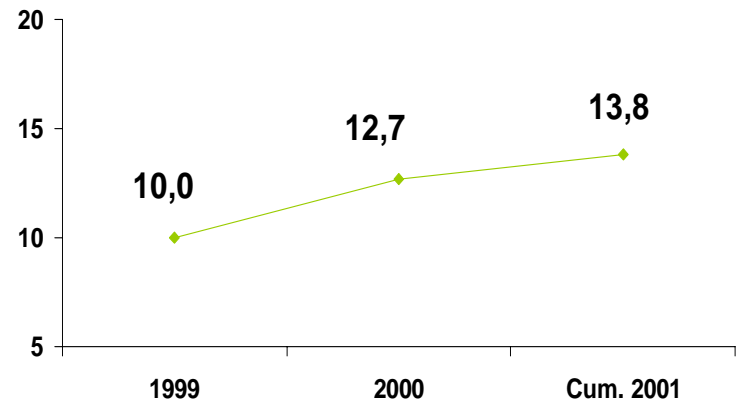
BANQUE LAURENTIENNE

création d'un environnement favorable pour la croissance du BPA et du RAO

Bénéfice trimestriel dilué par action avant les charges d'écart d'acquisition (\$)



RAO (%)



- (1) Excluant l'économie d'impôt de 0,50 \$ par action
(2) 3T annualisés à ce jour



- Croissance de la BLC...
- dans les principales lignes d'affaires...
- augmentation de la marge nette d'intérêt...
- maintien d'actifs de bonne qualité...
- amélioration de la productivité et de l'efficacité...
- création d'un environnement favorable pour la croissance du BPA et du RAO.



La Banque Laurentienne - Une valeur attrayante

	Laurentienne Septembre 2001	Six grandes banques (moyenne)
Valeur au marché	32.00 \$	-----
Taux de rendement des actions	3.38 %	2.77 %
Ratio cours / bénéfice (2002)	8.9x	11.3x
Valeur au marché contre valeur comptable	121 %	200 %



BANQUE LAURENTIENNE

Cette présentation et tout communiqué afférent peuvent contenir des énoncés prospectifs, incluant des énoncés relatifs aux affaires et au rendement financier prévu de la Banque Laurentienne. Ces énoncés prospectifs ne tiennent pas compte d'un certain nombre de risques et d'incertitudes. Par conséquent, la différence entre les résultats prévus et les résultats réels peut être importante, surtout en ce qui concerne les activités du marché mondial des capitaux, les changements apportés aux politiques monétaires et économiques du gouvernement, les taux d'intérêt, les niveaux d'inflation, la conjoncture économique en général, les développements législatifs et réglementaires, la concurrence et les changements technologiques.



BANQUE LAURENTIENNE