

# **APPEL CONFÉRENCE**

**Résultats du 3<sup>e</sup> trimestre 2011 et  
annonce de deux transactions  
avec la Corporation financière  
Mackenzie**

**Le 2 septembre 2011, 13 h 30  
1-866-696-5910, code 5434570**

La Banque Laurentienne du Canada peut à l'occasion, dans le présent document, dans d'autres documents déposés auprès des organismes de réglementation canadiens ou dans d'autres communications, faire des énoncés prévisionnels, écrits ou oraux, au sens des lois applicables en matière de valeurs mobilières. Ces énoncés prévisionnels incluent mais ne sont pas limités à des énoncés relatifs au plan d'affaires et aux objectifs financiers de la Banque. Les énoncés prévisionnels formulés dans ce communiqué sont destinés à aider les actionnaires et les analystes financiers à mieux comprendre la situation financière de la Banque et ses résultats d'exploitation à la date et pour les périodes terminées aux dates indiquées, et pourraient ne pas être adéquats à d'autres fins. Les énoncés prévisionnels sont habituellement marqués par l'emploi du conditionnel et l'usage de mots tels que « perspectives », « croire », « estimer », « prévoir », « projeter », « escompter », « anticiper », « planifier », « pourrait », « devrait », « ferait », ou la forme négative ou des variantes de tels termes, ou une terminologie similaire.

De par leur nature, les énoncés prévisionnels sont fondés sur des hypothèses et comportent un certain nombre de risques et d'incertitudes d'ordre général et spécifique. Il est donc possible que les prévisions, projections et autres énoncés prévisionnels ne se matérialisent pas ou se révèlent inexacts. Quoique la Banque soit d'avis que les attentes exprimées dans ces énoncés prévisionnels sont raisonnables, elle ne peut assurer que ces attentes se révèlent exactes.

L'incidence pro forma de Bâle III sur les ratios de capital réglementaire est mesurée sur la base de l'interprétation, par la Banque, des règlements proposés par le Comité de Bâle sur le contrôle bancaire (CBCB) et des exigences afférentes établies par le Bureau du surintendant des institutions financières Canada (BSIF). L'incidence pro forma de Bâle III sur les ratios de capital réglementaire inclut également l'incidence de la conversion aux Normes internationales d'information financière (IFRS). Les règlements de Bâle et l'incidence de la conversion aux IFRS pourraient faire l'objet de nouvelles modifications, ce qui pourrait avoir une incidence sur les résultats de l'analyse réalisée par la Banque.

La Banque déconseille aux lecteurs de se fier indûment aux énoncés prévisionnels 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 prévisionnels, en raison de divers facteurs significatifs. Ces facteurs comprennent, entre autres, l'activité des marchés financiers, les changements des politiques monétaire, fiscale et économique 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 l'environnement technologique. La Banque prévient en outre que la liste de facteurs ci-dessus n'est pas exhaustive. Pour de plus amples renseignements sur les risques, incertitudes et hypothèses qui pourraient faire en sorte que les résultats réels de la Banque divergent des attentes exprimées, les personnes intéressées sont priées de consulter le Rapport annuel de la Banque sous le titre « Cadre de gestion intégrée des risques » et les autres documents publics déposés par la Banque et disponibles sur le site [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

En ce qui concerne la transaction visant les sociétés MRS, ces facteurs incluent aussi, sans toutefois s'y limiter : la possibilité que la transaction proposée ne soit pas conclue selon l'échéancier prévu, voire jamais, parce que des exigences réglementaires ou d'autres approbations et conditions à la conclusion de la transaction ne sont pas reçues ou satisfaites en temps opportun, voire jamais; la possibilité que les modalités de la transaction proposée puissent devoir être modifiées pour satisfaire à ces exigences réglementaires ou conditions; la possibilité que les avantages attendus de la transaction proposée, à savoir augmenter nos bénéfices et réaliser des synergies, ne puissent se concrétiser dans les délais prévus; le risque de ne pas pouvoir intégrer rapidement et efficacement les activités; le risque lié à la réputation et la réaction des clients de B2B Trust ou des sociétés MRS face à la transaction; et le fait que la direction doit consacrer beaucoup de temps aux questions relevant de l'acquisition.

La Banque ne s'engage pas à mettre à jour les énoncés prévisionnels, écrits ou oraux, émis par elle-même ou en son nom, sauf dans la mesure requise par la réglementation en matière de valeurs mobilières.

## **MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX PCGR**

La Banque utilise à la fois les principes comptables généralement reconnus (PCGR) du Canada et certaines mesures financières non conformes aux PCGR afin d'évaluer sa performance. Les mesures financières non conformes aux PCGR n'ont pas de définition normalisée et peuvent difficilement être comparables à des mesures semblables présentées par d'autres entreprises. La Banque considère que ces mesures financières non conformes aux PCGR fournissent aux investisseurs et aux analystes des renseignements utiles afin de leur permettre de mieux apprécier les résultats financiers et d'effectuer une analyse plus rigoureuse du potentiel de rentabilité et de développement de la Banque.

## **Pour toute question relative à cette présentation, veuillez communiquer avec :**

Gladys Caron, vice présidente, Affaires publiques, communications et relations avec les investisseurs  
Tél. : 514 284-4500, poste 7511 • Cell. : 514 893-3963  
[gladys.caron@banquelaurentienne.ca](mailto:gladys.caron@banquelaurentienne.ca)

## Résultats solides au T3 2011

- **Croissance de la rentabilité année sur année**
- **Croissance continue du bilan année sur année, dans tous les secteurs d'activité**
- **Bonne qualité de crédit avec des améliorations dans la plupart des portefeuilles**

## Deux transactions avec la Corporation Financière Mackenzie

- **Acquisition des sociétés MRS\***
  - Procure à B2B Trust de nouvelles possibilités de croissance tout en créant un fournisseur de premier plan en produits et services pour les conseillers financiers
- **Entente de distribution avec la Financière Mackenzie**
  - Rehausse notre offre de gestion de patrimoine avec la distribution des fonds Mackenzie aux clients particuliers du Québec

	T3-2011	T3-2010	Écart
Bénéfice net	35,3 M\$	30,1 M\$	17 %
Résultat dilué par action	1,34 \$	1,13 \$	19 %
Rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires	12,1 %	11,0 %	110 pdb

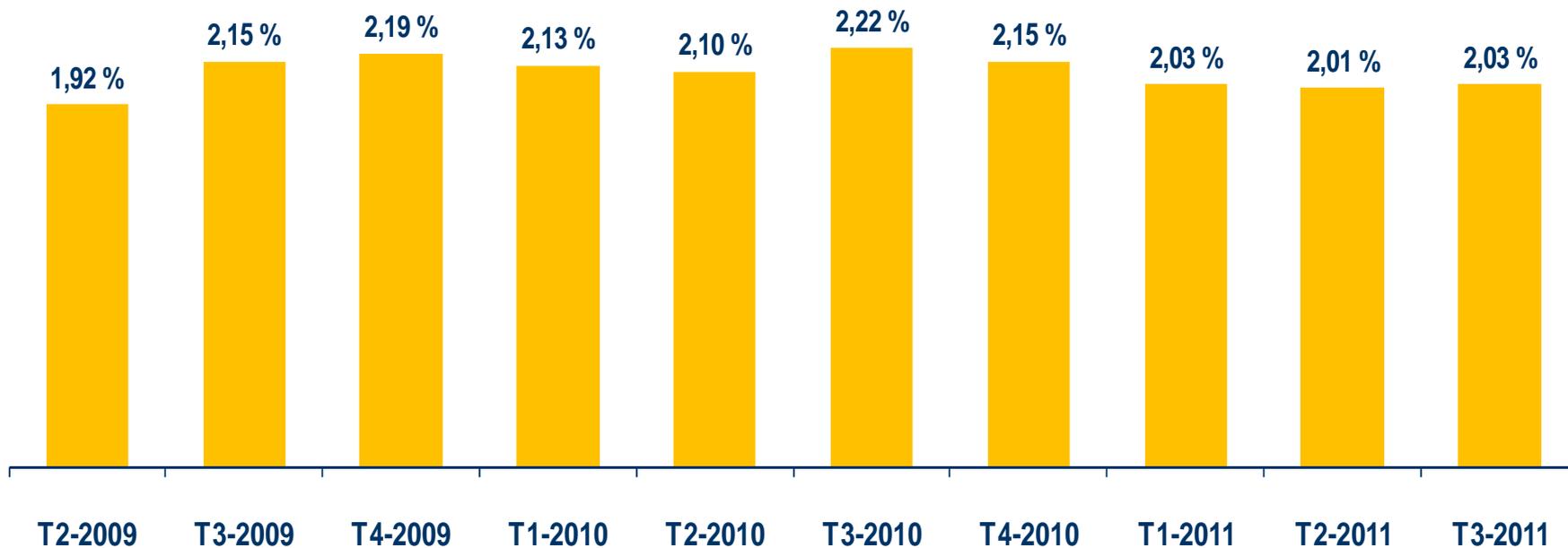
## FAITS SAILLANTS T3 - 2011

- Forte croissance des autres revenus de sources diversifiées
- Marges stables t/t
- Forte croissance soutenue des prêts
- Réduction substantielle des provisions pour prêts douteux
- Investissements continus dans le développement des affaires

	<b>OBJECTIFS 2011</b>	<b>RÉSULTATS</b> Pour les 9 mois terminés le 31 juillet 2011
<b>Rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires</b>	11,0 % à 13,0 %	11,6 %
<b>Résultat dilué par action</b>	4,80 \$ à 5,40 \$	3,74 \$
<b>Croissance des revenus</b>	> 5 %	3 %
<b>Ratio d'efficacité</b>	70 % à 67 %	71,1 %

En millions de dollars, à l'exception des données par action

	<u>T3-2011</u>	<u>T3-2010</u>	<u>Écart</u> <u>T3-2011/ T3-2010</u>
Revenu net d'intérêt	123,8	129,9	-5 %
Autres revenus	67,2	58,9	14 %
<b>Revenu total</b>	<b>191,0</b>	<b>188,8</b>	1 %
Provisions pour pertes sur prêts	8,0	20,0	-60 %
Frais autres que d'intérêt	136,8	127,8	7 %
Impôts sur les bénéfices	10,9	10,9	0 %
<b>Bénéfice net</b>	<b>35,3</b>	<b>30,1</b>	17 %
Dividendes sur actions privilégiées	3,1	3,1	1 %
<b>Bénéfice net disponible aux actionnaires ordinaires</b>	<b>32,2</b>	<b>27,0</b>	19 %
<b>BPA dilué</b>	<b>1,34 \$</b>	<b>1,13 \$</b>	19 %
Rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires	12,1 %	11,0 %	110 pdb
Ratio d'efficacité	71,6 %	67,7 %	390 pdb
Taux d'imposition effectif	23,6 %	26,7 %	-310 pdb

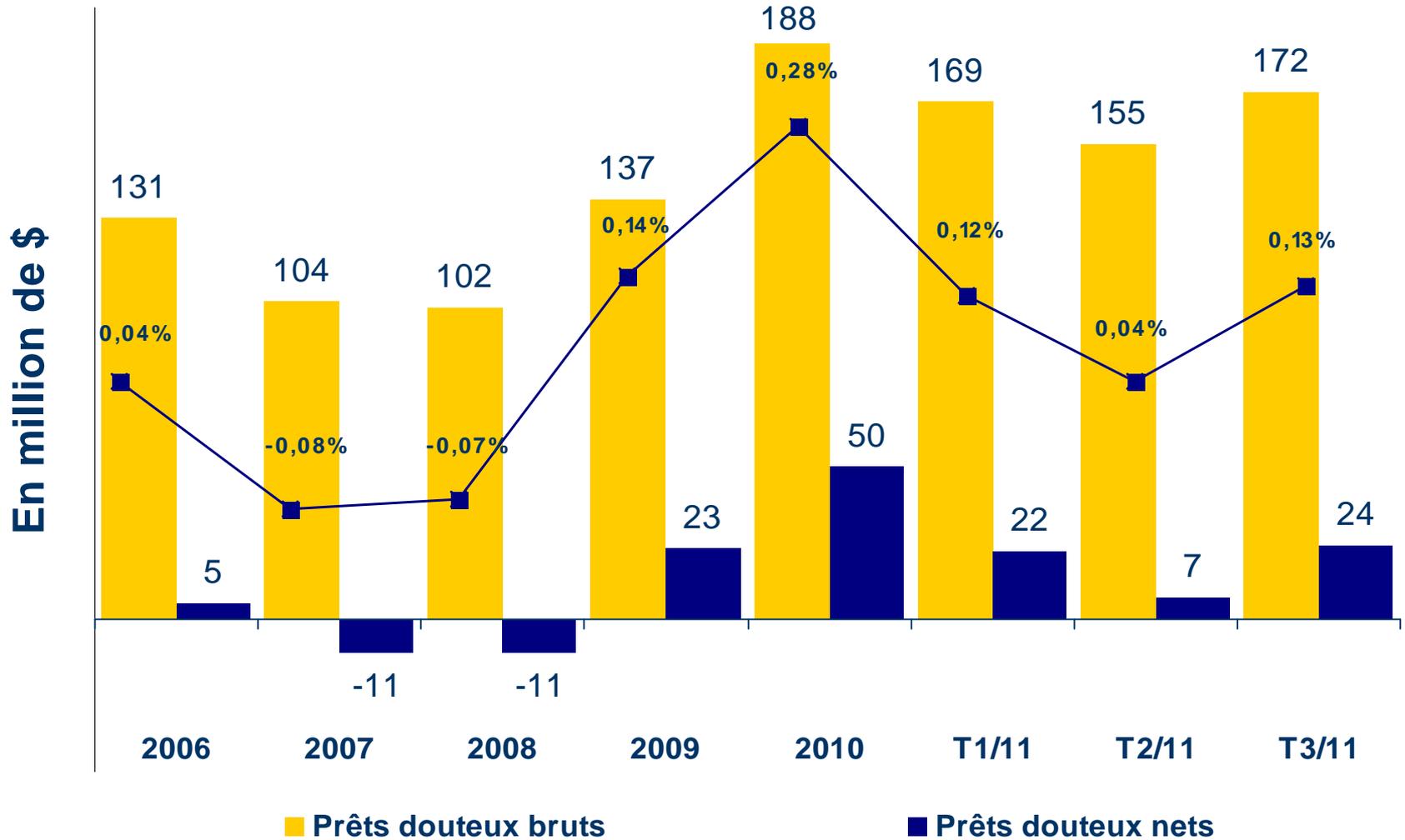


## Augmentation de 14 % des autres revenus T3-2011/T3-2010

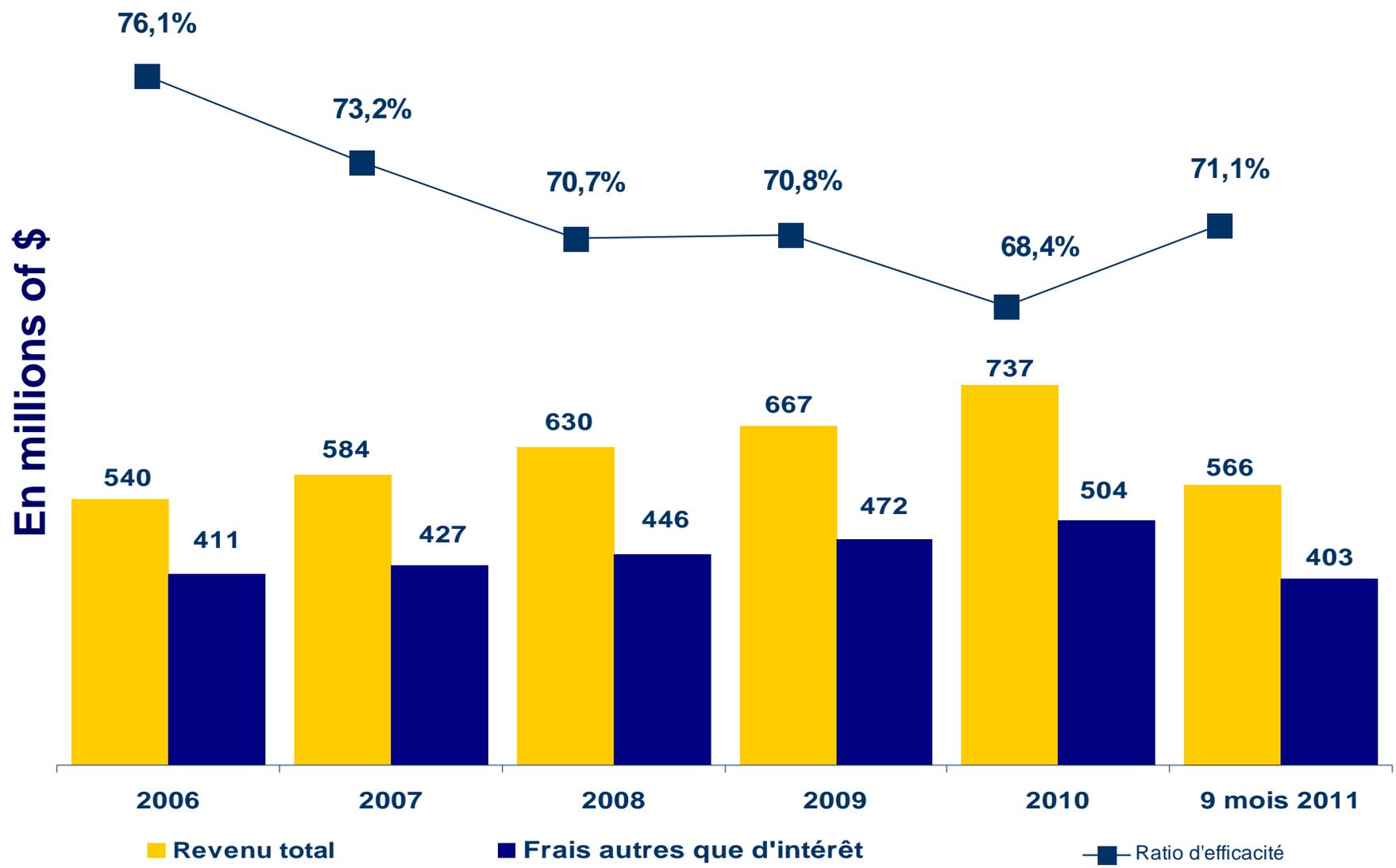
<b>Provenant de: (en M \$)</b>	<b><u>T3-11</u></b>	<b><u>T3-10</u></b>	<b><u>T3-11/T3-10</u></b>
▪ Revenus de titrisation	10,2	0,9	n.s.
▪ Revenus tirés des services de cartes	6,6	5,3	25 %
▪ Revenus tirés de la vente de fonds communs	4,5	3,7	20 %
▪ Revenus de trésorerie et d'activ. marchés fin.	4,6	4,2	9 %
<b>Contrebalancés partiellement par: (M \$)</b>			
▪ Frais et commissions sur prêts et dépôts	23,6	24,1	-2 %
▪ Revenus tirés d'activités de courtage	10,2	11,6	-12 %
▪ Revenus d'assurance crédit	4,2	4,3	-1 %
▪ Autres	3,2	4,8	-33 %

## POUR LES TROIS MOIS TERMINÉS LE

En milliers de \$	31 juillet 2011	30 avril 2011	31 juillet 2010
<b>Prêts personnels et cartes VISA</b>	<b>5 375</b>	5 842	8 292
<b>Prêts hypothécaires résidentiels</b>	<b>523</b>	2 601	1 715
<b>Prêts hypothécaires commerciaux</b>	<b>-841</b>	804	3 378
<b>Prêts commerciaux et autres</b>	<b>5 019</b>	2 753	6 615
<b>TOTAL</b>	<b>10 076</b>	12 000	20 000
<b>Provision générale</b>	<b>-2 076</b>	–	–
<b>TOTAL – après provision générale</b>	<b>8 000</b>	12 000	20 000
<b>En pourcentage des prêts et AB moyens</b>	<b>0,18</b>	0,28	0,46

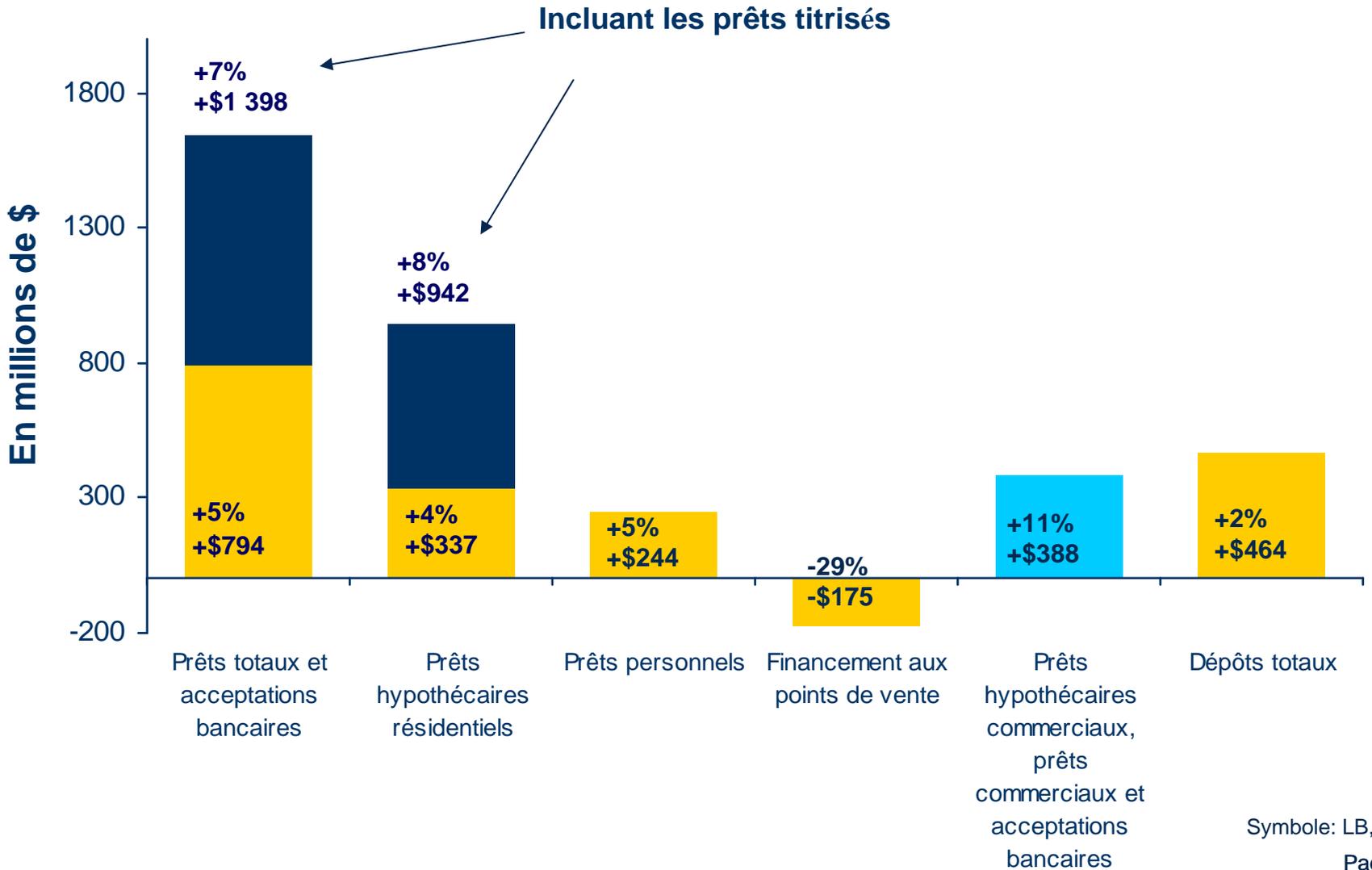


—■— Prêts douteux en % des prêts bruts et acceptations bancaires



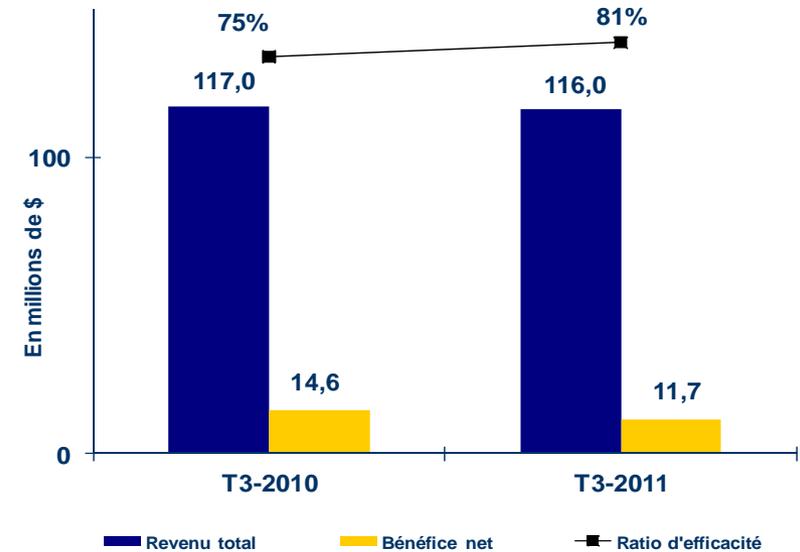
# CROISSANCE DES PRINCIPAUX PORTEFEUILLES

Période de 12 mois terminée le 31 juillet 2011



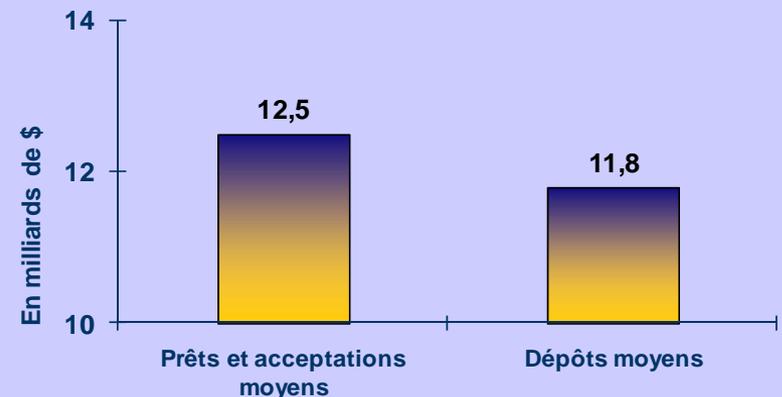
## T3-2011 Faits saillants

- Bénéfice net : en baisse de 20 % a/a mais en hausse de 17 % séquentiellement
- Revenu net d'intérêt : la compétitivité dans les prix affecte la croissance des volumes: -1 % a/a
- Autres revenus : revenus plus élevés des services de cartes et de la vente de fonds communs
- Frais autres que d'intérêt : 7 % a/a
- Provision pour pertes sur frais moins élevée : 6,2M\$ vs 9,6 M\$
- Forte croissance des prêts : 7% a/a



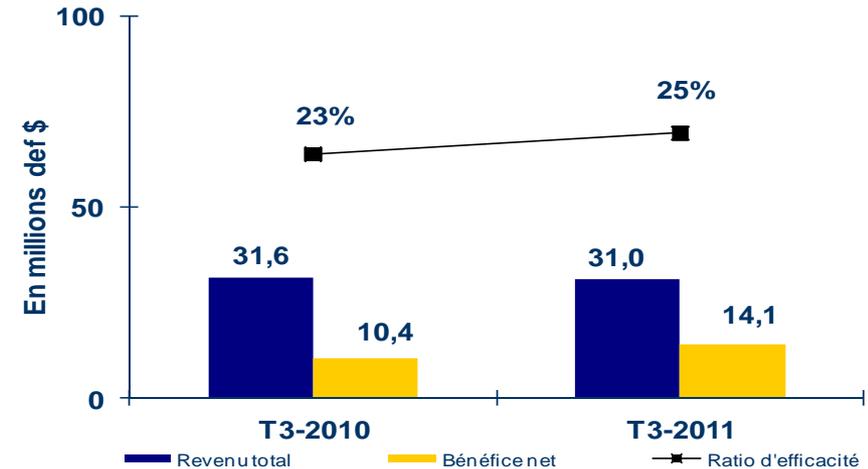
## Profil du secteur d'activité

- Gamme complète de produits et services aux particuliers et aux PME
- 3<sup>e</sup> plus important réseau au Québec avec 157 succursales
- 424 guichets automatiques
- 23 centres bancaires commerciaux



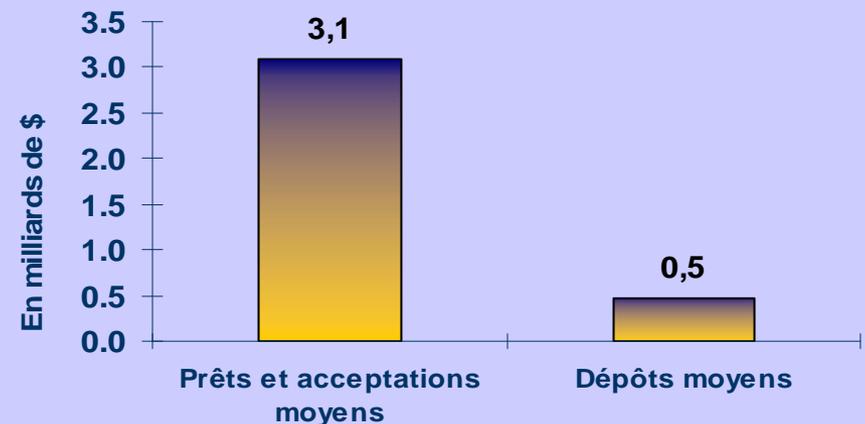
## T3-2011 – Faits saillants

- Bénéfice net : en hausse de 36 % a/a
- Revenus stables a/a
- Frais autres que d'intérêt : hausse de 5 % a/a, en raison d'un effectif et de frais de régimes de retraite plus élevés
- Pertes sur prêts moins élevées : 3,5M\$ vs 9,4M\$ au T3-2010 en raison d'une bonne qualité de crédit et d'une reprise de 1,7 M \$
- Forte croissance des prêts et acceptations bancaires : 8% a/a



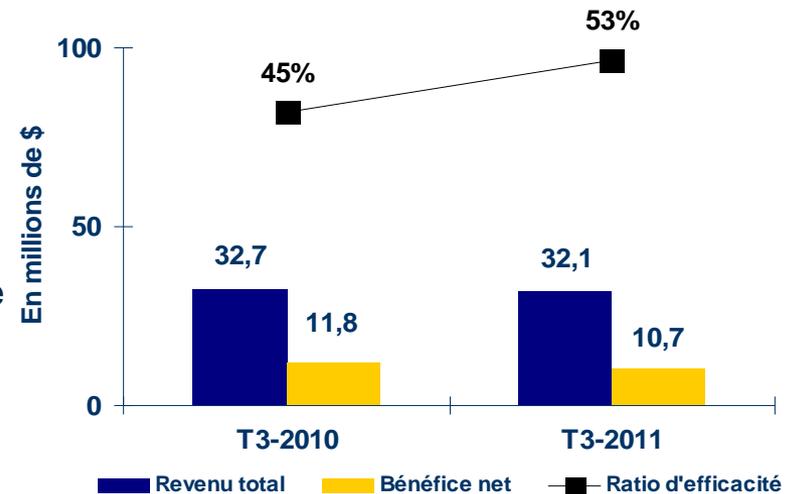
## Profil du secteur d'activité

- Axé sur les prêts de construction et le financement à terme dans les grandes villes canadiennes, surtout les condos et les projets domiciliaires, les centres commerciaux et les édifices à bureaux
- 8 centres de financement immobilier au Canada
- 4 centres de financement commercial en Ontario et 2 au Québec



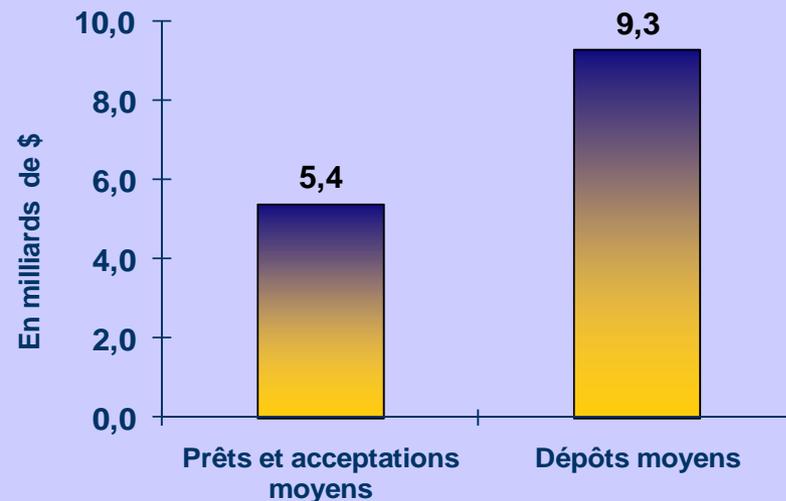
## T3-2011 – Faits saillants

- Bénéfice net : -10 % a/a
- Revenu net d'intérêt : pratiquement fixe, alors que de meilleures marges sur les CIIE et une croissance des volumes sont contrebalancées par des marges plus serrées sur les prêts
- Autres revenus : légèrement plus bas a/a
- Frais autres que d'intérêt en hausse de 2,2 M\$ en raison de salaires et d'avantages plus élevés et de coûts alloués à la technologie pour soutenir le développement des affaires
- Forte croissance des prêts : 6% a/a



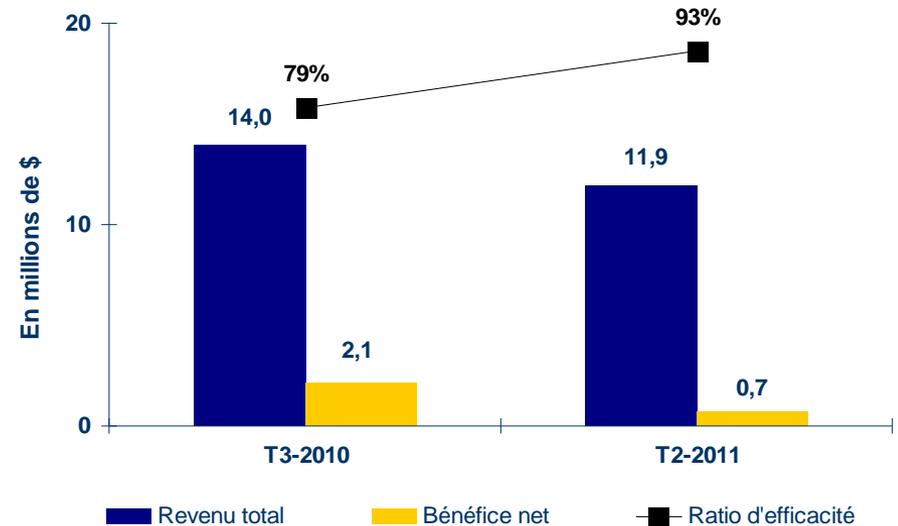
## Profil du secteur d'activité

- Axé exclusivement sur les services aux intermédiaires financiers : conseillers financiers, courtiers hypothécaires, agents d'assurance
- Offre à titre de tierce partie des produits bancaires tels des prêts investissement et REER, des hypothèques préférentielles et des dépôts
- Bureaux à Toronto, Montréal, Calgary et Vancouver



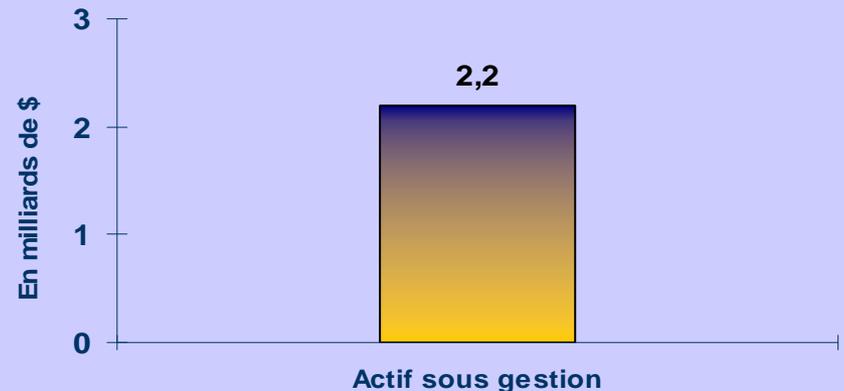
## T3-2011 – Faits saillants

- Bénéfice net : en baisse de 1,4 M\$ a/a
- Revenus : en baisse de 2,1 M\$ en raison de revenus de courtage, souscription et négociation plus faibles
- Dépenses fixes a/a alors que les hausses de salaires des nouveaux représentants sont contrebalancées par une rémunération variable plus faible



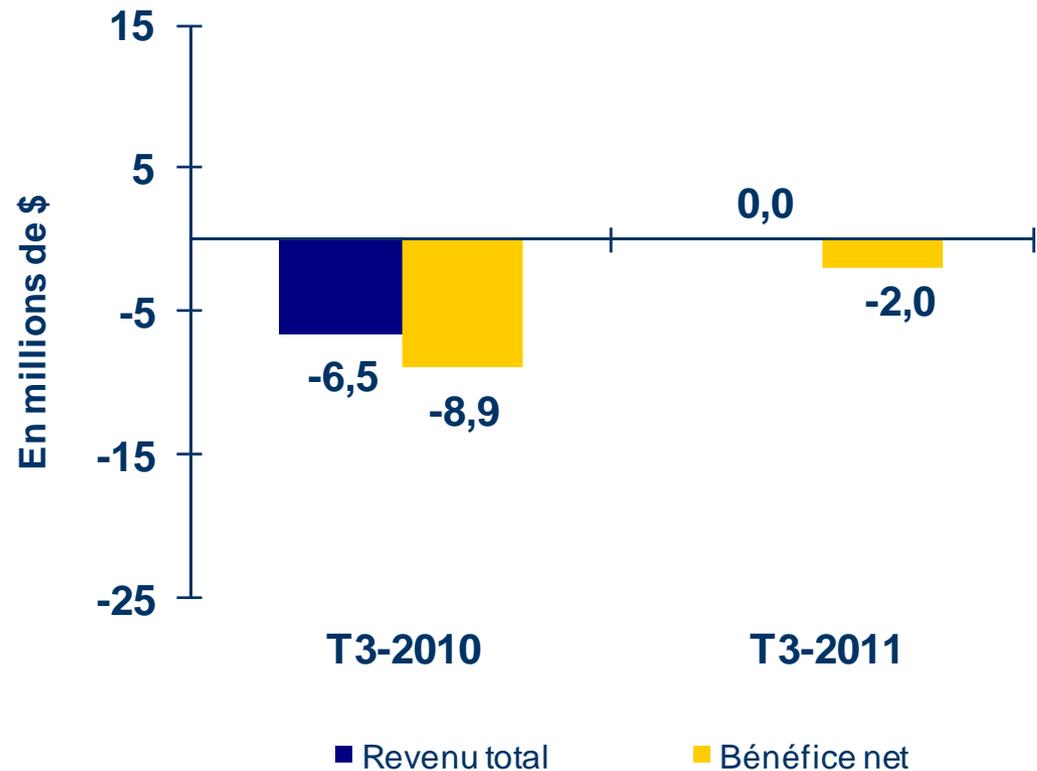
## Profil du secteur d'activité

- Gamme complète de services de courtage offerts à des clients institutionnels et particuliers
- 15 bureaux de courtage au Québec et en Ontario
- Reconnue au Canada dans le secteur Institutionnel – Revenu fixe



### T3-2011 – Faits saillants

- Revenu net d'intérêt plus faible a/a en raison du niveau et du rendement plus faibles des titres détenus pour couvrir les activités de titrisation
- Une hausse des autres revenus a/a est attribuable à des gains plus élevés en titrisation et à un niveau plus élevé d'actifs titrisés
- Baisse de 2,1 M\$ de la provision générale



## Investir dans nos moteurs de croissance

### ▪ Cohérent avec notre stratégie

- Concordent très bien stratégiquement avec les plans d'affaires et de développement de la Banque
- Cohérentes avec l'approche de la Banque favorisant l'investissement dans ses moteurs de croissance et le développement de ses avantages concurrentiels

### ▪ Effets positifs sur le rendement de la Banque

- Les deux transactions rehaussent la génération de revenus liés aux honoraires de gestion
- Ces transactions devraient être rentables dans un an (excluant les coûts d'intégration et de transaction) et devenir de plus en plus profitables avec l'accélération des synergies des revenus et des dépenses

### ▪ Pour rehausser les activités en cours

- Elles misent sur les deux actifs solides de la Banque :
  - la capacité de B2B Trust de servir le marché des conseillers financiers, et
  - l'efficacité du réseau de distribution de la Banque au Québec pour servir les clients particuliers
- Elles contribuent à :
  - améliorer la part du portefeuille dans le segment des particuliers, grâce à une famille de fonds prédominante dans le marché
  - faire progresser l'excellence opérationnelle chez B2B Trust par l'utilisation de systèmes d'exploitation rehaussés

- En affaires depuis une trentaine d'années
- Un des plus importants négociateurs chargés de comptes au Canada
- Dessert plus de 135 maisons de courtage et 14 000 conseillers financiers et gère plus de 280 000 comptes d'investisseurs placés via des conseillers financiers
- Près de 21,5 milliards \$ d'actifs sous gestion
- 0,9 milliards \$ d'actifs au bilan, financés par des dépôts de particuliers
- Propriété de la Corporation Financière Mackenzie, filiale de IGM Financial
- Composée de quatre entités :
  - MRS Trust – une fiducie réglementé par le gouvernement fédéral
  - MRS Inc. – un négociateur chargé de comptes pour les négociants/conseillers en fonds communs, réglementé par l'ACCFM
  - MRS Securities Services Inc. – un négociateur chargé de comptes pour les négociants/conseillers en fonds communs, réglementé par l'OCRCVM
  - MRS Correspondent Corporation – un négociateur chargé de comptes pour les négociants/conseillers en fonds communs, réglementé par l'AMF

## Acquisition des sociétés MRS

- Renforce l'offre de produits de B2B Trust auprès de la communauté des conseillers financiers
- Élargit le réseau des conseillers à plus de 22 000
- Donne une masse critique dans les produits autogérés et les systèmes opérationnels rehaussés
- Accroît les revenus liés aux honoraires de gestion; diversifie la combinaison commerciale de B2B Trust
- Crée des synergies de revenus et de dépenses pour accélérer la croissance en revenus d'exploitation chez B2B Trust

# LES AFFAIRES COMBINÉES CRÉENT DES FORCES COMPLÉMENTAIRES

**B2B Trust** : produits de prêts et dépôts;  
**MRS** : produits autogérés

	<b>Segment B2B Trust *</b>	<b>MRS**</b>	<b>Combinées</b>
<b>Prêts investissement</b>	2 934 M\$	279 M\$	3 213 M\$
<b>Hypothèques</b>	2 425 M\$	149 M\$	2 574 M\$
<b>Dépôts</b>	9 248 M\$	716 M\$	9 964 M\$
<b>Actifs sous gestion (comptes autogérés)</b>	3,7 G\$	21,6 G\$	25,3 G\$

\* Au 31 juillet 2011

\*\* Au 31 mai 2011

## Entente de distribution de fonds communs avec Mackenzie

- Les clients particuliers au Québec obtiennent un accès à une des premières familles de fonds au Canada, bénéficiant d'une sélection plus vaste et plus diversifiée de fonds communs
- Le secteur Particuliers renforce ses activités en Gestion de patrimoine
- La Banque accroît ses revenus liés aux honoraires de gestion en offrant les fonds Mackenzie

## Acquisition des sociétés MRS

- Description :**
- La BLC, via sa filiale B2B Trust, acquiert 100% des sociétés MRS (MRS) de la Financière Mackenzie
- Contrepartie :**
- Prix d'acquisition total de MRS d'environ 165 M \$ basé sur une valeur comptable de 114,8 M\$ \* et une prime de 50 M\$
- Mode de paiement :**
- En espèces
- Conditions de conclusion :**
- Sujette aux notifications et approbations réglementaires en vigueur
- Conclusion prévue :**
- Novembre 2011

## Acquisition des sociétés MRS

- **Impact sur le capital**
  - Réduit le ratio de capital de 1<sup>ère</sup> catégorie (Bâle II) de près de 70 points
  - Prévoit se conformer aux exigences minimales de Bâle III de 7 % d'ici le 1<sup>er</sup> janvier 2013, selon les règlements applicables de 2019
- **Impact sur le bénéfice**
  - 2012 : rentable de façon marginale, excluant les dépenses d'intégration
  - 2013 : rentable de près de 0,15 \$ à 0,20 \$ par action, en tenant compte d'une possible émission d'actions ordinaires de 50 millions \$ en 2012
  - 2014+ : de plus en plus rentable
- **Coûts d'intégration**
  - Des coûts non récurrents d'intégration de 25 millions \$ avant impôts
  - Investissements en TI d'une valeur de 13 millions \$ avant impôts

## Entente de distribution de fonds communs de Mackenzie

### Description :

- La BLC conclut une entente de distribution pour offrir, comme distributeur principal, des fonds Mackenzie aux clients particuliers de la Banque au Québec

### Dates importantes :

- Effective en 2012
- Distributeur principal à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2013

### Élément non récurrent :

- Une pénalité de 7,6 millions \$ à payer à l'Industrielle Alliance, au début de 2012, pour terminer l'entente de distribution de IA Clarington en vigueur

### Revenus :

- Les revenus de la vente de fonds communs vont s'accroître progressivement d'un niveau nominal en 2012, les volumes cumulés de fonds poursuivant leur croissance au fil des ans

## Deux transactions de grand intérêt

**Des étapes importantes** vers le rehaussement des capacités de deux de nos moteurs de croissance en vue de :

- solidifier la position de tête de B2B Trust
- donner de la profondeur à l'offre de gestion de patrimoine
- accélérer la croissance
- créer de la valeur à long terme pour les actionnaires

- **Réjean Robitaille**, président et chef de la direction
- **Michel C. Lauzon**, vice-président exécutif et chef de la direction financière
- **Luc Bernard**, vice-président exécutif, Services financiers aux particuliers et aux PME
- **François Desjardins**, vice-président exécutif de la Banque et président et chef de la direction de B2B Trust
- **Lorraine Pilon**, vice-présidente exécutive, Affaires corporatives et secrétaire
- **Michel C. Trudeau**, vice-président principal, Marchés des capitaux de la Banque, et président et chef de la direction de Valeurs mobilières Banque Laurentienne
- **Louis Marquis**, premier vice-président, Crédit
- **Stéphanie Pelletier**, vice-présidente, Finances
- **Pierre Minville**, premier vice-président et chef de la gestion des risques
- **André Lopresti**, vice-président et chef comptable
- **Gladys Caron**, vice-présidente, Affaires publiques, communications et relations avec les investisseurs
- **Susan Cohen**, Directrice, Relations avec les investisseurs

# ANNEXES

- **3<sup>e</sup> plus grande institution bancaire au Québec** pour le nombre de succursales et **7<sup>e</sup> plus grande banque à charte au Canada** en termes d'actifs
- **Plus de 200 points de service au Canada**, incluant **157 succursales** de service aux particuliers et **424 guichets automatiques**
- **24,1 milliards \$ d'actifs** au bilan au 31 juillet 2011
- **Principaux marchés** : province de Québec, autres provinces canadiennes (37 % du total des prêts sont réalisés à l'extérieur du Québec)
- **Plus de 3 800 employés**
- **Année de fondation : 1846**

Pour les neuf mois terminés le 31 juillet 2011

## Particuliers et PME Québec

**% du revenu total (1) 60 %**  
**% du bénéfice net (1) 31 %**

- Services bancaires aux particuliers : produits et services transactionnels, de financement et d'investissement
- Petites et moyennes entreprises du Québec : solutions de financement et services comme transactions de change, banque électronique et traitement de transactions internationales
- Près de 2 600 employés
- 157 succursales au Québec
- 22 bureaux commerciaux au Québec

- 9,2 G\$ de prêts hypothécaires résidentiels
- 0,4 G\$ de marges de crédit personnelles
- 1,0 G\$ de prêts commerciaux moyens - PME Québec
- Dépôts totaux : 9,4 G \$

## Immobilier et Commercial

**16 %**  
**35 %**

- Financement immobilier à travers le Canada
- Financement commercial en Ontario
- Financement commercial au Québec
- Près de 125 employés
- 14 bureaux en Ontario, dans l'Ouest canadien et au Québec

- 0,7 G\$ de prêts commerciaux
- 1,7 G\$ de prêts hypothécaires commerciaux
- Dépôts totaux : 0,5 G \$

## B2B Trust

**16 %**  
**29 %**

- Offre de produits et services financiers
- Distribution par un réseau de plus de 15 000 conseillers financiers indépendants pour être distribués à leurs clients partout au Canada
- Près de 400 employés
- Bureaux des ventes à Montréal, Calgary, Halifax et Vancouver

- 3,0 G\$ de prêts à l'investissement et de prêts REER
- 2,3 G\$ de prêts hypothécaires de courtiers
- Dépôts totaux : 9,2 G\$
- Actifs sous gestion : 3,7 G \$

## VMBL et Marchés des capitaux

**8 %**  
**5 %**

- Gamme complète de services de courtage (offerts par le biais de 15 bureaux au Québec et en Ontario) :
- Institutionnel – Revenu fixe
  - Institutionnel – Actions
  - Services de courtage aux particuliers
  - Services d'affaires
- Activités de marché des capitaux de la banque.
- Près de 225 employés
  - 15 bureaux au Québec et en Ontario

- Actif sous gestion : 2,2 G \$

(1) Excluant le segment Autres

	<b>Impact lors de la transition</b>	<b>Impact subséquent</b>
<b>Titrisation</b>	<p>Majoration du bilan de près de 3,5 G \$</p> <p>Relativement neutre sur les capitaux propres</p>	<p>Éléments d'actif et de passif plus élevés au bilan</p> <p>Produit net des intérêts plus élevé</p> <p>Marges nettes d'intérêt et autres revenus moins élevés</p>
<b>Avantages sociaux</b>	Réduction potentielle des bénéfices non répartis de 95 M\$	Diminution des charges de retraite
<b>Provision pour pertes sur prêt et regroupement d'entreprises</b>	L'impact potentiel devrait être limité	N/A
<b>RCP</b>	N/A	Plus élevé
<b>BPA</b>	N/A	Neutre

## Réjean Robitaille

### **Président et chef de la direction**

Président de la Banque depuis 2006; au service de la Banque depuis 1988

## Michel C. Lauzon

### **Vice-président exécutif et chef de la direction financière**

Au service de la Banque depuis 2009 et de 1988 à 1998

## Lorraine Pilon

### **Vice-présidente exécutive**

### **Affaires corporatives et secrétaire**

Au service de la Banque depuis 1990

## Luc Bernard

### **Vice-président exécutif**

### **Services financiers aux particuliers et aux PME**

Au service de la Banque depuis 2001

## François Desjardins

### **Vice-président exécutif de la Banque Président et chef de la direction de B2B Trust**

Au service de la Banque depuis 1991

**L. Denis Desautels O.C., FCA  
(2001)**

Président du conseil  
Banque Laurentienne du Canada  
Comptable agréé et administrateur de sociétés

**Pierre Anctil (2011)**

Président et chef de la direction de  
Fiera Axium Infrastructure

**Lise Bastarache (2006)**

Économiste et administratrice de  
sociétés

**Jean Bazin C.R. (2002)**

Avocat-conseil  
Fraser Milner Casgrain s.r.l.

**Richard Bélanger (2003)**

Président  
Groupe Toryvel inc.

**Ève-Lyne Biron (2003)**

Présidente et chef de la direction  
Laboratoire Médical Biron inc.

**Isabelle Courville (2007)**

Présidente  
Hydro-Québec TransÉnergie

**Pierre Genest (2006)**

Président du conseil  
SSQ, société d'assurance-vie inc.

**Michel Labonté (2010)**

Administrateur de sociétés

**Jacqueline C. Orange (2008)**

Administratrice de sociétés

**Marie-France Poulin (2009)**

Vice-Présidente  
Groupe Camanda

**Réjean Robitaille (2006)**

Président et chef de la direction  
Banque Laurentienne du Canada

**Jonathan I. Wener C.M.  
(1998)**

Président du conseil  
Gestion Canderel inc.

**Gladys Caron** - Vice-présidente, Affaires publiques, Communications et Relations avec les investisseurs  
514-284-4500 poste 7511

**Susan Cohen** - Directrice, Relations avec les investisseurs  
514-284-4500 poste 4926