

**Il y a plusieurs
façons d'être
une banque.**



**BANQUE
LAURENTIENNE**

Sommaire

- 2** Performance 2014
- 4** Les fondements de notre identité
- 5** Message du président et chef de la direction
- 8** Message de la présidente du conseil d'administration
- 9** Conseil d'administration
- 10** Notre équipe de direction
- 12** Notre stratégie est pancanadienne
- 13** Et notre croissance est diversifiée
- 14** Des secteurs d'activité performants pour atteindre nos objectifs
- 16** Une gestion responsable
- 17** RAPPORT DE GESTION
- 65** ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS
- 133** Rétrospectives
- 135** Faits saillants trimestriels
- 136** Régie d'entreprise
- 138** Succursales
- 139** Bureaux et filiales
- 140** Glossaire des termes financiers
- 142** Renseignements aux actionnaires

Nous avons choisi d'être uniques

-  En faisant des choix que les autres ne font pas
-  En nous spécialisant dans des créneaux de marchés
-  En nous démarquant par notre capacité de prendre des décisions rapidement
-  En étant là où les autres ne sont pas
-  En misant sur les avantages associés à notre taille

Nos résultats continuent de nous donner raison



- Notre résultat net ajusté s'est amélioré de 45 % au cours des 5 dernières années
- Nos prêts commerciaux et acceptations ont augmenté de 15 % depuis l'an dernier ; et de plus de 75 % depuis 5 ans
- Les récentes acquisitions et la croissance organique de B2B Banque lui ont permis, depuis 5 ans, d'augmenter ses prêts de plus de 90 % et ses dépôts de plus de 30 % ; ses actifs sous gestion atteignent maintenant 31,7 milliards \$
- Nous sommes bien diversifiés avec environ 50 % de notre rentabilité qui provient de l'extérieur du Québec
- La qualité de crédit de nos portefeuilles se démarque des autres grandes banques canadiennes

NOTRE PERFORMANCE EN 2014

Aux et pour les exercices clos les 31 octobre
(en milliers de dollars canadiens, sauf les données par action et les pourcentages)

	2014	2013	2012 ⁽¹⁾
MESURES FINANCIÈRES AJUSTÉES ⁽²⁾			
Résultat net ajusté	163 582 \$	155 436 \$	140 660 \$
Résultat dilué par action ajusté	5,31 \$	5,07 \$	4,98 \$
Rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires ajusté	11,9 %	12,1 %	12,0 %
Ratio d'efficacité ajusté	71,0 %	72,8 %	73,1 %
Levier d'exploitation ajusté ⁽³⁾	2,4 %	n.s.	(3,9) %
Ratio du dividende versé ajusté	38,7 %	39,0 %	36,9 %
MESURES FINANCIÈRES			
Revenu total	874 065 \$	865 337 \$	796 643 \$
Résultat net	140 365 \$	119 477 \$	140 508 \$
Résultat dilué par action	4,50 \$	3,80 \$	4,98 \$
Rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires ⁽²⁾	10,1 %	9,1 %	12,1 %
Ratio d'efficacité ⁽²⁾	73,4 %	77,9 %	75,9 %
Levier d'exploitation ⁽²⁾⁽³⁾	5,9 %	n.s.	(6,1) %
Ratio du dividende versé	45,7 %	52,0 %	37,0 %
PAR ACTION ORDINAIRE			
Cours de clôture de l'action	49,58 \$	46,55 \$	44,45 \$
Valeur comptable	45,89 \$	43,19 \$	42,81 \$
Dividendes déclarés	2,06 \$	1,98 \$	1,84 \$
Rendement de l'action	4,2 %	4,3 %	4,1 %
SITUATION FINANCIÈRE			
Actif au bilan	34 848 681 \$	33 911 026 \$	34 936 826 \$
Prêts et acceptations	27 429 579 \$	27 228 697 \$	26 780 879 \$
Dépôts	24 523 026 \$	23 927 350 \$	24 041 443 \$
Capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires	1 328 187 \$	1 232 379 \$	1 203 652 \$
QUALITÉ DE L'ACTIF			
Prêts douteux, montant net en % des prêts et des acceptations	0,23 %	0,19 %	0,25 %
Provisions pour pertes sur prêts en % des prêts et des acceptations moyens	0,15 %	0,13 %	0,14 %
Ratio de fonds propres réglementaires selon Bâle III – base « tout compris »			
Catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires (selon l'approche standard)	7,9 %	7,6 %	s.o.

(1) Les chiffres comparatifs de 2012 ne tiennent pas compte de l'adoption des modifications à IAS 19, *Avantages du personnel*.

(2) Voir la rubrique sur les mesures financières non conformes aux PCGR.

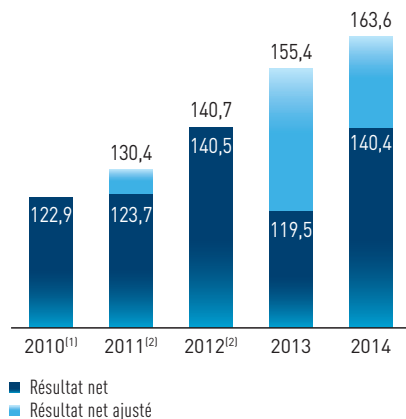
(3) Le levier d'exploitation pour l'exercice clos le 31 octobre 2013 est non significatif, car les résultats de 2012 n'ont pas été retraités pour tenir compte de l'adoption des modifications à IAS 19, *Avantages du personnel*.

OBJECTIFS ET RÉSULTATS FINANCIERS 2014

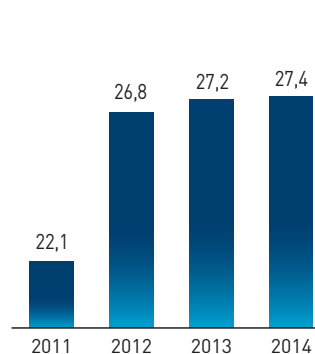
INDICATEURS	OBJECTIFS	RÉSULTATS	
Rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires ajusté	10,5 % à 12,5 %	11,9 %	✓
Résultat net ajusté	145,0 M\$ à 165,0 M\$	163,6 M\$	✓
Ratio d'efficacité ajusté	72,5 % à 69,5 %	71,0 %	✓
Levier d'exploitation ajusté	Positif	2,4 %	✓
Ratio des fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires – base « tout compris »	> 7,0 %	7,9 %	✓

SUR UNE EXCELLENTE LANCÉE

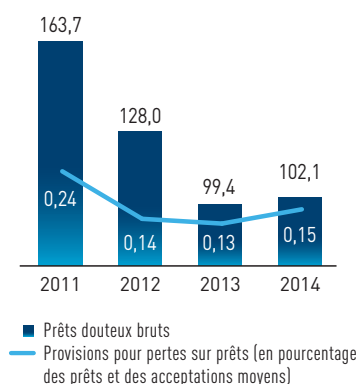
RÉSULTAT NET
(en millions de dollars)



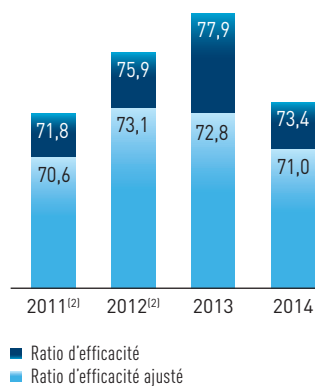
PRÊTS ET ACCEPTATIONS
(en milliards de dollars)



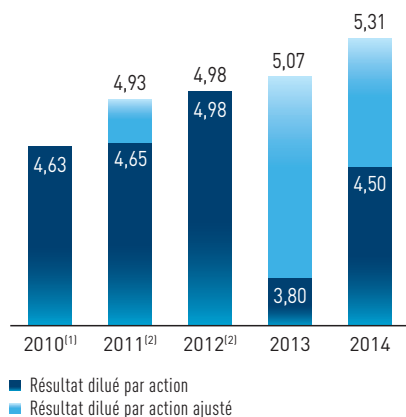
QUALITÉ DU CRÉDIT
(en millions de dollars ou en pourcentage)



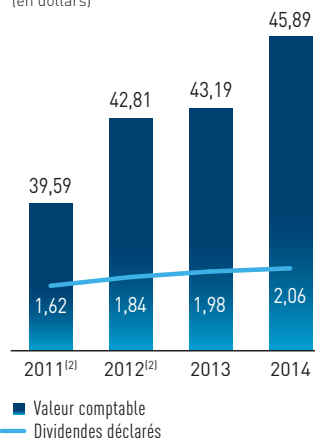
RATIO D'EFFICACITÉ
(en pourcentage)



RÉSULTAT DILUÉ PAR ACTION
(en dollars)



VALEUR COMPTABLE DE L'ACTION ORDINAIRE ET DIVIDENDES DÉCLARÉS
(en dollars)



[1] Conformément aux PCGR du Canada antérieurs.

[2] Les chiffres comparatifs de 2011 et 2012 n'ont pas été retraités pour tenir compte de l'adoption des modifications à IAS 19, *Avantages du personnel*.

LES FONDEMENTS DE NOTRE IDENTITÉ

- Nous avons aussi choisi d'être une **banque différente**, œuvrant dans des **secteurs spécifiques** dans lesquels nous nous distinguons et sommes **performants**, et ce, à la **grandeur du Canada**.

PARTICULIERS ET ENTREPRISES

SERVICES AUX ENTREPRISES

Grâce à l'expertise inégalée de nos experts dans les créneaux de marchés où nous intervenons, nous sommes réputés pour notre rapidité d'exécution et notre approche souple et ingénieuse conçue pour les petites et moyennes entreprises et les promoteurs immobiliers au Canada.

SERVICES AUX PARTICULIERS

De par nos racines, nous connaissons intimement les consommateurs québécois et nous avons bâti avec eux depuis 1846 une relation de confiance fondée sur notre approche relationnelle authentique, empreinte de simplicité et d'accessibilité ; c'est ce qui fait notre force.

B2B BANQUE

En notre qualité de leader se consacrant exclusivement au marché des conseillers financiers et courtiers au Canada, nous offrons une gamme de produits conçus spécifiquement pour leur permettre de bâtir le patrimoine de leurs clients.

VALEURS MOBILIÈRES BANQUE LAURENTIENNE ET MARCHÉS DES CAPITAUX

Courtier réputé en matière de courtage institutionnel au Canada, nous sommes spécialisés dans les marchés des sociétés à petites capitalisations et des produits à revenu fixe ; notre vaste réseau de conseillers en placement assure une distribution efficace de ces produits.

LES TROIS PILIERS DE NOTRE STRATÉGIE

FOCUS

Être actifs dans des créneaux de marchés dans lesquels nous avons des avantages concurrentiels nous positionnant parmi les meilleurs.

CROISSANCE AGILE

Se démarquer par notre capacité à croître de façon soutenue en saisissant rapidement les occasions de marché.

EXÉCUTION

Accroître sans cesse notre excellence opérationnelle tout en assurant une gestion proactive des risques.

NOTRE FAÇON D'ÊTRE UNE BANQUE

Il y a plusieurs façons d'être une banque. Et celle que nous avons choisie pour nos clients, nos partenaires et nos actionnaires, c'est de demeurer fidèles à nos valeurs et à ce que nous sommes. C'est de miser résolument sur nos forces et de nous concentrer sur nos avantages concurrentiels comme de puissants leviers de développement.

Historiquement, nous avons toujours été une banque spécialisée. D'une institution desservant l'île de Montréal, conformément à notre charte constitutive, nous avons progressivement élargi nos champs d'intervention, en préconisant une approche réfléchie, en procédant par étapes et en tirant avantage des occasions d'affaires qui n'ont jamais manqué de se présenter à nous, au cours de notre longue histoire.

Certes, nous ne suivons pas en cela le modèle traditionnel des banques canadiennes. Plutôt que de chercher à être tout pour tout le monde, nous préférons développer et occuper les créneaux dans lesquels nous excellons et où nous pouvons créer le maximum de valeur pour nos clients et nos partenaires d'affaires. C'est notre façon d'être différents et, plus fondamentalement encore, c'est notre raison d'être.

Au quotidien, nous visons à nous démarquer dans les segments de marché que nous avons choisi de desservir, soit :

- Les petites et moyennes entreprises et les promoteurs immobiliers partout au Canada ;
- Les conseillers financiers et les courtiers partout au Canada ;
- Les consommateurs de la classe moyenne au Québec ;
- Les sociétés à petites capitalisations et les émetteurs de titres obligataires partout au Canada.

En définitive, nous voulons agir comme un véritable partenaire de ces clients, prendre le temps de concevoir avec eux des solutions sur mesure et ingénieuses, et les accompagner dans leurs projets.

RÉSULTATS PROBANTS ET SOLIDE CROISSANCE PANCANADIENNE

À la lueur de nos résultats de 2014, et de ceux des dernières années, nous sommes très fiers de notre croissance et de notre diversification. Au cours des cinq dernières années, la Banque a :

- augmenté son résultat net ajusté de 45 % ;
- accru la taille de son actif au bilan de plus de 55 % ;
- augmenté de plus de 80 % la taille de ses portefeuilles de prêts en Ontario et dans l'Ouest canadien ;
- accru son dividende de près de 50 %.

Pour l'exercice 2014, nous avons à la fois enregistré de solides résultats et franchi de nouvelles étapes dans notre développement. Notre résultat net ajusté s'est amélioré de façon importante, de même que notre ratio d'efficacité.

Nous avons lancé deux nouvelles gammes de produits très prometteurs : des produits de financement d'équipements destinés aux petites et moyennes entreprises, ainsi que des solutions hypothécaires alternatives, offertes aux courtiers hypothécaires par B2B Banque.

Nous avons complété l'intégration des sociétés MRS et de la Fiducie AGF, doublant ainsi la taille de B2B Banque et renforçant son statut de chef de file dans son marché.

Quant à nos activités réalisées à l'extérieur du Québec, celles-ci comptent désormais pour environ 50 % de notre rentabilité.



« Plutôt que de chercher à être tout pour tout le monde, nous préférons développer et occuper les créneaux dans lesquels nous excellons et pouvons créer le maximum de valeur pour nos clients et partenaires d'affaires. C'est notre façon d'être différents et, plus fondamentalement encore, c'est notre raison d'être. »

Choisir d'être une banque différente fait partie de notre travail quotidien. Chaque jour, nous posons des gestes afin de faire de la Banque Laurentienne une entreprise toujours plus performante. Et nous comptons bien continuer en ce sens. Cela vaut pour les créneaux du marché que nous occupons, pour les produits que nous ajoutons à notre gamme et pour nos façons de servir la clientèle.

B2B BANQUE : UN MODÈLE UNIQUE EN SON GENRE AU CANADA

La stratégie de différenciation a été très fructueuse pour la Banque et ses actionnaires. Un exemple éloquent réside certainement dans le succès de notre filiale B2B Banque. Il y a une dizaine d'années, nous avons entrepris de déployer un modèle d'affaires unique s'adressant aux conseillers financiers et aux courtiers partout au Canada. En fait, nous sommes la seule banque au Canada à avoir développé une approche de guichet unique pour servir cette clientèle.

Et cette stratégie a porté ses fruits. Au cours des dix dernières années, B2B Banque a connu une croissance annuelle composée de :

- 19 % de ses dépôts
- 14 % de ses prêts

En raison de la taille de ses activités, B2B Banque est aujourd'hui un chef de file incontournable de son marché au Canada. Notre filiale gère aujourd'hui un portefeuille de plus de 900 000 comptes individuels et dessert plus de 27 000 conseillers financiers.

Bien entendu, les acquisitions des Sociétés MRS et de la Fiducie AGF ont contribué de façon importante à cette croissance. Cette histoire à succès prouve notre capacité d'exécution dans un créneau où nous avons su générer une valeur distinctive pour nos clients.

En regardant vers l'avenir, nous sommes convaincus qu'il y a encore place à la croissance pour B2B Banque. Grâce notamment à l'une des gammes de produits hypothécaires les plus complètes sur le marché, nous nous sommes fixé pour objectif de doubler la taille de notre portefeuille de prêts hypothécaires au cours des cinq prochaines années.

ÊTRE UNIQUE DANS NOTRE FAÇON DE SERVIR LES CLIENTS COMMERCIAUX

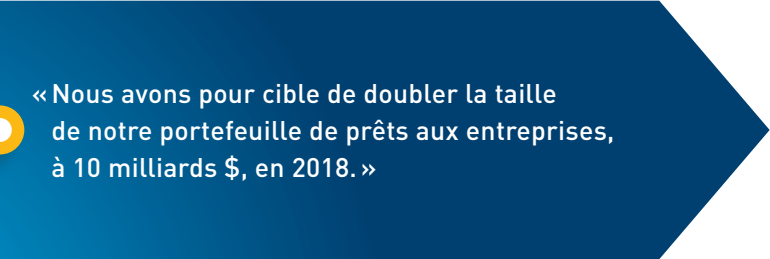
Notre feuille de route dans le domaine des services aux entreprises est également unique en son genre. Nous avons développé des spécialités auprès des petites et moyennes entreprises actives dans le secteur de l'énergie et des infrastructures, du financement d'équipements, de l'agriculture, ainsi qu'auprès des professionnels de la santé.

Nous avons sciemment fait le choix de ne pas être tout pour tout le monde, mais plutôt de sélectionner des créneaux moins

Compte tenu de notre feuille de route et du potentiel des créneaux que nous desservons, nous avons pour cible de doubler la taille de notre portefeuille de prêts aux entreprises, à 10 milliards \$ en 2018, dont 1 milliard \$ de prêts générés par les solutions de financement d'équipements.

DEVENIR LA RÉFÉRENCE DANS LE MARCHÉ DES SOCIÉTÉS À PETITES CAPITALISATIONS

Cette stratégie de spécialisation et de niche trouve aussi son écho dans notre filiale Valeurs mobilières Banque Laurentienne. Le courtage institutionnel est la principale zone d'expertise de ce secteur. Les opérations sur titres à revenu fixe, pour lesquelles la firme est particulièrement réputée, demeurent au cœur de ses activités. De plus en plus, notre division Institutionnel – Actions élargit son rayonnement distinctif dans le créneau des sociétés à petites capitalisations.



« Nous avons pour cible de doubler la taille de notre portefeuille de prêts aux entreprises, à 10 milliards \$, en 2018. »

bien desservis par le marché et de fournir une expertise et une valeur ajoutée à ces clients. Grâce à cette façon de faire unique en son genre, nous avons fortement augmenté nos portefeuilles de prêts aux entreprises en cinq ans, qui ont franchi le cap des 5 milliards \$.

En 2014, en nous appuyant sur cette approche, nous avons lancé un produit de crédit-bail spécifiquement conçu pour répondre aux besoins des petites et moyennes entreprises en matière de financement d'équipements et à leurs objectifs d'augmentation de productivité. Moins d'un an après le lancement du produit, nous sommes très satisfaits de l'accueil réservé par nos clients et nous sommes persuadés que ce segment contribuera à la progression de nos Services aux entreprises.

Nous sommes d'ailleurs la seule maison de courtage bancaire à se spécialiser dans ce secteur, qui recèle d'attrayantes opportunités de croissance.

À ces spécialisations s'ajoutent les Services aux institutions, par lesquels nous offrons aux firmes de courtage de taille moyenne des services complets de gestion de leurs opérations. S'appuyant sur ces expertises institutionnelles, notre réseau de conseillers en placement est en mesure de distribuer des produits hautement performants à ses clients.

MISER SUR LES PARTENARIATS POUR ACCROÎTRE NOTRE AGILITÉ

Une autre façon d'être différents, c'est d'apprendre à accepter de ne pas tout faire nous-mêmes et de prétendre exceller en tout. En effet, nous sommes d'avis qu'offrir

les meilleurs produits à nos clients ne signifie pas qu'il faille nécessairement créer tous ces produits à l'interne. Ainsi, nous avons fait le choix de ne pas être un « manufacturier » de fonds communs de placement, mais plutôt de miser sur notre partenaire, la Financière Mackenzie, pour offrir ces produits. Avec une croissance des revenus de fonds communs de placement de 30 % en 2014, il appert que nous avons choisi une formule gagnante qui permet de tirer le maximum de notre solide force de vente, tout en nous assurant de la satisfaction de nos clients.

Nous avons aussi pris la décision de ne pas développer seuls l'ensemble de nos logiciels et de nos systèmes, mais de le faire plutôt en partenariat avec des fournisseurs de services informatiques pour nos cartes de crédit, notre plateforme transactionnelle sur Internet et notre système d'opérations de crédit-bail. Il en résulte des outils plus efficaces, développés à moindre coût, dont bénéficie notre clientèle.

JUSQU'OUÛ IRONS-NOUS ?

Notre différence sur le marché bancaire canadien s'avère un avantage. Notre taille constitue une force. Plus agiles quand vient le temps de répondre à nos clients, nous sommes reconnus pour notre temps de réponse rapide, en particulier dans le domaine des prêts aux entreprises. Cela dit, nous demeurons une banque très bien capitalisée, qui figure d'ailleurs parmi les 40 plus grandes banques en Amérique du Nord.

Jusqu'ouù cette différence et ces avantages concurrentiels peuvent-ils nous conduire ? Comme le démontrent nos priorités stratégiques, nous continuerons assurément de nous positionner comme un solide banquier spécialisé au Canada, doté d'une excellente capacité d'exécution. Nous demeurerons une entreprise tournée vers sa clientèle et respectueuse de toutes ses parties prenantes.

L'élargissement de notre présence pancanadienne sera plus que jamais au cœur de notre plan d'affaires, tout particulièrement dans le secteur des services aux entreprises, où nous pouvons encore réaliser des gains et augmenter nos parts de marché dans certains domaines bien ciblés. B2B Banque

continuera aussi de propulser notre développement d'un océan à l'autre. Maintenant que l'intégration des entreprises acquises est complétée, nos efforts peuvent dorénavant s'orienter vers le développement des affaires et la croissance.

Nous avons augmenté de plus de 55 % la taille de notre actif depuis les cinq dernières années et nous prévoyons continuer à ce rythme dans nos segments de marché à fort potentiel de croissance. En tablant sur nos acquis et en déployant nos forces là où nous excellons, nous continuerons de croître à un rythme rapide au cours des prochaines années.

DE SOLIDES ASSISES POUR ÊTRE UNE BANQUE DIFFÉRENTE

Nous ne saurions évidemment être une banque différente, une banque spécialisée, une banque unique en son genre au Canada sans pouvoir compter sur des employés engagés envers l'excellence, qui ne ménagent aucun effort pour satisfaire les besoins de tous les clients que la Banque a le privilège de servir. Je tiens aussi à remercier nos clients, qui sont plus d'un million et demi à nous confier leurs affaires bancaires. Je veux également adresser mes remerciements aux membres de notre conseil d'administration, dont l'apport aux stratégies de développement et de croissance de la Banque s'avère des plus précieux.

Enfin, je remercie tous nos actionnaires pour la confiance qu'ils nous témoignent. Grâce à eux, nous pouvons poursuivre notre croissance d'une manière unique et distinctive parmi les institutions financières canadiennes, et démontrer au quotidien qu'il existe plusieurs façons d'être une banque, au bénéfice de tous.



Réjean Robitaille, FCPA, FCA
Président et chef de la direction

NOS PRIORITÉS STRATÉGIQUES

1. ACCROÎTRE NOTRE RENTABILITÉ EN MISANT SUR DES SECTEURS DE CROISSANCE À FORT POTENTIEL

- Doubler les portefeuilles de prêts aux entreprises, à 10 milliards \$, en 2018
- Doubler le portefeuille de prêts hypothécaires de B2B Banque, à 8 milliards \$, d'ici 5 ans
- Accentuer la diversification géographique des prêts et de la rentabilité

2. AMÉLIORER NOTRE EFFICACITÉ EN MISANT SUR L'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

- Réduire notre ratio d'efficacité sous la barre des 68 % à moyen terme
- Tirer tout le potentiel des modèles d'affaires des Services aux entreprises et de B2B Banque
- Recourir de façon proactive à l'impartition et aux partenariats afin de maximiser notre flexibilité

3. MISER SUR NOTRE CAPITAL HUMAIN ET EN FAIRE LE LEVIER DE NOTRE CROISSANCE

- Affirmer notre différence grâce à notre approche relationnelle de proximité afin de s'assurer de la loyauté de notre clientèle

BÂTIR UNE BANQUE ENCORE PLUS SOLIDE



« Le modèle d'affaires de la Banque Laurentienne est unique en son genre et crée de la valeur à long terme pour nos actionnaires. »

C'est avec plaisir que je signe mon second message à titre de présidente du conseil de la Banque, lequel permet de passer en revue nos plus importantes réalisations en 2014. Depuis cinq ans, la rentabilité de la Banque s'est améliorée de près de 45 % sur une base ajustée, une performance digne de mention compte tenu du contexte économique incertain et de l'environnement réglementaire. Ces excellents résultats nous ont permis d'augmenter le dividende versé à nos actionnaires de façon constante et soutenue. Au total, le dividende a connu une hausse de près de 50 % depuis 2009.

DE GRANDES RÉALISATIONS STRATÉGIQUES

Le modèle d'affaires de la Banque Laurentienne est unique en son genre et crée de la valeur à long terme pour nos actionnaires. Cela ne s'est pas démenti en 2014, année qui a été notamment marquée par le parachèvement des intégrations des Sociétés MRS et de la Fiducie AGF. Hautement stratégiques et significatives, ces acquisitions ont permis de positionner B2B Banque comme le chef de file dans le marché des conseillers financiers et des courtiers au Canada. En matière de services aux entreprises, la Banque est aussi sur une excellente lancée, comme en témoigne la croissance de ces portefeuilles de prêts de plus de 10 % cette année. Ces deux secteurs constituent d'ailleurs les piliers de la stratégie de l'entreprise et sont les leviers qui permettent d'accroître la présence de la Banque à l'échelle pancanadienne.

DES DOSSIERS PRIORITAIRES ET PORTEURS

En plus d'épauler la direction dans la réalisation du plan d'affaires de la Banque, le conseil s'est penché en 2014 sur d'importants dossiers, comme les programmes de rémunération de la direction, la gestion des régimes de retraite, l'allocation du capital entre les secteurs d'activité et la recherche du juste équilibre entre la prise de risques et la croissance. Pour la gestion de tous ces dossiers, nous

avons la chance de compter sur l'expertise des membres du conseil. Leur riche expérience est un atout indéniable qui nous permet de prendre les décisions les plus éclairées possibles, dans le meilleur intérêt des parties prenantes de la Banque.

REMERCIEMENTS

Je souhaite la bienvenue à Susan Wolburgh Jenah, qui s'est jointe dernièrement à notre conseil d'administration. Jusqu'à tout récemment présidente et chef de la direction de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM), Susan nous fera bénéficier de sa solide expertise dans le domaine financier. Je tiens à remercier Marie-France Poulin, qui a quitté le conseil après cinq années de loyaux services, pour sa contribution à nos travaux.

« La riche expérience des membres du Conseil est un atout indéniable qui nous permet de prendre les décisions les plus éclairées possibles, dans le meilleur intérêt des parties prenantes de la Banque. »

Avec la nomination de M^{me} Wolburgh Jenah, la Banque conserve son leadership parmi les banques canadiennes en matière de représentation féminine sur son conseil, avec 38 % de membres féminins.

En terminant, je remercie sincèrement nos actionnaires et nos clients pour la confiance qu'ils nous témoignent, ainsi que la direction et les employés de la Banque. Soyez assurés que nous assumons avec rigueur le rôle stratégique que vous nous avez confié.

Isabelle Courville

Présidente du conseil d'administration

Membre du conseil d'administration depuis mars 2007

MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION



Lise Bastarache

Économiste et administratrice de sociétés

Membre du conseil d'administration depuis mars 2006. Membre du comité de gestion des risques.



Jean Bazin, C.R.

Avocat-conseil auprès de Dentons Canada s.e.n.c.r.l

Membre du conseil d'administration depuis septembre 2002. Président du comité des ressources humaines et de régie d'entreprise.



Richard Bélanger, FCPA, FCA

Président de Groupe Toryvel inc.

Membre du conseil d'administration depuis mars 2003. Président du comité d'audit. Membre du comité de gestion des risques.



Michael T. Boychuk, FCPA, FCA

Président et chef de la direction de Bimcor inc.

Membre du conseil d'administration depuis août 2013. Membre du comité d'audit.



Pierre Genest, FICA, FSA

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

Membre du conseil d'administration depuis mars 2006. Membre du comité des ressources humaines et de régie d'entreprise.



Michel Labonté

Administrateur de sociétés

Membre du conseil d'administration depuis mars 2009. Président du comité de gestion des risques.



A. Michel Lavigne, FCPA, FCA

Administrateur de sociétés

Membre du conseil d'administration depuis mars 2013. Membre du comité d'audit.



Jacqueline C. Orange

Administratrice de sociétés

Membre du conseil d'administration depuis mars 2008. Membre du comité d'audit.



Réjean Robitaille, FCPA, FCA

Président et chef de la direction de la Banque

Membre du conseil d'administration depuis décembre 2006. M. Robitaille ne siège sur aucun comité du conseil de la Banque.



Michelle R. Savoy

Administratrice de sociétés

Membre du conseil d'administration depuis mars 2012. Membre du comité des ressources humaines et de régie d'entreprise.



Jonathan I. Wener, C.M.

Président du conseil et chef de la direction, Société de portefeuille Canderel inc.

Membre du conseil d'administration depuis janvier 1998. Membre du comité de gestion des risques.



Susan Wolburgh Jenah

Administratrice de sociétés

Membre du conseil d'administration depuis décembre 2014. Membre du comité de gestion des risques.

NOTRE ÉQUIPE DE DIRECTION



Réjean Robitaille, FCPA, FCA
Président et chef de la direction

Réjean Robitaille s'est joint à la Banque en 1988. Il a gravi progressivement tous les échelons et occupé différents postes de responsabilité avant d'accéder à la présidence de l'entreprise en 2006. Sous sa gouverne, la Banque a connu une forte progression, marquée notamment par le développement des services commerciaux et une forte expansion des activités hors Québec, qui comptent aujourd'hui pour la moitié de la rentabilité globale de la Banque. Il a également contribué à faire de B2B Banque un chef de file pancanadien auprès des conseillers financiers et des courtiers. Sous sa présidence, la Banque a enregistré des résultats records ajustés au cours des huit dernières années.

Membre du comité de direction depuis 2003



François Desjardins
Vice-président exécutif, Banque Laurentienne et président et chef de la direction, B2B Banque

François Desjardins a entrepris sa carrière à la Banque en 1991. Il a dirigé le Centre télébancaire avant d'accéder à la présidence de B2B Trust en 2004. Il fut l'un des principaux artisans de la transition de B2B Trust à B2B Banque en 2012, des acquisitions majeures réalisées par cette filiale au cours des dernières années et de la progression remarquable qu'elle a connue au fil des ans. Depuis 2014, il s'est vu confier la responsabilité des Services aux particuliers. En juin 2010, François Desjardins s'est hissé parmi le prestigieux programme des 40 Canadiens performants de moins de 40 ans^{MC}.

Membre du comité de direction depuis 2005



Pierre Minville, CFA
Vice-président exécutif et chef de la gestion des risques

Pierre Minville s'est joint à la Banque en 2000 après avoir fait carrière en finances corporatives, en financement d'entreprises ainsi qu'en fusions et acquisitions. Au cours de ses 15 années à la Banque, il a été responsable des finances, de l'administration et des produits réglementés pour les services aux particuliers et entreprises et a aussi piloté de nombreux projets d'acquisitions. Son expérience lui permet d'assumer la complexe responsabilité de la gestion intégrée des risques et lui a permis de jouer un rôle capital dans le succès des acquisitions et partenariats stratégiques réalisés par la Banque au cours des dernières années.

Membre du comité de direction depuis 2011



Michel C. Lauzon
Vice-président exécutif et chef de la direction financière

De 1988 à 1998, Michel Lauzon a occupé différents postes de cadre supérieur au sein de la Banque Laurentienne, avant de poursuivre sa carrière chez TAL Gestion globale d'actifs inc., dont il a été successivement chef de la direction financière puis président et chef de l'exploitation. De retour à la Banque depuis 2009 à titre de chef de la direction financière, Michel Lauzon fait bénéficier l'entreprise de sa vaste connaissance des produits et des marchés financiers. À ce titre, il joue un rôle clé dans le développement et la croissance de l'organisation.

Membre du comité de direction depuis 2009



Stéphane Therrien

Vice-président exécutif,
Services aux entreprises

Stéphane Therrien s'est joint à la Banque en janvier 2012 après avoir fait carrière dans le domaine bancaire et le financement commercial, principalement chez GE Capital. Depuis qu'il occupe ses fonctions à la Banque, le secteur des Services aux entreprises connaît une forte progression, qui repose notamment sur une stratégie axée sur le développement des spécialisations, l'excellence commerciale et la diversification géographique. Stéphane Therrien est reconnu pour sa vaste expérience dans le financement aux entreprises partout au Canada.

Membre du comité de direction depuis 2012



Lorraine Pilon

Vice-présidente exécutive,
Affaires corporatives,
Ressources humaines et Secrétaire

Avocate de formation, Lorraine Pilon s'est jointe à la Banque en 1990 dans le secteur des Affaires juridiques. Elle occupe depuis 2003 le poste de vice-présidente exécutive, Affaires corporatives et Secrétaire et s'est vu confier en 2011 la responsabilité additionnelle de la gestion des ressources humaines. Lorraine Pilon fait bénéficier la Banque de sa vaste expérience de toutes les activités de l'entreprise, jumelée à une connaissance approfondie de toutes les exigences de l'environnement réglementaire.

Membre du comité de direction depuis 2003



Gilles Godbout

Vice-président exécutif et
chef de la direction informatique

Gilles Godbout a travaillé à la Banque de 1987 à 1999, avant d'occuper différents postes de direction chez Hydro-Québec et Groupe CGI. Il s'est joint de nouveau à la Banque Laurentienne en 2012 afin d'optimiser et de moderniser les pratiques et les systèmes informatiques de l'entreprise. Ses solides connaissances en matière de technologies de l'information et ses grandes qualités de gestionnaire en font une ressource de premier plan dans la recherche de l'efficacité opérationnelle à tous les niveaux.

Membre du comité de direction depuis 2012



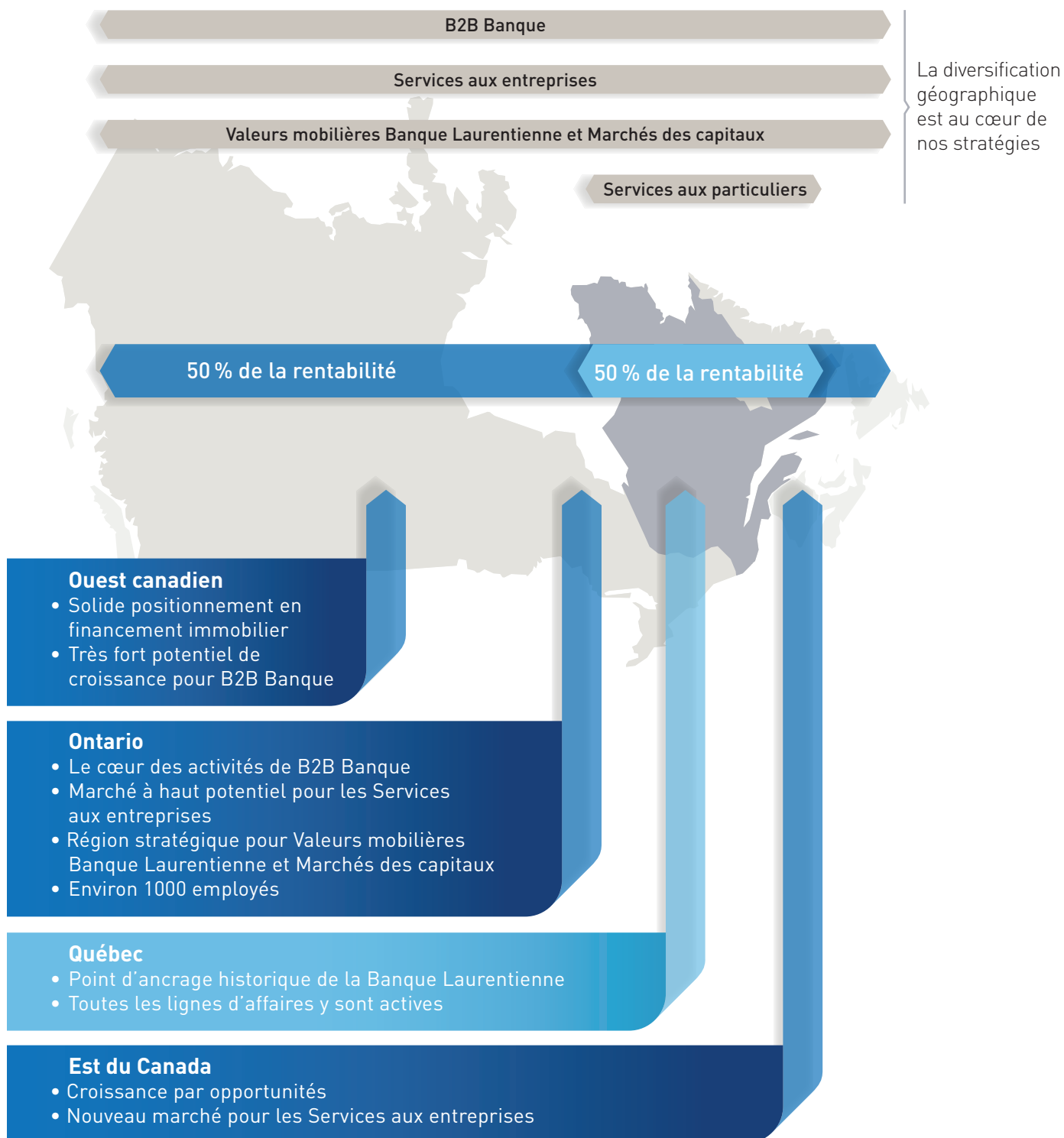
Michel C. Trudeau

Vice-président exécutif,
Marchés des capitaux, Banque
Laurentienne et président et chef de
la direction, Valeurs mobilières
Banque Laurentienne inc.

Michel Trudeau a commencé sa carrière à la Banque en 1999, après avoir œuvré une quinzaine d'années dans le milieu du courtage dont plus de 10 ans chez Merrill Lynch Canada. Il a occupé différents postes de responsabilité chez Valeurs mobilières Banque Laurentienne inc. (VMBL), avant d'accéder à la présidence de cette filiale en 2003. Depuis novembre 2009, il est également responsable des activités liées aux marchés des capitaux.

Membre du comité de direction depuis 2011

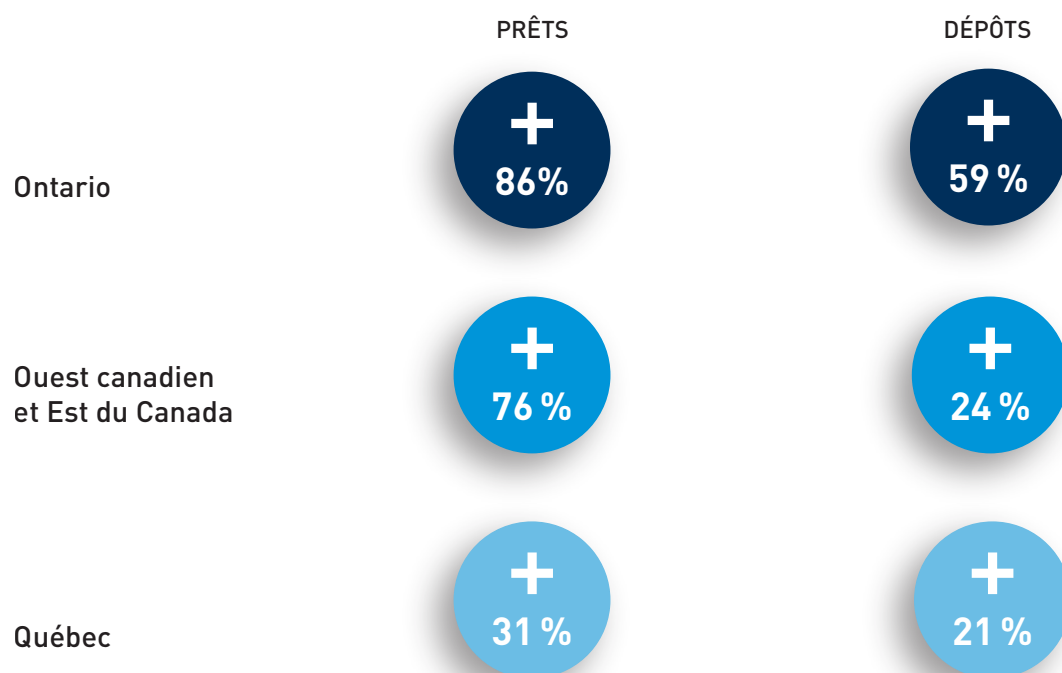
NOTRE STRATÉGIE EST PANCANADIENNE



ET NOTRE CROISSANCE EST DIVERSIFIÉE

Provenance de la croissance depuis 5 ans

CROISSANCE GÉOGRAPHIQUE

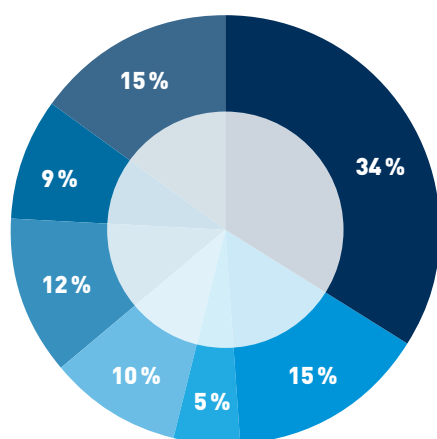


CROISSANCE DES PRÊTS PAR SECTEURS



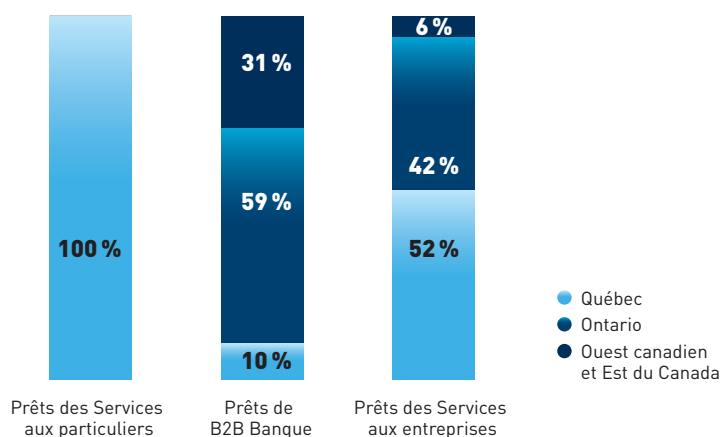
DES SECTEURS D'ACTIVITÉ PERFORMANTS POUR ATTEINDRE NOS OBJECTIFS

DIVERSIFICATION PAR CATÉGORIES DE PRÊTS
(en pourcentage)



- Prêts hypothécaires résidentiels Services aux particuliers (34 %)
- Prêts hypothécaires résidentiels B2B Banque (15 %)
- Prêts hypothécaires résidentiels Services aux entreprises (5 %)
- Prêts hypothécaires commerciaux (10 %)
- Prêts commerciaux et autres (12 %)
- Prêts personnels Services aux particuliers (9 %)
- Prêts investissements B2B Banque (15 %)

DIVERSIFICATION GÉOGRAPHIQUE
PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ



CONTRIBUTION STRATÉGIQUE À LA BANQUE

PARTICULIERS ET ENTREPRISES	SERVICES AUX ENTREPRISES	• Levier de croissance très important • Forte rentabilité grâce aux produits à fortes marges • Bonne diversification géographique • Faible structure de coûts résultant en une grande efficacité
	SERVICES AUX PARTICULIERS	• Principal contributeur à la base de dépôts stables et abordables • Rentabilité soutenue et stable • Générateur significatif d'autres revenus • Principal levier en gestion de patrimoine
B2B BANQUE	SERVICES AUX ENTREPRISES	• Levier de croissance très important grâce au réseau des conseillers financiers et des courtiers • Produits spécialisés générant des marges plus élevées • Bonne diversification géographique • Source flexible de dépôts • Faible structure de coûts résultant en une grande efficacité
	SERVICES AUX PARTICULIERS	• Générateur important d'autres revenus • Levier important en gestion de patrimoine • Services complémentaires aux activités du secteur Particuliers et Entreprises • Contributeur au financement institutionnel de la Banque
VALEURS MOBILIÈRES BANQUE LAURENTIENNE ET MARCHÉS DES CAPITAUX	SERVICES AUX ENTREPRISES	
	SERVICES AUX PARTICULIERS	

Suite du tableau en page 15

	CLIENTÈLE CIBLE	SPÉCIALISATIONS	ORIENTATIONS À MOYEN TERME	CIBLES	
	Petites et moyennes entreprises et promoteurs immobiliers au Canada	- Financement immobilier - Financement d'équipement, incluant le crédit-bail - Énergie et infrastructures - Professionnels de la santé - Manufacturier - Agriculture	- Générer une forte croissance de prêts dans les créneaux de marché ciblés, en misant sur la qualité inégalée de l'expertise offerte. - Devenir un joueur important dans le domaine du financement d'équipement et du crédit-bail. - Accroître le niveau d'excellence opérationnelle en matière de processus, de systèmes et d'exécution.	Doubler le portefeuille total, à 10 milliards \$, en 2018; la croissance sera pancanadienne.	SERVICES AUX ENTREPRISES
	Consommateurs de la classe moyenne au Québec	Offre bancaire traditionnelle (prêts, dépôts, produits d'investissement, services transactionnels, virtuels et mobiles)	- Augmenter les ventes croisées, particulièrement en matière de fonds communs de placement, de cartes de crédit et d'assurance-crédit. - Renforcer le caractère unique de notre offre en misant pleinement sur notre approche relationnelle distinctive.	Renforcer l'offre de service et l'expertise afin d'accroître progressivement le positionnement de la Banque auprès des consommateurs québécois.	SERVICES AUX PARTICULIERS
	Conseillers financiers et courtiers au Canada	- Prêts hypothécaires, incluant des produits alternatifs - Dépôts - Prêts investissement et RÉER - Comptes d'investissement - Comptes à haut rendement	- Accroître de façon substantielle la part de marché de B2B Banque dans le marché des prêts hypothécaires, principalement des produits alternatifs. - Accroître la pénétration au sein du réseau de distribution afin que plus de conseillers et de courtiers distribuent un plus grand nombre de nos produits. - Poursuivre l'amélioration de l'expérience des conseillers et courtiers grâce à l'excellence opérationnelle de nos services sans tracas et sans erreurs. - Maintenir notre leadership dans le marché des prêts investissements en misant sur l'exécution et les relations à long terme avec les conseillers et courtiers.	Doubler le portefeuille de prêts hypothécaires, à 8 milliards \$, d'ici 5 ans; la croissance sera pancanadienne.	B2B BANQUE
	Sociétés à petite capitalisation et émetteurs de titres obligataires au Canada.	- Courtage institutionnel (revenus fixes; recherche, négociation et banquier d'investissement pour des sociétés à petite capitalisation; services aux institutions) - Courtage de détail	- Renforcer le leadership en matière de souscription de titres obligataires provinciaux et assurer une croissance stratégique dans le marché des obligations corporatives. - Continuer d'augmenter sa notoriété dans le marché des sociétés à petites capitalisations en élargissant ses services de recherche et de banquier d'investissement à plus de 150 compagnies. - Accroître les actifs sous gestion en matière de courtage institutionnel et aux particuliers.	Accélérer la croissance des actifs sous gestion afin d'atteindre le cap des 4 milliards \$ d'ici 5 ans.	VALEURS MOBILIÈRES BANQUE LAURENTIENNE ET MARCHÉS DES CAPITAUX

UNE GESTION RESPONSABLE

La Banque Laurentienne est toujours restée fidèle à sa raison d'être qui est d'aider sa clientèle composée d'individus, d'entreprises et d'institutions, à bien gérer leurs affaires bancaires et financières, avec intégrité et simplicité.

DES PRATIQUES ÉTHIQUES ET RIGOREUSES

Il est de toute première importance pour la Banque Laurentienne d'assurer son développement rentable en respectant les principes de transparence, d'intégrité et d'éthique. La priorité accordée par la Banque à la gouvernance a en outre permis à notre institution d'évoluer et de prospérer au fil des ans. Par conséquent, elle s'assure que ses décisions sont prises dans le meilleur intérêt possible de ses parties prenantes.

En 2014, la Banque a notamment continué de bien écouter sa clientèle, afin de s'adapter à ses besoins, ses attentes et ses exigences.

SOUTIEN À LA COMMUNAUTÉ ET IMPLICATION BÉNÉVOLE

La Banque a à cœur le soutien des collectivités où elle est présente et c'est dans cette perspective qu'elle soutient quelques centaines d'organismes à chaque année. Ses employés et dirigeants sont également fort impliqués dans diverses causes auxquelles ils tiennent et s'investissent.



NOTRE CAPITAL HUMAIN, UNE VALEUR ESSENTIELLE

Le développement de notre capital humain est au cœur des priorités de la Banque. Elle consacre ainsi beaucoup d'efforts à améliorer l'expérience-employé en misant à la fois sur des programmes conçus pour offrir un environnement de travail efficient, des programmes mobilisant, ainsi que des pratiques de ressources humaines transparentes et équitables.



Ces bonnes pratiques ont d'ailleurs été saluées cette année par la maison d'édition torontoise MediaCorp Canada avec notre nomination au sein du palmarès des meilleurs employeurs de Montréal qui met à l'avant-scène 25 entreprises montréalaises offrant un environnement de travail enviable.

UNE GESTION RESPECTUEUSE DE L'ENVIRONNEMENT

La Banque Laurentienne porte une attention particulière à son milieu. Ainsi, à chaque année, différentes initiatives permettent de réduire l'empreinte environnementale de ses activités.

Par ailleurs, la Banque soutient des projets ayant une incidence environnementale favorable. Ainsi, ses Services aux entreprises ont développé une spécialité en matière de financement de projets d'énergie renouvelable. Ce secteur finance également la construction d'immeubles résidentiels et des tours à bureaux qui respectent les normes LEED (Leadership in Energy and Environment Design).