



COMMUNIQUÉ

Pour diffusion immédiate

2006 : LA BANQUE LAURENTIENNE POURSUIT SON DÉVELOPPEMENT ET SA CROISSANCE

Montréal, 7 mars 2006 – Dans la foulée de la mise en œuvre de son plan d'affaires, la Banque Laurentienne poursuit son développement et sa croissance en 2006. Dans cette optique, la Banque enrichira encore cette année son offre de produits et services et développera des outils efficaces pour encore rehausser ses capacités et sa compétitivité.

De nouveaux produits et partenariats prometteurs

En matière de financement immobilier, la Banque Laurentienne a été choisie par **Re/Max** pour que leurs franchisés et agents d'immeubles nous réfèrent en priorité leurs clients acheteurs de maisons. Nous pourrons ainsi leur offrir des produits et solutions hypothécaires qui conviennent à leurs besoins.

Forte de son vaste savoir-faire et de sa réputation dans le marché du courtage institutionnel, Valeurs mobilières Banque Laurentienne misera sur un nouvel outil, sa **plateforme transactionnelle obligatoire**. Celle-ci donne accès à tous les inventaires d'obligations en temps réel. Ainsi, les particuliers ont la possibilité de transiger des obligations aussi facilement que des titres en bourse. Cette plateforme permet d'offrir un éventail de services en ligne et se classe parmi les systèmes de cette nature les plus avancés sur le marché actuellement.

Aux PME et aux travailleurs autonomes, la Banque Laurentienne offre de nombreux outils intelligents et des services sur mesure; à cet égard, la Banque a lancé sa nouvelle gamme de **forfaits Affaires**. Conçus pour aider les entreprises à mieux gérer leurs opérations financières, les forfaits de la Banque Laurentienne se caractérisent par leur simplicité. Avec les cinq forfaits Affaires, qui couvrent les principales transactions électroniques et procurent de nombreux avantages, la Banque offre aux PME économie, simplicité et flexibilité.

La qualité du service, une priorité de tous les instants

En accord avec la raison d'être des services financiers de la Banque, qui consiste à offrir un service d'excellence à dimension humaine et des produits compétitifs, les employés continuent de déployer leurs efforts afin de maintenir l'excellence de leur prestation de service, pour laquelle ils sont reconnus. De plus, la Banque planifie de poursuivre le développement de programmes de formation continue offerts aux employés et aux gestionnaires dans le but de raffiner leurs compétences en gestion et en opération. La Banque accorde une attention toute particulière à ce domaine afin d'inciter ses employés à mettre tout leur potentiel en valeur.

Marketing et développement des affaires

La Banque a déployé des efforts importants pour se doter d'outils importants afin de mieux connaître ses clients et maximiser ses communications avec eux, de façon efficace, avec l'opérationnalisation de son système de gestion des campagnes de marketing. Ce système, qui permet de gérer la segmentation complexe des clientèles en fonction des différents services qui peuvent les intéresser, s'ajoute à l'entrepôt de données, à l'environnement analytique et aux outils d'intelligence d'affaires qu'elle a développés. La Banque compte se concentrer encore davantage cette année sur le déploiement de sa stratégie de gestion de la relation client.

L'intensification des efforts afin d'accélérer la croissance des affaires de la Banque sera prioritaire au cours du présent exercice. L'amélioration de la gamme des produits, pour apporter encore plus de valeur ajoutée aux clients, constituera l'une des initiatives pour y parvenir. L'augmentation des synergies entre les Services financiers aux entreprises et les Services financiers aux particuliers facilitera l'atteinte de cet objectif, en maximisant le déploiement des expertises et l'exploitation du plein potentiel des ressources de la Banque.

La filiale B2B Trust entend pour sa part se concentrer sur ses marchés de base, sur des occasions d'affaires assurant la croissance à long terme et sur ses relations d'affaires les plus porteuses. Ses efforts porteront sur la consolidation des bases de son organisation pour accélérer sa croissance, améliorer sa performance et accroître de façon continue son efficacité opérationnelle. B2B demeure à l'affût de toute nouvelle avenue de distribution ou de nouveau produit et raffina son offre de produits en leur assurant un positionnement idéal.

Par ailleurs, chez Valeurs mobilières Banque Laurentienne, la priorité portera sur le développement du secteur de courtage aux particuliers. De nombreuses initiatives ont été mises de l'avant afin d'accélérer la croissance de ce secteur : recrutement de 25 nouveaux conseillers en placement, expansion du service de recherche avec l'ajout d'analystes, développement informatique et technologique et formation continue du personnel contribueront à l'atteinte des objectifs.

À propos de la Banque Laurentienne

La Banque Laurentienne est une institution bancaire québécoise oeuvrant au Canada qui se voue à répondre aux besoins financiers de ses clients par l'excellence de son service, sa simplicité et sa proximité. Elle dessert les particuliers, les petites et moyennes entreprises, de même que les conseillers indépendants par l'entremise de B2B Trust. Elle offre aussi des services de courtage de plein exercice via sa filiale Valeurs mobilières Banque Laurentienne. La Banque Laurentienne est solidement implantée au Québec avec le troisième plus important réseau de succursales et est un joueur performant dans des marchés bien choisis ailleurs au Canada. La Banque Laurentienne gère un actif au bilan de plus de 16 milliards de dollars, de même que des actifs administrés de 15 milliards de dollars. Fondée en 1846, elle compte plus de 3 000 employés. Les actions ordinaires de la Banque Laurentienne (symbole boursier : LB) sont inscrites à la Bourse de Toronto. L'adresse de son site Internet est www.banquelaurentienne.ca.

-30-

Pour renseignements :

Banque Laurentienne
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