

Un exemplaire du présent prospectus provisoire modifié et mis à jour a été déposé auprès de l'autorité en valeurs mobilières de chacune des provinces du Canada; toutefois, ce document n'est pas encore dans sa forme définitive pour les fins d'un placement. Les renseignements qu'il contient sont susceptibles d'être complétés ou modifiés. Les titres qu'il décrit ne peuvent faire l'objet d'aucun placement avant que l'autorité en valeurs mobilières n'ait visé le prospectus.

Aucune autorité en valeurs mobilières ni aucun organisme de réglementation des institutions financières ne s'est prononcée sur la qualité des titres offerts dans le présent prospectus. Quinconque donne à entendre le contraire commet une infraction.

PROSPECTUS PROVISOIRE MODIFIÉ ET MIS À JOUR

Premier appel public à l'épargne

Le 17 avril 2001



B2B TRUST

● ● \$
● actions ordinaires
Prix : ● \$ l'action

Le présent placement consiste en un premier appel public à l'épargne visant ● actions ordinaires de B2B Trust. **Il n'existe actuellement aucun marché pour la négociation des titres offerts par les présentes, et les acquéreurs pourraient ne pas être en mesure de revendre les titres achetés en vertu du présent prospectus.** Le prix d'offre des actions ordinaires sera déterminé par voie de négociations entre B2B Trust, d'une part, et Scotia Capitaux Inc., Valeurs mobilières Banque Laurentienne inc., BMO Nesbitt Burns Inc., Merrill Lynch Canada Inc., Financière Banque Nationale Inc., RBC Dominion valeurs mobilières Inc. et Dundee Securities Corporation à titre de preneurs fermes, d'autre part.

Nous sommes actuellement une filiale en propriété exclusive de la Banque Laurentienne du Canada (« Banque Laurentienne »). **Compte tenu du présent placement, la Banque Laurentienne sera propriétaire d'environ ● % du nombre total de nos actions ordinaires en circulation et exercera donc le contrôle sur nous. Voir « Relation avec la Banque Laurentienne ».** Compte tenu du présent placement, le prix d'offre de chaque action ordinaire excède de ● \$, en date du 31 janvier 2001, l'actif corporel net par action ordinaire, ce qui représente un facteur de dilution de ● % (● % si l'option visant les attributions excédentaires, définie ci-dessous, est entièrement levée). Voir « Dilution ».

Le présent prospectus prévoit également les conditions d'émission d'un bon de souscription d'actions à la Fondation de The Hospital for Sick Children sans contrepartie à titre de don de bienfaisance et l'émission par la Société de 5 000 actions ordinaires à l'exercice de ce bon de souscription d'actions. Voir « Description du capital-actions ».

Un placement dans nos actions ordinaires comporte certains risques que les acquéreurs éventuels devraient examiner attentivement. Voir « Facteurs de risque ». Les actions ordinaires offertes par les présentes ne constitueront pas des placements interdits en vertu de certaines lois, comme il est indiqué sous la rubrique « Admissibilité à des fins de placement ».

	Prix d'offre	Commission des preneurs fermes	Produit net revenant à B2B Trust ¹
Par action ordinaire	● \$	● \$	● \$
Total ²	● \$	● \$	● \$

1) Avant déduction des frais afférents au présent placement, estimés à ● \$, lesquels, de même que la commission des preneurs fermes, seront payés par B2B Trust. Les frais du présent placement comprennent des frais d'engagement et de montage financier de 500 000 \$ payables à Scotia Capitaux Inc., plus les frais liés à ces services.

2) Nous avons octroyé aux preneurs fermes une option, pouvant être levée pendant les 60 jours qui suivent la clôture du présent placement, qui leur permet d'acheter jusqu'à ● actions ordinaires supplémentaires au prix d'offre afin de couvrir les attributions excédentaires, s'il en est, et à des fins de stabilisation du marché (« option visant les attributions excédentaires »). Le présent prospectus permet aussi la levée de l'option visant les attributions excédentaires et le placement des actions ordinaires émissibles au moment de la levée de l'option visant les attributions excédentaires. Voir « Mode de placement ». Si les preneurs fermes lèvent entièrement l'option visant les attributions excédentaires, le montant total du prix d'offre, de la commission des preneurs fermes et du produit net nous revenant sera respectivement de ● \$, ● \$ et ● \$.

Les preneurs fermes offrent conditionnellement les actions ordinaires, sous les réserves d'usage concernant leur souscription, leur émission par nous-mêmes ainsi que leur acceptation par les preneurs fermes, conformément aux conditions de la convention de prise ferme mentionnée sous la rubrique « Mode de placement » et sous réserve de l'approbation de certaines questions d'ordre juridique pour notre compte par Ogilvy Renault, société en nom collectif, et, pour le compte des preneurs fermes, par Stikeman Elliott. Les souscriptions seront reçues sous réserve du droit de les refuser ou de les répartir en totalité ou en partie et de clore les registres de souscription en tout temps sans préavis. Il est prévu que les certificats définitifs attestant les actions ordinaires seront prêts à livrer à la clôture du présent placement, qui devrait avoir lieu vers le ● 2001 ou à toute autre date dont il pourra être convenu, mais au plus tard le ● 2001.

Valeurs mobilières Banque Laurentienne inc., un des preneurs fermes, et B2B Trust sont des filiales de la Banque Laurentienne. Par conséquent, nous pouvons être considérées comme un « émetteur relié » à Valeurs mobilières Banque Laurentienne inc. au sens de la législation canadienne sur les valeurs mobilières applicable. La Banque Laurentienne est un promoteur de B2B Trust. Voir « Mode de placement » et « Promoteur ».

[INSIDE FRONT COVER]

TABLE DES MATIÈRES

	Page		Page
ADMISSIBILITÉ À DES FINS DE PLACEMENT	2	ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION	35
NOTE CONCERNANT LES DÉCLARATIONS PRÉVISIONNELLES, LES ÉTATS FINANCIERS PRO FORMA ET LES DONNÉES SECTORIELLES	3	EMPLOI DU PRODUIT	39
SOMMAIRE DU PROSPECTUS	4	STRUCTURE DU CAPITAL	40
B2B TRUST	10	LA DIRECTION	41
Aperçu	10	RÉMUNÉRATION DE LA HAUTE DIRECTION	44
Renseignements sur la Société	11	DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS	47
Débouchés pour les services financiers personnels	11	POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES	49
Secteur canadien des services financiers	14	DILUTION	49
Notre solution	14	FACTEURS DE RISQUE	50
Stratégie de croissance	15	RELATION AVEC LA BANQUE LAURENTIENNE	57
Notre historique	16	MODE DE PLACEMENT	63
Nos lignes d'affaires	17	CONTRATS IMPORTANTS	64
Marchés et partenaires	20	VENTES ANTÉRIEURES	64
Vente et commercialisation	23	POURSUITES JUDICIAIRES	64
Soutien à la clientèle	24	PROMOTEUR	64
Confidentialité	24	QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE	65
Concurrence	24	VÉRIFICATEURS, AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES	65
Exploitation	24	DROITS DE RÉSOLUTION ET SANCTIONS CIVILES	65
Nos capacités	25	INDEX DES ÉTATS FINANCIERS VÉRIFIÉS ET DES ÉTATS FINANCIERS PRO FORMA	F-1
Systèmes nécessaires pour offrir les services bancaires et de placement	25	ATTESTATION DE B2B TRUST ET DU PROMOTEUR	A-1
Systèmes en voie d'élaboration	27	ATTESTATION DES PRENEURS FERMES ...	A-2
Infrastructure technologique	28		
Contexte réglementaire	30		
RESTRUCTURATION	31		
PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES	33		

ADMISSIBILITÉ À DES FINS DE PLACEMENT

De l'avis d'Ogilvy Renault, société en nom collectif, et de Stikeman Elliott, d'après les lois en vigueur à la date des présentes et sous réserve du respect des normes de placement sûr et des dispositions et restrictions générales en matière de placement contenues dans les lois énumérées ci-dessous (et des règlements pris en vertu de celles-ci, s'il y a lieu) et, dans certains cas, sous réserve du respect des exigences additionnelles relatives aux politiques, aux procédés ou aux objectifs de placement et, s'il y a lieu, sans qu'il faille avoir recours aux dispositions dites « omnibus », les actions ordinaires offertes par les présentes ne constitueront pas, à la clôture du présent placement, des placements interdits en vertu des lois suivantes :

Loi sur les sociétés d'assurances (Canada);
Loi de 1985 sur les normes de prestation de pension (Canada);
Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt (Canada);
Employment Pension Plans Act (Alberta);
Insurance Act (Alberta);
Loan and Trust Corporations Act (Alberta);
Financial Institutions Act (Colombie-Britannique);
The Insurance Act (Manitoba);
The Trustee Act (Manitoba);
Loi sur les sociétés de prêt et de fiducie (Ontario);
Loi sur les régimes de retraite (Ontario);

Loi sur les assurances (Québec), pour un assureur, selon la définition qui en est donnée dans cette loi, constitué en vertu des lois de la province de Québec, autre qu'un fonds de garantie;
Loi sur les sociétés de fiducie et les sociétés d'épargne (Québec), pour une société de fiducie, selon la définition qui en est donnée dans cette loi, qui place ses propres fonds ainsi que les dépôts qu'elle reçoit ou une société d'épargne, selon la définition qui en est donnée dans cette loi, qui place ses propres fonds; et
Loi sur les régimes complémentaires de retraite (Québec) pour un régime régi par cette loi.

De l'avis de ces conseillers juridiques, les actions ordinaires, lorsqu'elles seront inscrites à la cote d'une bourse prescrite au Canada, constitueront également des placements admissibles en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) et de son règlement d'application pour les fiducies régies par des régimes enregistrés d'épargne-retraite, des fonds enregistrés de revenu de retraite, des régimes de participation différée aux bénéfices et des régimes enregistrés d'épargne-études. Il est supposé aux fins des avis qui précèdent qu'aucune modification ne sera apportée à la législation applicable actuellement en vigueur avant la date d'émission des actions ordinaires.

NOTE CONCERNANT LES DÉCLARATIONS PRÉVISIONNELLES, LES ÉTATS FINANCIERS PRO FORMA ET LES DONNÉES SECTORIELLES

Le présent prospectus contient certaines déclarations prévisionnelles concernant notre exploitation, le rendement et la situation financière, notamment la probabilité de réussite de l'expansion de nos activités. Ces déclarations reposent sur un certain nombre d'hypothèses et d'estimations auxquelles sont intrinsèquement liées des incertitudes et des éventualités importantes dont un grand nombre sont indépendantes de notre volonté. Les résultats réels pourraient être sensiblement différents des résultats prévus actuellement en raison d'un certain nombre de facteurs, dont ceux qui sont décrits sous la rubrique « Facteurs de risque ».

Le bilan pro forma non vérifié et les états des résultats pro forma non vérifiés inclus dans le présent prospectus ne montrent pas nécessairement la situation financière ni les résultats d'exploitation qui auraient été les nôtres si la restructuration, la restructuration du capital (toutes deux définies dans le présent prospectus) et le présent placement avaient eu lieu au début des périodes financières pertinentes, ni ceux qui pourront l'être dans l'avenir.

Le présent prospectus contient des estimations de la croissance du marché liée au secteur des services financiers. Ces estimations figurent dans des études publiées par diverses entreprises de consultation en études de marché indépendantes et elles sont fondées sur la supposition que certains événements et activités auront lieu et que certaines tendances se concrétiseront. Bien que l'on croie que ces estimations sont généralement indicatives des questions évoquées dans ces études, elles sont imprécises par nature, et le lecteur est prié de les considérer en se reportant aux renseignements divulgués ailleurs dans le présent prospectus, en particulier sous la rubrique « Facteurs de risque ».

SOMMAIRE DU PROSPECTUS

Le sommaire qui suit résume les principales caractéristiques du présent placement et devrait être lu en parallèle avec les informations plus détaillées, les données financières et les états financiers présentés ailleurs dans le présent prospectus. Les mots clés qui figurent dans le présent sommaire et qui ne sont pas définis autrement ont le sens qui leur est attribué ailleurs dans le présent prospectus.

À moins d'indication contraire, toute l'information contenue dans le présent prospectus, y compris les données sur la structure du capital pro forma, suppose que les preneurs fermes n'ont pas levé leur option visant les attributions excédentaires. Dans le présent prospectus, à moins d'indication contraire, tous les montants en dollars sont exprimés en dollars canadiens. Le terme « REER » utilisé dans le présent prospectus comprend tous les régimes enregistrés que nous offrons, à moins que le contexte n'exige une interprétation différente.

Le présent prospectus contient des noms de produits, des noms commerciaux, des marques de commerce et des marques de service de B2B Trust, de la Banque Laurentienne et d'autres entreprises, et tous sont des biens de leurs propriétaires respectifs.

Avant le présent placement, la Banque Laurentienne a procédé à une restructuration importante de B2B Trust. Dans le cadre de cette restructuration, la Banque Laurentienne, qui détient actuellement la totalité de nos actions ordinaires, a transféré à B2B Trust la majeure partie des activités exercées auparavant au sein de la division des services financiers aux intermédiaires de la Banque Laurentienne, et nous avons transféré certains actifs non liés à notre activité principale à la Banque Laurentienne (« restructuration »). La restructuration a été achevée le 4 juillet 2000. Voir « Restructuration » et « Promoteur ». À moins d'indication contraire, le présent prospectus renvoie à B2B Trust compte tenu de la restructuration. Dans le présent prospectus, toutes les données par action ont été rajustées pour tenir compte du regroupement de nos actions ordinaires à raison de trois pour une. Voir « Restructuration — Restructuration du capital ». La divulgation d'informations liées à B2B Trust dans le présent prospectus comprend l'historique d'exploitation de nos activités qui faisaient partie de la division des services financiers aux intermédiaires de la Banque Laurentienne avant la restructuration. « Banque Laurentienne » renvoie à la Banque Laurentienne du Canada, banque à charte canadienne de l'annexe I en vertu de la Loi sur les banques (Canada) et promoteur de B2B Trust au sens de la législation sur les valeurs mobilières de certaines provinces du Canada.

B2B TRUST

L'entreprise de B2B Trust consiste à permettre à des partenaires non bancaires de fournir des services bancaires et d'autres services financiers à leurs clients. Notre stratégie de croissance et de commercialisation cible des partenaires non bancaires plutôt que les consommateurs directement. Nos partenaires non bancaires peuvent vendre à leurs clients, de façon rentable, des services bancaires et d'autres services financiers sous leurs propres marques en profitant de l'accès à la technologie et aux services financiers réglementés que nous leur offrons. Ce qui distingue notre stratégie de celle de nos concurrents, c'est qu'elle combine nos capacités bancaires électroniques avec certaines des marques les plus reconnues au Canada dans le domaine financier et dans celui du commerce de détail.

Nous constituons la combinaison unique d'une société d'infrastructure technologique et d'une institution financière réglementée. Nous pouvons offrir des produits et services qui ne peuvent être offerts que par des institutions réglementées. Parce que nous fournissons une combinaison de systèmes d'information et de communication conçus pour faciliter les transactions financières et électroniques, nos partenaires peuvent offrir à leurs clients une gamme complète de services financiers. Nous comptons 280 employés (équivalent temps plein) affectés au service de nos partenaires et de leurs clients et avons accès au savoir-faire des meilleurs fournisseurs de technologie afin de garantir le succès continu de notre solution. Nous bénéficions d'une relation privilégiée avec notre société mère, la Banque Laurentienne, grâce à laquelle nous avons accès à ses systèmes d'infrastructure et au système de paiements canadiens. Nos partenaires peuvent donc offrir, de façon rentable, des services bancaires et d'autres services financiers sans devoir investir considérablement dans la technologie ni attendre la modification et l'approbation de la réglementation qui seraient nécessaires pour offrir ces services aujourd'hui.

Les partenaires non bancaires englobent : i) des intermédiaires financiers indépendants, y compris des courtiers d'assurance-vie, des représentants de courtiers en fonds communs de placement, des courtiers en dépôt et des conseillers financiers (« intermédiaires financiers indépendants » ou « IFI »); ii) des partenaires financiers, y compris des sociétés d'assurance, des organismes de placement collectif ainsi que des maisons de courtage et des conseillers en placement (« partenaires financiers »); et iii) des partenaires détaillants, y compris des détaillants et des fabricants de produits de consommation, des sociétés de câblodistribution et des sociétés de communications (« partenaires détaillants »). En commercialisant nos produits sous leurs propres marques, les partenaires non bancaires fidélisent leurs clients, exploitent et améliorent leurs stratégies Internet et accroissent leur rentabilité.

Les Canadiens délaissent les dépôts bancaires et placent plutôt leurs actifs financiers dans des parts de fonds communs de placement et dans d'autres valeurs mobilières. L'importance relative des entreprises servant les consommateurs change également, les entreprises financières non bancaires connaissant une croissance beaucoup plus rapide que celle des banques. D'autre part, les banques sont toujours maîtresses des systèmes par lesquels tous les paiements sont faits au Canada : le système de paiements canadiens, les GA, les systèmes de cartes de débit et la plupart des cartes de crédit. De plus, l'expérience récente montre que les détaillants possédant une clientèle importante et des marques bien connues sont en mesure de vendre efficacement des services financiers.

Nous gagnerons un revenu grâce à des produits et services qui ont figuré jusqu'ici parmi les plus rentables des services bancaires et de placement, par exemple les cartes de crédit, les prêts à l'investissement et les comptes de chèques.

En raison de l'acceptation et de l'utilisation croissantes d'Internet, ainsi que de l'augmentation des économies et des capacités de placement des consommateurs, nous croyons que les services bancaires et financiers électroniques figureront parmi les secteurs du commerce électronique qui croîtront le plus rapidement. De nouvelles organisations de services financiers sont créées rapidement pour fournir les services dont ont besoin les Canadiens qui accroissent leur patrimoine à un rythme sans précédent et investissent dans des fonds communs de placement et dans d'autres actifs qui demandent une gestion active. Un grand nombre de ces nouvelles organisations veulent offrir des produits tels que des comptes de chèques, des marges de crédit et des cartes de débit, mais ne peuvent le faire parce qu'elles n'ont pas accès au système de paiements canadiens. Nous croîtrons en répondant à cette demande. Nous avons la capacité de distribuer nos produits et services par l'entremise de nos partenaires sans y faire figurer notre nom, et sommes disposés à le faire. Nos partenaires peuvent donc fournir à leurs clients nos produits et services sous leurs marques et renforcer leurs relations avec leurs clients plutôt que de considérer notre participation comme une menace. Cette stratégie élimine une grande partie des coûts de commercialisation et des coûts liés aux immobilisations associés à la prestation de services financiers typiques en succursale et nous permet de croître rapidement en affichant un meilleur ratio d'efficacité que toutes les banques canadiennes de l'Annexe I.

Nous entendons rechercher activement les occasions d'affaires en offrant des produits et services financiers sur Internet. Notre stratégie de croissance consiste à exploiter notre position unique au Canada :

- en développant les produits et les services que nous offrons aux IFI, notamment :
 - en mettant à la disposition des IFI et de leurs clients des produits et des services bancaires, y compris des comptes de chèques, des cartes de débit et de crédit, des services de paiement de factures et l'accès aux réseaux de GA;
 - en augmentant le nombre d'IFI que nous servons grâce à l'amélioration des produits et services que nous offrons et à la mise au point de notre solution Internet; et
 - en continuant à cibler le milieu des IFI avec une stratégie de commercialisation semblable aux pratiques du secteur des fonds communs de placement. Notre équipe de représentants rencontre des organisations et leurs mandataires, participe à des colloques et à des tribunes professionnels, fait de la publicité dans des publications spécialisées et fait la promotion de nos services au moyen du publipostage;
- en recherchant des relations privilégiées avec des partenaires financiers et détaillants choisis, ce qui nous permettra d'accroître nos revenus de façon rentable;
- en élargissant nos solutions technologiques sur Internet par un développement continu et en profitant d'ententes stratégiques avec des fournisseurs de technologie de premier plan, notamment par l'entremise de la Banque Laurentienne;
- en sélectionnant d'importants fournisseurs d'autres produits et services financiers (tels que des prêts hypothécaires et de l'assurance) afin de maintenir la compétitivité de notre gamme de produits et services; et
- en tirant parti de notre accès privilégié à l'infrastructure technologique et à d'autres moyens dont dispose la Banque Laurentienne pour fournir des produits et services financiers aux consommateurs de façon rentable. Voir « B2B Trust — Stratégie de croissance ».

Nous sommes exceptionnellement bien placés pour faire ce qui précède parce que nous avons accès à tous les systèmes et moyens dont disposent les grandes banques et que nous sommes disposés à partager ceux-ci avec des partenaires non bancaires. Comme la part de marché que détient notre société mère est nettement plus petite que celle des autres banques canadiennes de l'Annexe I, notre société mère ne considère pas la croissance de nos partenaires comme une menace à son entreprise.

Des arrangements novateurs établis par nos employés et dirigeants avec certaines organisations de services financiers actives sur le marché canadien les plus reconnues, tel qu'il est décrit ci-dessous, démontrent la justesse de notre modèle d'affaires et notre capacité à gagner des partenaires et à les servir.

Avant la restructuration, la division des services financiers aux intermédiaires de la Banque Laurentienne a mis en place une relation d'affaires d'avant-garde avec Merrill Lynch Canada Inc. (« Merrill Lynch ») afin d'exploiter une partie du compte Multi-Avantages (« CMA ») de Merrill Lynch. Le CMA de Merrill Lynch est un service financier intégré qui répond aux besoins des clients en matière de placement, d'emprunt, de paiement, d'épargne et de répartition de l'actif. La Banque Laurentienne continuera de fournir les services bancaires associés à ce produit. En mettant à profit l'expertise acquise grâce à cette relation, nous mettons en place actuellement des forfaits financiers intégrés et cohérents pour nos partenaires financiers.

Aux termes d'une convention de commercialisation conjointe datée du 28 mars 2000, la Banque Laurentienne et Sun Life du Canada, Compagnie d'Assurance-Vie (« Sun Life ») ont convenu de négocier une série de sous-conventions visant la distribution de CPG, de prêts REER et de divers autres produits. Après la conclusion de cette convention, une sous-convention a été conclue avec Sun Life aux termes de laquelle nous offrons des CPG par l'entremise d'environ 1 500 représentants de Sun Life. Nous sommes en train de finaliser une deuxième sous-convention ayant trait à des prêts REER, qui doit faire l'objet d'une approbation réglementaire. Des prêts à l'investissement sont actuellement à l'étude.

Nous avons accès à des systèmes dans quatre grands domaines :

- 1) **fonds communs de placement** : nous pouvons i) traiter, à la demande d'IFI inscrits, des ordres d'achat et de vente de parts de fonds communs de placement donnés par leurs clients, ii) calculer la valeur marchande des portefeuilles des clients quotidiennement à des fins de consultation par les IFI, iii) produire des relevés de compte, iv) surveiller les prêts à l'investissement et les exigences de marge et v) calculer le contenu étranger dans les REER;
- 2) **services bancaires** : nous avons accès à des systèmes qui comprennent i) le traitement de comptes et l'établissement de rapports sur ceux-ci, ii) des applications relatives aux systèmes de paiement et des services de paiement de factures, iii) des systèmes de cartes de crédit et de cotes de solvabilité et iv) la communication et l'accès aux GA;
- 3) **Web** : nous exploitons un site Web entièrement transactionnel, Natlink.com, qui est conçu pour les IFI et leur permet d'exécuter des ordres relatifs à des fonds communs de placement et d'accéder à l'information sur les comptes des clients. Nous disposons de la technologie permettant de concevoir ces sites Web et nous offrirons ceux-ci aux partenaires qui veulent utiliser leurs propres marques; et
- 4) **services bancaires sur Internet** : nous avons accès à des systèmes bancaires sur Internet entièrement transactionnels au moyen desquels les clients peuvent avoir accès à leurs comptes de banque ainsi que faire des virements et payer des factures, et nous offrirons ces systèmes à nos partenaires qui veulent les établir en utilisant leurs propres marques. Voir « B2B Trust — Nos capacités ».

LE PLACEMENT

Le placement : ● actions ordinaires

Prix : ● \$ par action

Montant : ● \$

Emploi du produit : Le produit net estimatif du présent placement, déduction faite de la commission des preneurs fermes et des frais estimatifs du placement, s'élève à ● \$ (● \$ si l'option visant les attributions excédentaires est levée en entier). Nous prévoyons affecter le produit net du présent placement comme suit :

- M\$ seront versés sous forme d'un dividende à la Banque Laurentienne; la Banque Laurentienne a financé le développement et la création de la technologie que nous utilisons pour offrir des services bancaires et d'autres services financiers à nos partenaires; et
- le solde servira aux fins générales de B2B Trust, notamment au soutien de notre capital de première catégorie et à des acquisitions stratégiques éventuelles ou à des investissements éventuels dans des entreprises ou des technologies connexes, bien que nous n'ayons pour l'instant aucun engagement ni aucune entente relatifs à des acquisitions ou à des investissements importants.

D'ici à ce que nous utilisions le produit net aux fins susmentionnées, nous entendons investir les fonds dans des titres de placement à court terme portant intérêt de qualité. Voir « Emploi du produit ».

Banque Laurentienne :

La totalité de nos actions ordinaires appartient actuellement à la Banque Laurentienne. Au moment de la réalisation du placement, la Banque Laurentienne sera véritable propriétaire d'environ ● % de nos actions ordinaires en circulation (● % si l'option visant les attributions excédentaires est levée en entier) et elle nous contrôlera. La Banque Laurentienne nous fournit divers services, notamment au chapitre du règlement de transactions, de la technologie et des télécommunications. Fondée en 1846, la Banque Laurentienne se classe au septième rang parmi les banques canadiennes de l'annexe I, ses actifs atteignant environ 17 milliards de dollars. La Banque Laurentienne compte 247 succursales et bureaux au Canada. La Banque Laurentienne et ses filiales offrent une vaste gamme de services bancaires à leurs clients de détail et du secteur commercial ainsi qu'à de grandes sociétés par l'entremise de leur réseau de succursales et de bureaux au Canada. Voir « Relation avec la Banque Laurentienne ».

Restructuration :

Entre le 22 avril 2000 et le 4 juillet 2000, nous avons réalisé la restructuration, dont l'objectif principal était de regrouper au sein de B2B Trust (auparavant Compagnie de fiducie Sun Life) la majeure partie des activités auparavant exercées par la division des services financiers aux intermédiaires de la Banque Laurentienne ainsi que de transférer de B2B Trust à la Banque Laurentienne certains actifs non liés à notre activité principale. Voir « Restructuration ». Le 28 décembre 2000, nous avons restructuré notre capital de la manière suivante : i) le compte de capital déclaré établi pour les actions ordinaires a été réduit d'un montant de 60 M\$ et ii) en contrepartie de la réduction de capital précitée, une dette subordonnée d'un montant de 60 M\$ a été émise à la Banque Laurentienne. De même, avec prise d'effet le 5 février 2001, nous avons regroupé nos actions ordinaires à raison de trois pour une. Voir « Restructuration — Restructuration du capital ».

Politique en matière de dividendes :

À l'exception du dividende à verser à la Banque Laurentienne à la clôture du présent placement, comme il est décrit sous la rubrique « Emploi du produit », nous n'avons pas l'intention de verser de dividendes dans un avenir prévisible. Nous comptons actuellement réinvestir notre bénéfice aux fins de la croissance à long terme de notre entreprise. Voir « Politique en matière de dividendes ».

Facteurs de risque :

Vous devriez prendre en ligne de compte certains risques avant d'acheter nos actions ordinaires. Ces risques comprennent : i) notre historique d'exploitation limité; ii) le nouveau marché évolutif des services bancaires sur Internet; iii) notre dépendance envers la croissance continue du commerce électronique; iv) notre dépendance envers nos partenaires en ce qui a trait à la génération de produits d'exploitation; v) les risques découlant de notre relation avec la Banque Laurentienne, notamment les conflits d'intérêts potentiels, le contrôle que la Banque Laurentienne exercera sur nous après la clôture du présent placement, notre dépendance envers la Banque Laurentienne en tant que fournisseur clé et le partage de la direction avec la Banque Laurentienne; vi) les risques liés à la vente future de nos actions par la Banque Laurentienne qui pourrait nuire au cours de nos actions ordinaires; vii) notre aptitude à mettre en œuvre notre stratégie d'entreprise; viii) notre dépendance envers de nouveaux produits et services; ix) notre aptitude à répondre aux changements technologiques rapides; x) les risques de panne des systèmes et les risques liés à la violation de la sécurité; xi) la volatilité du marché et autres risques inhérents au secteur des valeurs mobilières; xii) le risque de non-conformité dans un secteur fortement réglementé; xiii) les exigences rigoureuses en matière de capitaux; xiv) les risques liés à des méthodes de gestion du risque inefficaces; xv) l'absence de marché antérieur pour nos actions ordinaires; xvi) les pertes attribuables aux défauts des clients et au risque de fraude; xvii) la dilution immédiate et future subie par les investisseurs; xviii) les risques liés à l'attrition de la clientèle; xix) les besoins en capitaux additionnels que nous pourrions avoir dans l'avenir; xx) les effets éventuels des fluctuations des taux d'intérêt; xxi) la concurrence; et xxii) la réglementation gouvernementale. Voir « Facteurs de risque ».

PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES

Les principales informations financières ci-après doivent être lues avec la section intitulée *Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation*, avec nos états financiers vérifiés et les notes y afférentes, avec nos états financiers trimestriels non vérifiés et les notes y afférentes, et avec nos états financiers pro forma non vérifiés et les notes y afférentes figurant ailleurs dans le présent prospectus. Les données tirées des états des résultats pour les exercices terminés les 31 octobre 2000, 1999 et 1998 ainsi que les données tirées des bilans aux 31 octobre 2000 et 1999 proviennent de nos états financiers vérifiés qui figurent ailleurs dans le présent prospectus. Les données de l'état des résultats pro forma de l'exercice terminé le 31 octobre 2000 et les données du bilan pro forma au 31 octobre 2000 sont extraites des états financiers pro forma figurant ailleurs dans le présent prospectus. Les données tirées des états des résultats pour les trimestres terminés les 31 janvier 2001 et 2000 et les données tirées du bilan au 31 janvier 2001 proviennent de nos états financiers trimestriels non vérifiés figurant ailleurs dans le présent prospectus.

	Trimestres terminés les 31 janvier		Exercices terminés les 31 octobre			
	2001	2000	Données pro forma ¹⁾ 2000	2000	1999	1998
	(non vérifié)	(non vérifié)	(non vérifié)	(vérifié)		
	(en milliers de dollars sauf les données par action)					
Données tirées des états des résultats						
Revenu d'intérêt	41 322 \$	16 137 \$	158 822 \$	150 943 \$	62 455 \$	55 236 \$
Frais d'intérêt	27 065	8 682	104 244	97 474	32 914	28 773
Revenu net d'intérêt	14 257	7 455	54 578	53 469	29 541	26 463
Autres revenus	3 959	2 912	13 115	13 456	14 115	13 500
Montant net des intérêts et autres revenus, compte non tenu de la provision pour pertes sur prêts	18 216	10 367	67 693	66 925	43 656	39 963
Provision pour pertes sur prêts	75	46	200	200	184	1 196
Montant net des intérêts et autres revenus, déduction faite de la provision pour pertes sur prêts	18 141	10 321	67 493	66 725	43 472	38 767
Frais autres que d'intérêt	8 780	6 313	37 646	37 370	25 410	23 590
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	9 361	4 008	29 847	29 355	18 062	15 177
Impôts sur les bénéfices	4 152	1 795	13 895	13 666	8 131	6 838
Bénéfice net	5 209 \$	2 213 \$	15 952 \$	15 689 \$	9 931 \$	8 339 \$
Bénéfice par action ²⁾	0,28 \$	0,12 \$	● \$	0,85 \$	0,54 \$	0,45 \$

	Au 31 janvier			Aux 31 octobre	
			Données pro forma ¹⁾		
	2001		2000	2000	1999
	(non vérifié)		(non vérifié)	(vérifié)	
			(en milliers de dollars)		
Données tirées des bilans					
Prêts	1 824 075 \$		1 758 387 \$	1 758 387 \$	866 445 \$
Total de l'actif	2 301 936		●	2 293 680	878 634
Dépôts	1 976 836		1 975 976	1 975 976	126 899
Financement reçu de la Banque Laurentienne .	—		—	—	642 579
Dette subordonnée	60 000		60 000	—	—
Total du passif	2 182 960		2 179 913	2 119 913	790 771
Avoir des actionnaires	118 976		●	173 767 ³⁾	87 863
Autres données financières					
Rendement des capitaux propres ⁴⁾	14,2 %		● %	12,0 % ³⁾	11,5 %
Première catégorie de fonds propres	9,7 %		● %	14,4 % ³⁾	10,0 %
Total du capital	14,7 %		● %	14,4 % ³⁾	10,0 %
Ratio d'efficacité ⁵⁾	48,2 %		55,6 %	55,8 %	58,2 %

- 1) Les données tirées de l'état des résultats pro forma pour l'exercice terminé le 31 octobre 2000 tiennent compte du présent placement, de la restructuration décrite à la note 1 afférente aux états financiers vérifiés et de la restructuration du capital décrite à la note 2 afférente aux états financiers pro forma comme si elles avaient eu lieu le 31 octobre 1999. Les données extraites du bilan pro forma au 31 octobre 2000 tiennent compte du présent placement et de la restructuration du capital décrite à la note 2 afférente aux états financiers pro forma comme s'ils avaient eu lieu au 31 octobre 2000.
- 2) Le bénéfice par action, pour toutes les périodes présentées, a été calculé en fonction de 18 450 355,33 actions ordinaires en circulation, compte tenu de la restructuration et du regroupement des actions ordinaires à raison de trois pour une. Voir *Restructuration — Restructuration du capital*. Le bénéfice par action pro forma de l'exercice terminé le 31 octobre 2000 tient aussi compte du présent placement.
- 3) Le montant des fonds propres de première catégorie et celui du total du capital au 31 octobre 2000 étaient supérieurs aux montants minimaux exigés par les organismes de réglementation. Au 31 octobre 2000, les minimums requis en ce qui a trait à la première catégorie de fonds propres et au total du capital auraient été respectivement de 84 526 000 \$ et 120 752 000 \$, ce qui représente 7 % et 10 % des actifs pondérés en fonction des risques. La restructuration du capital vise, en partie, à réduire l'excédent de fonds propres de première catégorie que nous conservons. Voir *Restructuration — Restructuration du capital*.
- 4) Le rendement des capitaux propres est calculé au moyen du bénéfice net de la période divisé par la moyenne de l'avoir des actionnaires à l'ouverture et à la clôture, à l'exception du rendement pro forma des capitaux propres qui se calcule en fonction de l'avoir des actionnaires à la clôture.
- 5) Le ratio d'efficacité est le pourcentage obtenu en divisant les frais autres que d'intérêt par le montant net des intérêts et autres revenus, compte non tenu de la provision pour pertes sur prêts.

B2B TRUST

Aperçu

L'entreprise de B2B Trust consiste à permettre à des partenaires non bancaires de fournir des services bancaires et d'autres services financiers à leurs clients. Notre stratégie de croissance et de commercialisation cible des partenaires non bancaires plutôt que les consommateurs directement. Nos partenaires non bancaires peuvent vendre à leurs clients, de façon rentable, des services bancaires et d'autres services financiers sous leurs propres marques en profitant de l'accès à la technologie et aux services financiers réglementés que nous leur offrons. Ce qui distingue notre stratégie de celle de nos concurrents, c'est qu'elle combine des capacités bancaires électroniques avec certaines des marques les plus reconnues au Canada dans le domaine financier et dans celui du commerce de détail.

Nous constituons la combinaison unique d'une société d'infrastructure technologique et d'une institution financière réglementée. Nous pouvons offrir des produits et des services qui ne peuvent être offerts que par des institutions réglementées. Parce que nous fournissons une combinaison de systèmes d'information et de communication conçus pour faciliter les transactions financières et électroniques, nos partenaires peuvent offrir à leurs clients une gamme complète de services financiers. Nous comptons 280 employés (équivalent temps plein) affectés au service de nos partenaires et de leurs clients et avons accès au savoir-faire des meilleurs fournisseurs de technologie afin de garantir le succès continu de notre solution. Nous bénéficions d'une relation privilégiée avec notre société mère, la Banque Laurentienne, grâce à laquelle nous avons accès à l'infrastructure de systèmes et au système de paiements canadiens. Nos partenaires peuvent donc offrir, de façon rentable, des services bancaires et d'autres services financiers sans devoir faire d'importants investissements dans la technologie ni attendre la modification et l'approbation de la réglementation qui seraient nécessaires pour offrir ces services aujourd'hui.

Les partenaires non bancaires englobent : i) des intermédiaires financiers indépendants, y compris des courtiers d'assurance-vie, des représentants de courtiers en fonds communs de placement, des courtiers en dépôt et des conseillers financiers (« intermédiaires financiers indépendants » ou « IFI »); ii) des partenaires financiers, y compris des sociétés d'assurance, des organismes de placement collectif ainsi que des maisons de courtage et des conseillers en placement (« partenaires financiers »); et iii) des partenaires détaillants, y compris des détaillants et des fabricants de produits de consommation, des sociétés de câblodistribution et des sociétés de communications (« partenaires détaillants »). En commercialisant nos produits sous leurs propres marques, les partenaires non bancaires fidélisent leurs clients, exploitent et améliorent leurs stratégies Internet et accroissent leur rentabilité.

Par exemple, nous pouvons collaborer avec un courtier en fonds communs de placement à la création de comptes de chèques pour lesquels une carte de débit peut être émise. La société de fonds communs de placement peut même offrir des cartes de crédit avec notre appui.

Également, avec notre aide, une chaîne de magasins de détail peut établir, pour ses clients, des marges de crédit sur lesquelles le client peut tirer des chèques et avec lesquelles il peut utiliser une carte de débit, ou émettre une carte de crédit à ses clients, le tout sous la marque de la chaîne. Nous montons un site Web transactionnel sûr qui peut être identifié à ce détaillant et que les clients peuvent utiliser exactement comme tout autre site Web bancaire transactionnel. Dans un tel cas, nous ouvrons le compte, octroyons le prêt et émettons la carte de débit, mais nous laissons le détaillant utiliser ses marques sur son site Web. Ces arrangements peuvent fidéliser considérablement les clients de nos partenaires.

Avec notre exploitation actuelle, nous fournissons des services liés au placement à environ 10 000 intermédiaires financiers indépendants. Il y a environ 30 000 IFI au Canada. Ils travaillent souvent au sein d'organisations qui leur laissent beaucoup de latitude et ont souvent des relations très étroites avec leurs clients. Nous avons constaté que nous pouvions générer un volume d'affaires important en structurant nos produits et services de manière à ce que ces IFI puissent les vendre à leurs clients. Nous prêtons attention aux besoins des IFI et nous nous engageons à respecter leur relation privilégiée avec leurs clients. Cette approche nous a permis de croître et de générer des affaires rentables. Nous offrons également un site Web transactionnel unique que les IFI peuvent utiliser pour leurs transactions : Natlink.com. Nous lançons actuellement de nouveaux produits bancaires qui permettront aux IFI de resserrer davantage leurs liens avec leurs clients.

L'environnement technologique actuel permet aux institutions financières d'atteindre un marché beaucoup plus vaste à un coût nettement inférieur parce que les produits et services financiers figurent parmi les plus faciles à distribuer et à commercialiser par voie électronique. Nous offrons une présence bien établie au Canada et l'accès

à des systèmes de pointe. Nous sommes disposés à distribuer nos produits de façon novatrice et sommes prêts à concevoir des forfaits financiers personnalisés, y compris des facilités d'épargne, de règlement de transactions, de crédit et de paiement que nos partenaires peuvent commercialiser sous leurs propres marques.

Notre plan consiste à tirer parti de l'importante base de connaissances et d'affaires avec laquelle nous servons les IFI ainsi que des systèmes et des produits auxquels nous pouvons avoir accès par l'entremise de notre société mère, la Banque Laurentienne, pour mettre au point de nouveaux produits et les vendre à de nouveaux segments du secteur.

Renseignements sur la Société

Nous sommes une société de fiducie issue de la fusion de la Compagnie de fiducie Sun Life et de Counsel Trust Company par lettres patentes de fusion datées du 1^{er} janvier 1991, en vertu de la *Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt* (Canada) (« LSFP »). Le 1^{er} mars 2000, la Banque Laurentienne a acquis la Compagnie de fiducie Sun Life, dénomination sous laquelle nous étions connus avant le 1^{er} juillet 2000. Le 14 juin 2000, nous avons obtenu des lettres patentes modificatives en vertu de la LSFP afin d'insérer des restrictions relatives aux sociétés fermées dans notre acte de constitution et, avec prise d'effet le 1^{er} juillet 2000, de remplacer notre dénomination par B2B Trust. Le 15 décembre 2000, nous avons obtenu des lettres patentes modificatives en vertu de la LSFP visant à supprimer les restrictions relatives aux sociétés fermées dans notre acte de constitution. Le 5 février 2001, le Surintendant des institutions financières du Canada a approuvé le regroupement de nos actions ordinaires à raison de trois pour une.

Notre siège social est situé au 130, rue Adelaide Ouest, à Toronto (Ontario) M5H 3P6 et notre numéro de téléphone est le (416) 947-5100. L'adresse de notre site Web est www.natlink.com. **L'information présentée sur notre site Web n'est pas intégrée par renvoi dans le présent prospectus.** Nous n'avons pas de filiales.

Après que la Banque Laurentienne eut fait notre acquisition auprès de Sun Life du Canada, Compagnie d'Assurance-Vie le 1^{er} mars 2000, nous avons connu une restructuration importante entre le 22 avril et le 4 juillet 2000. Cette restructuration avait pour but de concentrer dans B2B Trust la plupart des activités exercées auparavant au sein de la division des services financiers aux intermédiaires de la Banque Laurentienne et de transférer de B2B Trust à la Banque Laurentienne certains actifs non reliés à notre entreprise principale. Voir « Restructuration ».

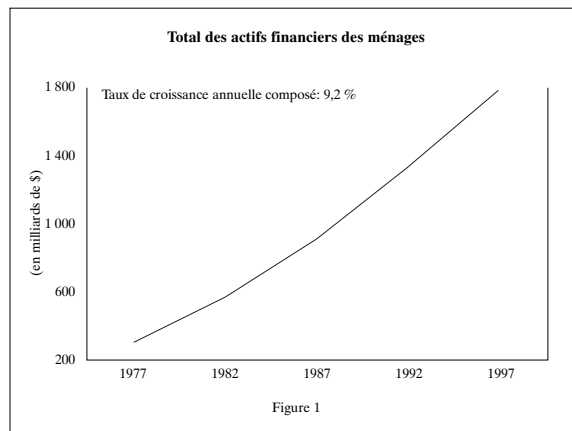
Débouchés pour les services financiers personnels

Croissance et changement

Les actifs financiers des Canadiens augmentent, ceux-ci épargnant une grande partie de leur revenu chaque année. La croissance de l'économie, conjuguée au vieillissement de la population, garantira un taux élevé et continu d'accumulation d'actifs financiers au cours de la prochaine décennie. La croissance de l'actif financier des ménages

canadiens est illustrée à la figure 1. Les principaux facteurs de cette augmentation prévue de l'épargne des Canadiens sont les suivants :

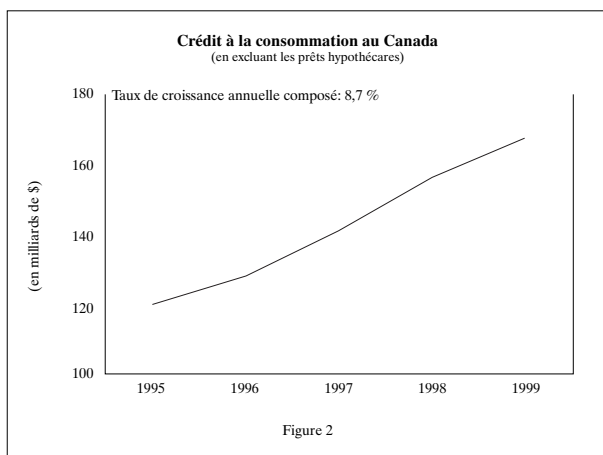
- croissance prévue du revenu personnel disponible;
- importantes contributions à l'épargne de la part d'une population vieillissante;
- réduction des impôts sur le revenu des particuliers;
- incertitude des niveaux de prestations à long terme en vertu des régimes de retraite d'État;
- investissement de l'épargne dans des produits de placement par des particuliers canadiens à la recherche de rendements supérieurs;
- augmentation du nombre de régimes de retraite à cotisations déterminées qui sont entièrement financés par les particuliers qui recevront les prestations;
- croissance des placements dans des comptes de retraite avantageux du point de vue fiscal; et
- croissance de l'épargne générée par des héritages reçus sous forme d'actifs corporels, principalement des immeubles, et convertis en actifs financiers.



Source : Rapport du Comité permanent des finances —
Chambre des communes, décembre 1998

En 1997, le cabinet Ernst & Young a publié un rapport de recherche prévoyant que les actifs financiers détenus directement par des particuliers canadiens passeraient de 1,6 billion de dollars en 1999 à 2,6 billions de dollars en 2005.

En outre, l'utilisation de produits de crédit par les Canadiens s'est également accrue, comme l'illustre la figure 2.



Source : Statistique Canada

La nature des actifs financiers appartenant aux ménages canadiens a changé au fil des ans. Les dépôts bancaires représentent maintenant un pourcentage plus faible de l'épargne des Canadiens, alors que les fonds communs de placement ont accru leur part du marché. La figure 3 illustre l'importance relative des dépôts et des valeurs mobilières dans le portefeuille des ménages canadiens. Ce changement a permis aux établissements financiers non bancaires de croître à un rythme nettement plus rapide que les banques et les quasi-banques (généralement des sociétés de fiducie et des coopératives de crédit). Alors que le revenu total des banques et des institutions de dépôt au Canada s'est accru en moyenne de 11 % par année de 1994 à 1998 (dernière année pour laquelle des données sont disponibles), le revenu total des intermédiaires en financement pour les consommateurs et les entreprises a augmenté de 39 % par année durant la même période. De plus, de 1997 à 1999, l'emploi a diminué de 3,5 % dans les institutions de dépôt, alors qu'il a augmenté de 15,8 % chez les autres intermédiaires financiers durant la même période.

Services financiers fournis par voie électronique

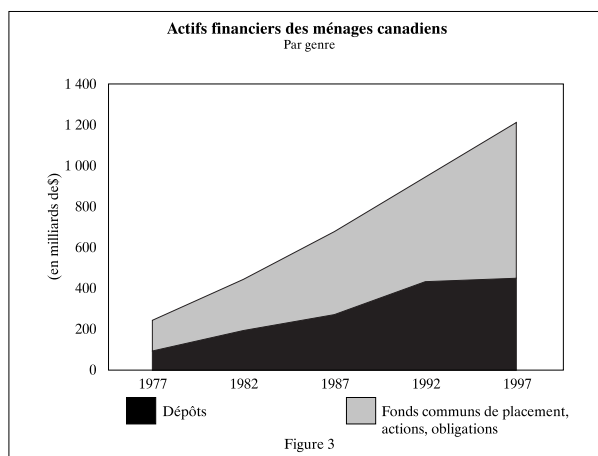
Auparavant, les services bancaires n'étaient fournis que dans des succursales de banques et de quasi-banques ayant pignon sur rue et ne pouvaient donc être commercialisés que sous les marques de ces institutions. La nature même des services bancaires et de placement a changé de façon spectaculaire : ce sont maintenant des services électroniques qui peuvent être fournis à peu près partout dans le monde et sous n'importe quelle marque. On estime que 85 % de toutes les transactions bancaires au Canada se font maintenant par voie électronique, au moyen de guichets automatiques (« GA »), de cartes de débit et de crédit, de services bancaires par téléphone et sur Internet et de services bancaires sans fil. D'après un récent sondage effectué par l'Association des banquiers canadiens et dont il a été fait mention dans une publication d'octobre 2000 (source : En bref, ABC), plus de 60 % des clients des banques font la majorité de leurs transactions bancaires par voie électronique.

Services financiers sur Internet

Les entreprises ont adopté Internet comme un important moyen de communication et d'exécution de transactions avec les consommateurs. Le faible coût et les normes ouvertes du commerce en ligne permettent à la fois aux jeunes entreprises et aux sociétés établies de pénétrer des marchés dominés jusque-là par des joueurs importants. De nouveaux modèles commerciaux, tels que la vente en gros en ligne, permettent maintenant aux sociétés de livrer concurrence, à l'échelle nationale et internationale, en étant présentes électroniquement, plutôt que localement et physiquement.

En 1999, 2,5 millions de clients des services bancaires par ordinateur étaient inscrits auprès des principales banques du Canada (source : Strategy Magazine cité dans En bref, ABC, octobre 2000). Les services bancaires en ligne peuvent être établis sur PC ou sur Internet. Afin d'accéder aux services bancaires sur PC, les clients doivent télécharger le logiciel fourni par la banque dans leur ordinateur. Les services bancaires sur Internet utilisent un réseau public : contrairement aux services bancaires à domicile sur PC, les services bancaires sur Internet n'exigent qu'un fureteur Web sûr pour l'accès à Internet et à l'institution financière. Aucun logiciel particulier n'est requis et les opérations du client ne sont pas limitées à un PC spécifique. Les clients se mettent en rapport avec l'institution financière avec n'importe quel appareil au moyen d'Internet et accèdent à leur compte, virent des fonds, paient des factures ou font d'autres opérations en temps réel. Les données des comptes demeurent stockées dans le serveur sûr de la banque en tout temps, protégées par la technologie conçue expressément pour sauvegarder cette information. Aucun téléchargement ni aucune sauvegarde ne sont nécessaires, puisque le serveur de la banque fait des sauvegardes de toutes les données et transactions de façon continue. Avec les services bancaires sur Internet, l'information présentée aux clients demeure constamment à jour.

Selon un rapport du Boston Consulting Group daté de décembre 1999, en 2003, les services financiers figureront parmi les secteurs d'activité où la pénétration du commerce électronique sera la plus forte. Internet est de plus en plus utilisé comme véhicule pour les transactions et les services financiers, y compris les services bancaires, le courtage et l'assurance. Les consommateurs, les entreprises et les institutions financières reconnaissent la puissance et l'efficacité d'Internet pour les services bancaires à domicile, le paiement de factures et d'autres services financiers destinés aux particuliers. Les consommateurs utilisent les services bancaires sur Internet parce que ceux-ci sont offerts 24 heures sur 24, sept jours sur sept et leur permettent d'effectuer une vaste gamme de transactions à partir de n'importe quel ordinateur personnel. L'émergence récente du courtage en ligne montre qu'une demande existe pour des services financiers en ligne et, selon nous, fera croître cette demande.



Source : Rapport du comité permanent des finances — Chambre des communes, décembre 1998

Secteur canadien des services financiers

Le secteur canadien des services financiers a été longtemps divisé en « quatre piliers » : les banques, les sociétés de fiducie, les maisons de courtage et les sociétés d'assurance. Cette division a presque disparu maintenant, et les principales banques ont acquis la plupart des grandes maisons de courtage et des sociétés de fiducie. Parallèlement, des banques, des maisons de courtage et des sociétés de financement spécialisées étrangères ont pénétré le marché canadien. Toutefois, l'accès au système de paiements canadiens, par l'entremise de l'Association canadienne des paiements (« ACP »), est toujours limité aux institutions de dépôt sous réglementation fédérale et provinciale. De nombreuses parties, membres ou non de l'ACP, considèrent que cet accès confère un avantage concurrentiel très important. Un grand nombre d'institutions financières autres que de dépôt ont donc demandé l'accès au système de paiements canadiens afin de pouvoir concurrencer plus efficacement les banques à charte canadiennes.

L'ACP compte deux catégories de membres : les « adhérents », qui doivent satisfaire à certaines exigences relatives à la taille et au volume, et les « sous-adhérents », qui ne peuvent avoir accès au système de paiements canadiens que par l'entremise d'un adhérent. Notre société mère, la Banque Laurentienne du Canada, est un adhérent et nous fournit l'accès au système de paiements canadiens.

Les autres activités qui sont généralement réservées aux banques et aux quasi-banques comprennent l'acceptation de dépôts et l'appartenance à la Société d'assurance-dépôts du Canada (« SADC ») ainsi que, dans le cas des sociétés de fiducie, la prestation de services fiduciaires sur une base commerciale.

Le 25 juin 1999, le ministère des Finances du Canada a publié un document d'orientation (« Livre blanc ») qui concluait que l'accès au système de paiements canadiens devrait être élargi afin de permettre l'entrée des sociétés d'assurance-vie, des courtiers en valeurs mobilières et des fonds communs de placement en instruments du marché monétaire, à la condition que l'on aborde certains problèmes de façon appropriée, notamment que la confiance dans le système de paiements canadiens ne soit pas minée. L'avant-projet de loi qui avait été déposé en 2000 pour mettre en application les politiques énoncées dans le Livre blanc est mort au Feuilleton lorsque des élections fédérales ont été déclenchées en octobre 2000 mais a été redéposé depuis à titre de projet de loi C-8. Voir « — Contexte réglementaire ». Même si l'accès au système de paiements canadiens tel que le prévoyait le Livre blanc est finalement accordé, à notre avis, une longue période de temps s'écoulera avant que les participants du secteur autres que les banques à charte et les sociétés de fiducie canadiennes l'utilisent directement. En effet, les nouveaux venus devront faire des investissements dans la technologie et des dépenses en capital considérables afin d'utiliser efficacement le système de paiements canadiens. Il leur faudra encore plus de temps pour devenir adhérents.

Par ailleurs, les produits de placement deviennent de plus en plus nombreux et complexes. Selon nous, cela attirera de nouveaux intermédiaires et conseillers financiers sur le marché, et notre bassin de partenaires potentiels s'en trouvera élargi.

La demande croissante de services financiers, ainsi que la disponibilité de nouvelles méthodes de distribution électronique, constitue pour nos partenaires une importante occasion de renforcer leurs relations actuelles avec leurs clients, d'accroître la notoriété de leurs marques et de gagner des revenus additionnels sans avoir à engager des coûts considérables. Étant donné la nature restrictive de l'ACP, nos partenaires ne peuvent actuellement fournir ces services sans l'aide d'un membre de l'ACP. Comme les consommateurs effectuent de plus en plus leurs activités bancaires et de placement par voie électronique, toutes les plateformes devront être établies sur Internet. De plus, les consommateurs pourraient être réticents à utiliser une solution bancaire et financière sur Internet qui ne soit pas considérée comme sûre et fiable. En fournissant des services financiers à leurs clients, nos partenaires pourraient également avoir besoin de cibler certains produits et services qui fidélisent leur clientèle.

Notre solution

Nous donnons à nos partenaires non bancaires la possibilité de vendre des services bancaires et d'autres services financiers à leurs clients sous leurs propres marques grâce à une série de systèmes intégrée et cohérente. Nous pouvons donner à tous nos partenaires l'accès au système de paiements canadiens et nous leur donnons la possibilité d'offrir à leurs clients des services de paiement de factures, des cartes de débit et de crédit et d'autres services financiers. Nous donnons également aux clients l'accès à un réseau mondial de GA. De plus, selon l'arrangement pris avec un partenaire donné, nous pouvons fournir l'accès au réseau de succursales de la Banque Laurentienne.

Cette solution permet à nos partenaires d'offrir des services bancaires et d'autres services financiers sans devoir investir considérablement dans la technologie ni attendre la modification et l'approbation de la réglementation, et peu importe que les modifications définitives de la réglementation soient suffisantes ou non pour être efficaces.

Les 10 000 intermédiaires financiers indépendants que nous servons actuellement continueront d'avoir accès à notre site Web entièrement transactionnel pour gérer les produits de placement de leurs clients et pourront aussi offrir désormais des services bancaires. Ils peuvent ainsi renforcer considérablement leurs relations avec leurs clients parce que ces derniers n'ont plus besoin de faire affaire avec une banque, où ils se voient offrir des produits concurrents. Nous pouvons également prendre avec des IFI des arrangements grâce auxquels notre nom est davantage mis en évidence, lorsque cela est nécessaire pour donner à leurs clients une assurance de solidité financière. Les IFI apprécient la possibilité d'offrir à leurs clients des produits bancaires et de placement additionnels parce que plus ceux-ci utilisent de produits, plus ils sont susceptibles de demeurer leurs clients.

Les partenaires financiers peuvent avoir accès au système de paiements canadiens immédiatement, sans avoir à attendre de modifications législatives et sans avoir à connaître les détails de la nouvelle réglementation. Nous offrons une technologie de pointe grâce à laquelle ces partenaires peuvent lancer des sites Web transactionnels qui fournissent les mêmes services bancaires sur Internet que ceux des banques ainsi que des services de placement et de crédit. Ces partenaires peuvent alors bénéficier entièrement de notre technologie et de nos services ainsi que de tous les avantages de leur nom et de leurs marques.

Les partenaires détaillants, qui ont souvent les marques les plus reconnues sur le marché et les réseaux de distribution les plus solides, peuvent mettre à profit leurs marques et leur savoir-faire considérable dans le domaine de la commercialisation en offrant des services financiers attrayants qui fidélisent leur clientèle. Nous fournissons la technologie et le capital pour les services financiers; l'apport de nos partenaires consiste dans les marques, le pouvoir de commercialisation, les circuits de distribution et les relations avec la clientèle.

Nous offrons une gamme complète de produits et services bancaires traditionnels et en assurons le soutien : comptes de chèques, marges de crédit, cartes de débit et de crédit, services de paiement de factures et de GA. Nous assurons également le soutien de produits et de services de placement : administration de REER autogérés, prêts à l'investissement et traitement de transactions visant des fonds communs de placement soumises par des représentants inscrits. Nous pouvons regrouper certains ou la totalité de ces produits et services en un forfait intégré et cohérent que les IFI ainsi que les partenaires financiers et les partenaires détaillants peuvent offrir sous leur propre nom et sous leur propre marque.

Aux États-Unis et en Europe, on peut déjà voir des exemples de détaillants offrant avec succès des produits et services financiers à leurs clients. Mentionnons notamment AT&T (carte de crédit et carte d'appel combinées) et GM/Household International, Inc. (carte de crédit offrant des remises applicables à l'achat de véhicules) aux États-Unis et Marks and Spencer (gamme complète de services financiers) au Royaume-Uni. Au Canada, nous avons l'exemple de Les Compagnies Loblaw Limitée (offrant aux clients des magasins les services financiers « Choix du président »).

À notre avis, il y a, pour ces solutions, un grand besoin à satisfaire. Nous sommes parmi les premiers à structurer ce genre de relations et nous nous maintenons à l'avant-garde en élaborant ces nouvelles façons d'offrir nos services bancaires et autres services financiers.

Stratégie de croissance

Nous avons pour objectif de devenir le principal fournisseur canadien de forfaits de services bancaires et d'autres services financiers conçus pour être utilisés par des intermédiaires financiers indépendants, des établissements financiers non bancaires et des sociétés de vente au détail sous leurs propres marques.

En raison de l'acceptation et de l'utilisation croissantes d'Internet, ainsi que de l'augmentation des économies et des capacités de placement des consommateurs, nous croyons que les services bancaires et les autres services financiers électroniques figureront parmi les secteurs du commerce électronique qui croîtront le plus rapidement. De nouvelles organisations de services financiers sont créées rapidement pour fournir les services requis par les Canadiens qui accroissent leur patrimoine à un rythme sans précédent et investissent dans des fonds communs de placement et dans d'autres actifs qui demandent une gestion active. Un grand nombre de ces nouvelles organisations veulent offrir des produits tels que des comptes de chèques, des marges de crédit et des cartes de débit, mais ne peuvent le faire parce qu'elles n'ont pas accès au système de paiements canadiens. Nous croîtrons en répondant à cette demande.

Nous pouvons fournir des forfaits de produits et services intégrés et cohérents à des partenaires choisis. Selon nous, le bassin de consommateurs et l'envergure de ce marché cible peuvent maximiser l'adoption de nos forfaits. De plus, nous croyons que la relation de confiance que ces partenaires entretiennent avec les consommateurs, combinée à notre infrastructure sûre, accélérera l'adoption par les consommateurs des services financiers en ligne.

Nous avons un personnel de vente qui fait de la commercialisation directe auprès des grandes institutions et entreprises un peu partout au pays. Nous prévoyons accroître le nombre de partenaires avec lesquels nous travaillons, à la fois dans les secteurs financiers et du commerce de détail.

Nous entendons rechercher activement les occasions d'affaires en offrant des produits et services financiers sur Internet. Notre stratégie de croissance consiste à exploiter notre position unique au Canada :

- en développant les produits et les services que nous offrons aux IFI, notamment :
 - en mettant à la disposition des IFI et de leurs clients des produits et des services bancaires, y compris des comptes de chèques, des cartes de débit et de crédit, des services de paiement de factures et l'accès aux réseaux de GA,
 - en augmentant le nombre d'IFI que nous servons grâce à l'amélioration des produits et des services que nous offrons et à la mise au point de notre solution Internet et
 - en continuant à cibler le milieu des IFI avec une stratégie de commercialisation semblable aux pratiques du secteur des fonds communs de placement. Notre équipe de représentants rencontre des organisations et leurs mandataires, participe à des colloques et à des tribunes professionnels, fait de la publicité dans des publications spécialisées et fait la promotion de nos services au moyen du publipostage;
- en recherchant des relations privilégiées avec des partenaires financiers et détaillants choisis, ce qui nous permettra d'accroître nos revenus de façon rentable;
- en élargissant nos solutions technologiques sur Internet par un développement continu et en profitant d'ententes stratégiques avec des fournisseurs de technologie de premier plan, notamment par l'entremise de la Banque Laurentienne;
- en sélectionnant d'importants fournisseurs d'autres produits et services financiers (tels que des prêts hypothécaires et de l'assurance) afin de maintenir la compétitivité de notre gamme de produits et services; et
- en tirant parti de notre accès privilégié à l'infrastructure technologique et à d'autres moyens dont dispose la Banque Laurentienne pour fournir des produits et services financiers aux consommateurs de façon rentable.

Nous sommes exceptionnellement bien placés pour faire ce qui précède parce que nous avons accès à tous les systèmes et moyens dont disposent les grandes banques et que nous sommes disposés à partager ceux-ci avec des partenaires non bancaires. Comme la part de marché que détient notre société mère est nettement plus petite que celle des autres banques canadiennes de l'Annexe I, notre société mère ne considère pas la croissance de nos partenaires comme une menace à son entreprise.

Notre historique

La Banque Laurentienne a créé la ligne d'affaires des services financiers aux intermédiaires au début de 1996, après qu'elle eut acheté la Compagnie Trust Nord Américain, afin de fournir des produits et services bancaires par l'entremise d'intermédiaires financiers indépendants. Au cours des cinq dernières années, nous avons connu une croissance importante, à la fois à l'interne et par le biais d'acquisitions. Nous avons profité, notamment, de l'acquisition, en 1998, d'un portefeuille de 5 000 régimes de retraite autogérés d'intermédiaires représentant 300 M\$ d'actifs administrés et 30 M\$ de prêts à l'investissement appartenant à une importante société de fiducie. Le nombre d'intermédiaires financiers indépendants faisant affaire avec nous est passé d'environ 3 000 en 1996 à environ 10 000 aujourd'hui. Nous servons environ 200 000 clients de nos IFI représentant environ 10% de leur clientèle. Le portefeuille total, qui regroupe i) les actifs qui figurent à notre bilan et sur lesquels nous gagnons un revenu d'intérêt, ii) les actifs que nous administrons et pour lesquels nous gagnons des honoraires et iii) les dépôts figurant au bilan et les dépôts administrés pour des tiers, s'est accru pour s'établir à plus de 9 milliards de dollars au 31 octobre 2000. Nous occupons maintenant une place de premier plan dans le secteur canadien au chapitre des produits et services financiers fournis par l'entremise d'IFI, avec une vaste gamme de produits de prêts à l'investissement, et sommes le principal fournisseur de dépôts de courtiers au Canada.

Nous avons créé un site Web entièrement transactionnel, Natlink.com, que les intermédiaires financiers indépendants peuvent utiliser pour administrer les portefeuilles de leurs clients et pour effectuer et régler des transactions. Ce site contribue à améliorer les services fournis par les IFI à leurs clients et, par conséquent, à renforcer nos relations avec les IFI. À notre avis, Natlink.com constitue le site Web interactif le plus évolué qui ait été conçu au Canada pour les IFI. Voir « — Infrastructure technologique — Natlink.com ».

Nos lignes d'affaires

Revenus

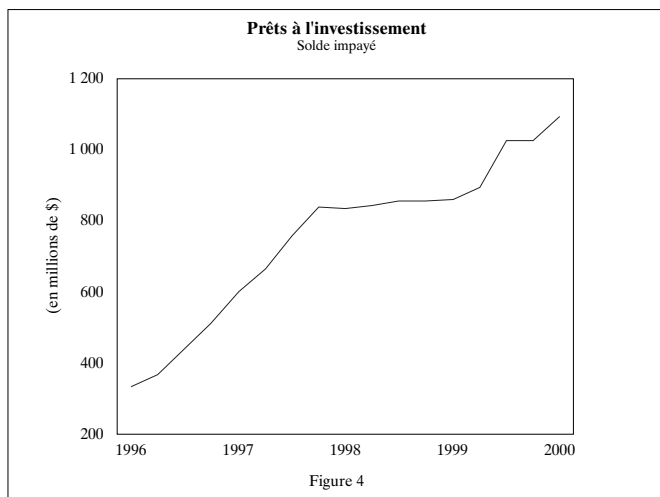
Les prêts que nous octroyons, notamment les prêts à l'investissement, ainsi que les cartes de crédit nous rapportent un revenu sous forme de frais et de revenu d'intérêt. Les dépôts à terme et les comptes de chèques et d'épargne sont une source de frais d'intérêt pour nous, alors que nous percevons des frais pour les REER autogérés, les transactions par cartes de débit et le traitement du paiement de factures. Selon la nature des conventions conclues avec nos partenaires, nous partageons avec eux le revenu gagné sous forme de frais et de revenu d'intérêt. On trouvera une description de notre rendement financier sous la rubrique « Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation ».

Compte consolidé

Tous les produits et services que nous offrons, y compris ceux qui sont décrits ci-dessous, peuvent être intégrés dans des forfaits intégrés. Nos partenaires seront en mesure d'offrir à leurs clients des sommaires de leurs comptes de dépôt personnels, de leurs marges de crédit, de leurs cartes de crédit, de leurs prêts hypothécaires, de leurs prêts personnels et de leurs produits de placement, par exemple les comptes d'épargne à terme et les comptes REER. Les clients auront également la possibilité de virer des fonds d'un compte à un autre, de payer des factures, de payer leur compte de carte de crédit, d'obtenir un historique des transactions de leurs comptes et de modifier leur mot de passe.

Produits de placement

Prêts à l'investissement — La figure 4 montre la croissance que nous avons générée dans les prêts à l'investissement, alors que la figure 5 illustre la répartition géographique de ces prêts.



Source : Données internes

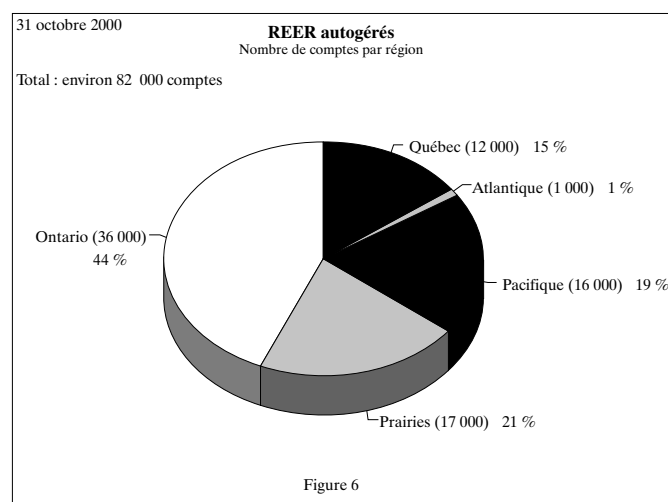
Nous octroyons des prêts à l'investissement pour financer l'achat de parts de fonds communs de placement par l'entremise de représentants inscrits et octroyons des prêts REER aux clients afin de les aider à verser leur cotisation annuelle. Nous proposons diverses structures, dont les exigences de marge, les taux d'intérêt et les modalités d'amortissement varient. Environ 80 % des soldes font partie de la catégorie « Prêt investissement 2 pour 1 », pour laquelle nous prêtons jusqu'aux deux tiers de la valeur des parts de fonds communs de placement achetées par le client. Nous avons une liste de fonds communs de placement qui sont admissibles à titre de garantie ainsi que des exigences de marge précises. Dans certains cas, nous effectuons une évaluation complète du crédit de l'emprunteur, même si le montant du prêt est entièrement couvert par les fonds détenus à titre de garantie. Lorsque les clients veulent éviter des appels de marge, nous demandons que leurs paiements mensuels couvrent non seulement l'intérêt, mais également une partie du capital, selon un tableau d'amortissement convenu.

Nous détenons une des plus grandes parts de marché au Canada pour ce genre de produit. Notre portefeuille s'élevait à environ 1,1 milliard de dollars le 31 octobre 2000, soit environ 27 000 comptes d'un montant moyen de 40 000 \$ chacun. Le solde moyen des comptes augmente légèrement, ce qui contribue à l'accroissement de l'efficacité de cette ligne d'affaires.

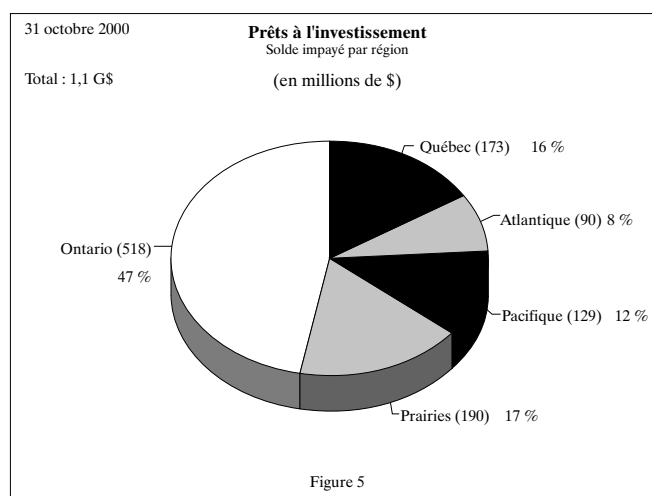
Ces prêts produisent de l'intérêt à un taux variable parce qu'ils n'ont pas de terme fixe : les clients peuvent rembourser les prêts à tout moment et les fonds sont prêtés tant que le capital est couvert par le bien donné en garantie conformément aux limites du programme. En général, le taux d'intérêt est établi à un pourcentage se situant entre 0,5 % et 2,0 % au-dessus de notre taux préférentiel, selon le genre de produit et le montant du prêt. Les fonds que nous utilisons pour octroyer ces prêts proviennent des dépôts et de notre capital.

Nos résultats en matière de crédit sont excellents; les pertes que nous avons subies à cause de problèmes de crédit sont minimales. Au 31 janvier 2001, le montant brut des prêts à l'investissement douteux ne représentait que 0,07 % du total des prêts à l'investissement impayés. En 1998, lorsque les marchés boursiers canadiens ont subi une correction de plus de 30 %, notre perte a été inférieure à 100 000 \$ sur un portefeuille de plus de 800 M\$. Toutefois, la correction a tout de même entraîné une diminution temporaire de la croissance du volume des prêts. Afin que nous puissions réaliser la garantie, les parts de fonds communs de placement acceptées à titre de garantie sont immatriculées à notre nom (sauf dans le cas des prêts REER), ce qui nous permet de demander tout simplement au gestionnaire du fonds commun de placement de racheter les titres et de payer le montant correspondant. Nous sommes conscients de la nécessité d'être plus prudents lorsque nous octroyons des prêts REER et agissons en conséquence. Lorsque nous sommes incapables de recouvrer le montant intégral d'un prêt en faisant valoir notre garantie, le client demeure responsable de toute insuffisance. Les parts de fonds communs de placement constituent une garantie plus sûre que les autres titres parce que leur valeur est souvent moins volatile et que le fonds émetteur est tenu par la loi de conserver des liquidités pour les rachats. Les marchés des actions et des obligations n'offrent pas toujours le même degré de liquidité. Au 31 janvier 2001, la récente volatilité des marchés boursiers nord-américains nous avait causé des pertes sur prêts négligeables.

REER autogérés — La figure 6 montre la répartition géographique des clients que nous servons dans cette ligne d'affaires, alors que la figure 7 montre l'évolution du montant de l'actif dans les régimes que nous administrons. La diminution du solde administré reflète la chute générale observée sur les marchés boursiers en Amérique du Nord.



Source : Données internes



Source : Données internes

Les REER autogérés sont des régimes de report de l'impôt sur le revenu régis par la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada). Ils permettent à leurs titulaires de faire une vaste gamme de placements et de gérer ceux-ci activement. Nous ne gérons donc pas les placements dans les comptes, nous ne faisons que traiter les transactions demandées par les titulaires des régimes par l'entremise d'un représentant inscrit. Au 31 octobre 2000, nous administrons une somme de 6,28 milliards de dollars répartie dans environ 82 000 comptes. Parmi ceux-ci, il y avait environ 11 400 comptes REER hypothèque autogérés, dans lesquels les placements choisis par les titulaires du régime étaient des prêts hypothécaires.

Nous possédons l'un des plus gros portefeuilles de REER autogérés du Canada et, à notre avis, notre nouvelle solution Internet offre un avantage concurrentiel puisqu'elle permet aux IFI de visualiser le compte et d'effectuer des transactions sur celui-ci.

Bien des clients qui ont établi ce genre de régime avec nous laissent des soldes en espèces dans leurs comptes. Ces sommes en espèces totalisaient 104 M\$ le 31 octobre 2000.

De plus, nous percevons, sur ces comptes, des frais annuels et des frais par transaction. Nos coûts sont liés au fonctionnement : salaires, loyer et technologie. Dans ce segment, le levier d'exploitation est moins considérable parce que nous devons accroître le nombre d'employés et l'espace alloués à l'administration à mesure que le nombre de clients que nous servons augmente. Toutefois, de nombreux coûts sont fixes et on peut s'attendre à une augmentation de la rentabilité avec l'accroissement de nos volumes dans ce segment.

Nous jouissons de solides relations avec les IFI dans ce segment grâce aux efforts déployés durant des années pour la vente directe et la commercialisation par notre personnel de vente dévoué. Nous traitons avec la plupart des principaux courtiers en fonds communs de placement au Canada et sommes considérés comme l'une des meilleures sources de services d'administration de comptes hypothécaires autogérés.

Nous disons que l'actif de ces régimes est « administré » plutôt que « géré » parce que nous n'avons pas le pouvoir de prendre des décisions en matière de placement. La réglementation exige la participation d'une institution financière dans le cas d'un REER autogéré et nous fournissons ce service.

En outre, dans le cadre des régimes d'épargne-retraite et des comptes de placement que nous offrons, les clients de nos partenaires peuvent avoir accès à des placements admissibles, y compris une vaste gamme de fonds communs de placement et de dépôts à terme disponibles actuellement au Canada.

Produits bancaires

Acceptation de dépôts — Nous occupons une position de premier plan pour ce qui est de l'acceptation de dépôts de courtiers. Au 31 octobre 2000, les dépôts à terme totalisaient 1,85 milliard de dollars répartis dans environ 136 000 comptes, la moyenne par compte étant d'environ 14 000 \$.

Les dépôts proviennent de maisons de courtage, de courtiers en dépôts et d'autres intermédiaires financiers indépendants. Les grandes maisons de courtage nationales constituent la plus grande source de recommandations. Les coûts que nous engageons pour trouver des sources de dépôts sont très faibles, puisque nous n'avons pas à soutenir un réseau de succursales et que nous pouvons offrir des taux très concurrentiels.

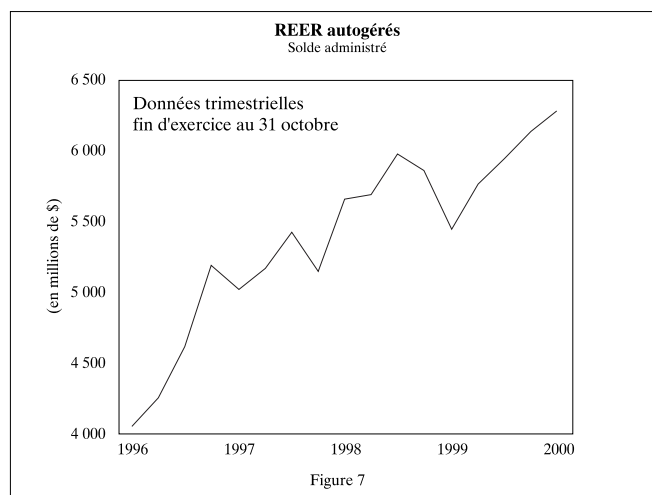
Cette ligne d'affaires couvre presque exclusivement des dépôts à terme. Nous payons des intérêts à des taux établis selon le contexte des marchés pour ces dépôts. En général, nous n'offrons pas les taux les plus élevés sur le marché, mais nous offrons souvent des taux supérieurs à ceux des plus grandes banques.

Selon nous, les économies d'échelle devraient être considérables dans cette ligne d'affaires. Les augmentations des frais d'exploitation engagés pour soutenir cette ligne d'affaires devraient être minimales au fil de notre croissance, de sorte que l'apport par nouveau compte devrait augmenter avec le volume.

Produits de paiement — Les produits de paiement représentent les produits bancaires de base, tels que les comptes d'épargne et de chèques et les cartes de débit avec accès au compte au moyen d'Internet, de GA, de centres d'appel ou du paiement direct au point de vente. Comme nous n'offrons ces produits à des partenaires éventuels que depuis l'automne 2000, nos résultats financiers n'en expriment pas encore toute l'incidence.

Autres services

Services consultatifs — Nous fournissons à nos partenaires financiers et détaillants des services consultatifs relativement à la commercialisation et à la conception des produits qu'ils offrent à leurs clients. Nous possédons une expérience poussée de la conception, de la commercialisation et de la vente de produits financiers et nous nous



Source : Données internes

attendons à ce que nos partenaires nous demandent de les aider à concevoir les meilleurs forfaits de services financiers, même s'ils ont, de leur côté, une expérience poussée de la commercialisation. Les honoraires relatifs à ces services sont négociés avec chaque partenaire de façon ponctuelle.

Services de gestion de programmes de récompense — Nous aiderons nos partenaires à concevoir des programmes de récompense spécifiques ciblant des créneaux précis de consommateurs et nous fournirons également des services de gestion pour ces programmes. À notre avis, ces programmes aideront nos partenaires détaillants à attirer de nouveaux clients et à les garder, à la fois en ce qui concerne les produits et services financiers offerts avec notre soutien et en ce qui concerne leurs activités principales.

Marchés et partenaires

Intermédiaires financiers indépendants

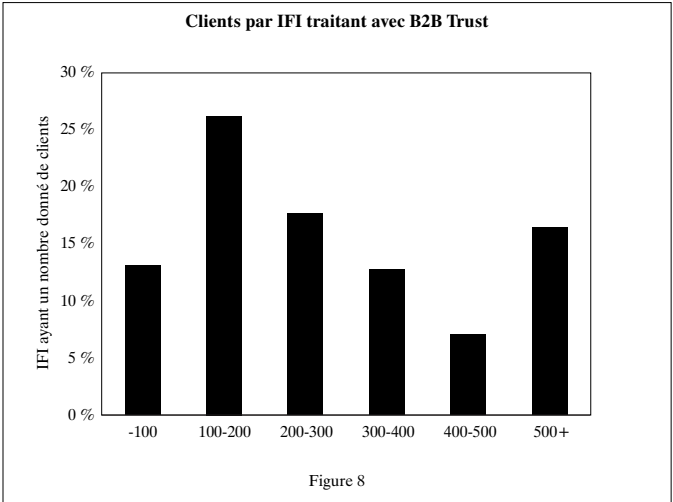
Il y a plus de 30 000 intermédiaires financiers indépendants au Canada. Le tableau 1 indique leur affiliation. Ces IFI travaillent pour des courtiers en fonds communs de placement, des courtiers en valeurs mobilières et des conseillers en placement, des sociétés d'assurance-vie, des entreprises de planification financière et des courtiers en dépôts ou encore, parfois, de façon indépendante. Les principaux produits et services que nous offrons aux IFI sont des prêts à l'investissement visant à financer l'achat de parts de fonds communs de placement, des REER autogérés et une gamme complète de dépôts à terme. Nous offrirons, en plus, une gamme complète de services bancaires et d'autres services financiers.

Tableau 1

Répartition des intermédiaires financiers indépendants

Courtiers en fonds communs de placement non affiliés à des sociétés d'assurance	12 750
Courtiers en fonds communs de placement affiliés à des sociétés d'assurance-vie.	10 000
Courtiers en dépôts	3 500
IFI travaillant pour des maisons de courtage (sauf les membres de groupes bancaires)	2 500
Courtiers en prêts hypothécaires	1 000
Indépendants/non affiliés	1 000
Total	<u>30 750</u>

Le nombre de clients par IFI est illustré à la figure 8.



Source : Données internes

Nous estimons pouvoir accroître considérablement notre volume d'affaires avec les intermédiaires financiers indépendants en leur offrant davantage de produits, en attirant davantage d'IFI à notre plateforme et en les encourageant à utiliser nos services pour un plus grand nombre de leurs clients.

Bien que nous traitions avec un grand nombre d'intermédiaires financiers indépendants, nous n'avons soutenu jusqu'ici que des produits de placement. Nous ajoutons maintenant des produits et des services bancaires et croyons que les IFI voudront les offrir à leurs clients afin de renforcer leur relation avec ceux-ci. À notre avis, l'offre de produits et de services bancaires permettra aussi d'accroître considérablement la distribution de nos autres produits. Les forfaits que nous offrons seront attrayants pour un plus grand nombre d'IFI potentiels ainsi que pour un plus grand nombre de clients de nos IFI actuels.

Nous prévoyons que le nombre d'IFI augmentera considérablement au cours des prochaines années et que beaucoup d'entre eux se regrouperont probablement en un certain nombre de grandes organisations. Une de nos importantes stratégies de développement des marchés consiste à surveiller de près ce regroupement en visant à établir des alliances stratégiques en temps opportun avec les chefs de file du regroupement sur le marché des IFI.

Dans le cadre de nos efforts de commercialisation, nous formons les IFI à l'utilisation de Natlink.com et organisons souvent des présentations et des séminaires à propos de nos produits et services.

Partenaires financiers

Il s'agit de sociétés d'assurance-vie, de courtiers en fonds communs de placement, de sociétés de gestion de fonds communs de placement et de courtiers et conseillers en valeurs mobilières (essentiellement des institutions financières non bancaires). Depuis le début de 2000, nous avons ciblé un grand nombre d'importants partenaires financiers éventuels. La conclusion de partenariats d'affaires avec les organisations que nous ciblons exige un temps et un travail considérables tant de notre part que de celle de nos partenaires éventuels. Afin que nous puissions mettre au point la vaste plateforme de services financiers que nous offrons à nos partenaires, ces derniers doivent effectuer des études commerciales détaillées et prendre une importante décision stratégique. Nous croyons que des étapes importantes ont été franchies à cet égard avec certains de nos partenaires éventuels.

Nous avons amorcé un dialogue avec plusieurs partenaires financiers éventuels, avons collaboré à des analyses commerciales détaillées avec ces partenaires éventuels et prévoyons que des ententes contractuelles seront élaborées au moment opportun.

Certaines des discussions suivies les plus importantes sont menées avec des partenaires éventuels avec lesquels nous faisons déjà des affaires considérables. Les discussions actuelles montrent leur intérêt à renforcer nos relations en officialisant l'ajout de nos produits bancaires à leur portefeuille actuel de produits de placement.

Nos progrès à cet égard sont attestés par notre récente lettre d'intention avec l'Association canadienne des compagnies d'assurance mutuelles (« ACCAM »). L'ACCAM est une association professionnelle de sociétés d'assurances I.A.R.D mutuelles. Les 103 sociétés membres de l'ACCAM servent ensemble 1,5 million de titulaires de polices, ce qui représente 1,9 milliard de dollars de dépôts. Aux termes de la lettre d'intention, nous avons convenu de discuter de l'offre par B2B Trust d'une gamme de services bancaires personnalisés devant être distribués par l'ACCAM à ses employés, clients et partenaires des sociétés membres de l'ACCAM.

À notre avis, les relations contractuelles établies par la Banque Laurentienne avec Merrill Lynch Canada Inc. (« Merrill Lynch ») et Sun Life du Canada, Compagnie d'Assurance-Vie (« Sun Life »), qui sont décrites ci-dessous, confirment la justesse de notre modèle d'affaires et notre capacité à gagner des partenaires importants et à leur fournir des services.

Merrill Lynch Canada Inc.



Avant la restructuration, la division des services financiers aux intermédiaires de la Banque Laurentienne a mis en place une relation d'affaires d'avant-garde avec Merrill Lynch afin d'exploiter une partie de son compte Multi-Avantages (« CMA »). Le CMA de Merrill Lynch est un service financier intégré qui répond aux besoins des clients en matière de placement, d'emprunt, de paiement, d'épargne et de répartition de l'actif. La Banque Laurentienne continuera de fournir les services bancaires associés à ce produit.

Le CMA est un compte de placement global qui permet aux clients de regrouper tous leurs placements et leurs comptes d'épargne ainsi que toutes leurs actions et leurs parts de fonds communs de placement auprès du même fournisseur. Il s'agit également d'un service de chèques flexible offrant des taux d'intérêt plus élevés que ceux que les clients peuvent obtenir ailleurs.

Sun Life du Canada, Compagnie d'Assurance-Vie

Aux termes d'une convention de commercialisation conjointe datée du 28 mars 2000, la Banque Laurentienne et Sun Life ont convenu de négocier une série de sous-conventions visant la distribution de CPG, de prêts REER et de divers autres produits.

Après la conclusion de cette convention, une sous-convention a été conclue avec Sun Life aux termes de laquelle nous offrons des CPG par l'entremise d'environ 1 500 représentants de Sun Life. B2B Trust est en train de finaliser une deuxième sous-convention ayant trait à des prêts REER, qui doit faire l'objet d'une approbation réglementaire. Des prêts à l'investissement sont actuellement à l'étude.

Partenaires détaillants

Nos partenaires détaillants sont d'importantes sociétés canadiennes de commerce de détail dont le nom ou la marque est largement reconnue. Nous donnons à nos partenaires détaillants la possibilité d'entrer dans le secteur des services financiers et d'accroître la gamme de produits et de services qu'ils offrent actuellement. Nos partenaires détaillants bénéficieront de taux d'intérêt et de frais concurrentiels en raison de notre structure peu coûteuse et seront donc en mesure de partager ces avantages avec leurs clients. Nous assurerons également le soutien de programmes de récompense afin d'offrir à nos partenaires un autre moyen d'attirer de nouveaux clients et de les garder.

L'expérience récente montre que les programmes de récompense liés aux produits d'un détaillant sont un moyen très efficace de promouvoir les ventes et de distribuer des produits et services financiers.

Depuis le début de 2000, nous ciblons d'importants détaillants au Canada comme partenaires détaillants éventuels. La décision de devenir un fournisseur de services financiers est une décision stratégique importante pour tous les détaillants que nous ciblons et exige un temps et un travail considérables. Nous croyons que plusieurs des partenaires éventuels avec lesquels nous avons eu des discussions suivies sont bien avancés dans leur prise de décision relative à l'offre de services financiers et que des ententes contractuelles seront conclues avec nous. Nous avons rencontré divers détaillants canadiens qui, ensemble, rejoignent régulièrement un très grand nombre de consommateurs canadiens, ce qui donne une très vaste clientèle potentielle pour nos services.

Un grand nombre de ces détaillants se sont montrés intéressés à offrir des services financiers à leurs clients. Ces détaillants exploitent notamment des épiceries, des quincailleries, des grands magasins, des services de câblodistribution et des sociétés de communications. Nous travaillons actuellement à l'élaboration de modèles d'affaires avec plusieurs de ces détaillants. Nous prévoyons conclure divers arrangements commerciaux avec des partenaires détaillants éventuels par suite de ces discussions.

Événements récents

Capital Teraxis Inc.

Le 26 janvier 2001, nous avons annoncé la signature d'une lettre d'intention avec Capital Teraxis Inc. (« Capital Teraxis »), regroupement de fonds communs de placement qui se spécialise dans la distribution, la conception et l'exploitation de fonds communs de placement et dans la gestion de portefeuilles collectifs et privés, ainsi que dans la distribution de produits d'assurance. Aux termes de cette lettre, nous avons convenu avec Capital Teraxis de négocier l'établissement de produits et services financiers qui seront commercialisés sous la marque Capital Teraxis et offerts aux employés et clients de cette dernière. La gamme de produits et de services comprendrait des comptes de chèques et des comptes d'épargne, des cartes de débit et des cartes de crédit, des prêts à l'investissement, des prêts hypothécaires, des programmes de fidélisation, un site Internet transactionnel et un service téléphonique automatisé et transactionnel.

Société canadienne des postes

Le 5 février 2001, nous avons annoncé la signature d'une entente de principe entre la Société canadienne des postes (« Postes Canada ») et la Banque Laurentienne aux termes de laquelle Postes Canada offrira certains services financiers aux clients de la Banque Laurentienne et de B2B Trust. Cette entente de principe porte précisément sur les services d'authentification des dépôts, notamment la modification de numéros d'identification personnelle (NIP), la vérification de signatures et la gestion des dépôts, qui seront offerts dans les régions non desservies pour l'instant par le réseau de succursales et de guichets automatiques de la Banque Laurentienne. Aux termes de cette entente de principe, un projet pilote couvrant 50 bureaux de Postes Canada sera lancé et se poursuivra pendant trois mois.

CashEdge Inc.

Le 13 février 2001, la Banque Laurentienne a annoncé la signature d'une entente avec CashEdge Inc., entreprise qui combine des services de regroupement de comptes et de transactions par l'entremise d'institutions financières et d'autres partenaires distributeurs d'importance. L'entente permettra à la Banque Laurentienne et à ses filiales, notamment B2B Trust, d'offrir des services en ligne de regroupement de comptes, de transfert de fonds et d'accès sans fil dans tout le Canada.

StrategicNova Inc.

Le 21 mars 2001, nous avons signé une lettre d'intention avec StrategicNova Inc. (« StrategicNova »), organisme de services financiers diversifiés canadien. Cette lettre d'intention a pour objet de mettre au point et en place une gamme de services bancaires personnalisés devant être fournis par nous-mêmes mais en étant identifiés comme produit StrategicNova et offerts aux clients actuels ou futurs de StrategicNova. La gamme de produits et les services envisagés dans la lettre d'intention comprennent un compte de chèques, une carte de débit, une carte de crédit, un programme de fidélisation de la clientèle, un site Web transactionnel et un système transactionnel avec réponse vocale interactive. Aux termes de la lettre d'intention, nous avons convenu avec StrategicNova de collaborer de bonne foi à la négociation d'une entente contractuelle connexe devant être signée au plus tard le 31 juillet 2001.

Vente et commercialisation

Nous visons à atteindre le milieu des intermédiaires financiers indépendants avec une stratégie de commercialisation semblable aux pratiques suivies dans le secteur des fonds communs de placement. Une équipe de représentants rencontre des organisations et leurs mandataires, participe à des colloques et à des tribunes professionnels, fait de la publicité dans la presse spécialisée et fait la promotion de nos services au moyen du publipostage.

Nos efforts de vente à l'intention des partenaires financiers et détaillants sont centrés exclusivement sur la sollicitation d'entreprise à entreprise. Il n'y a aucune commercialisation au niveau des clients. Une équipe de commercialisation des services financiers ainsi que des experts en matière d'exploitation et de technologie conçoivent des plateformes de produits et de services personnalisées pour chacun de ces partenaires. Nous comptons élargir davantage nos activités en augmentant le nombre de produits et de services financiers que nous offrons sur Internet.

Nous effectuons régulièrement des sondages auprès de nos partenaires afin de nous assurer que nos services sont satisfaisants et de repérer des possibilités de croissance ainsi que les domaines dans lesquels il y aurait lieu d'améliorer les produits ou les services.

Le tableau 2 résume notre stratégie de développement des marchés.

Tableau 2

	Intermédiaires financiers indépendants	Partenaires financiers	Partenaires détaillants
Nos marchés	Plus de 30 000 IFI, dont environ 10 000 distribuent actuellement certains de nos produits et services	Sociétés d'assurance Organismes de placement collectif Courtiers en valeurs mobilières et conseillers en placement	Détaillants et fabricants de produits de consommation Sociétés de câblodistribution Sociétés de communications Services publics Autres organisations ayant un grand bassin d'abonnés
Notre offre	Produits et services de placement Produits et services bancaires Cartes de crédit	Portefeuille complet de produits bancaires et de placement Cartes de crédit	Portefeuille complet de produits bancaires et de placement Cartes de crédit
Notre stratégie	Présenter des produits et des services bancaires aux IFI actuels Encourager une plus grande pénétration des produits au sein de la clientèle des IFI actuels Encourager une plus grande pénétration de la clientèle par les IFI actuels Accroître la pénétration du marché des IFI	Soutenir l'utilisation souple de marques Offrir des produits et des services personnalisés	Soutenir l'utilisation souple de marques Offrir des produits et des services personnalisés

 La partie ombragée du tableau ci-dessus représente les produits, services et marchés pour lesquels nous avons fourni des services jusqu'ici. Nos états financiers vérifiés expriment nos résultats pour ce qui est de la fourniture de ces services.

Soutien à la clientèle

Nous offrons des services de soutien à la clientèle conçus pour aider à la fois nos partenaires et leurs clients. Nos centres d'appel sont dotés d'un personnel compétent, en mesure de répondre aux questions et de régler les problèmes des demandeurs en anglais, en français et dans de nombreuses autres langues. Les services que nous offrons à cet égard peuvent être décrits de la façon suivante :

- centre d'appel pour les produits et services bancaires, où les clients peuvent appeler 24 heures sur 24, sept jours sur sept pour régler des problèmes et exécuter des transactions;
- Natlink.com, où les partenaires peuvent avoir de l'aide relativement à la technologie et à la connaissance des produits durant les heures de bureau;
- centres d'appel pour les produits de placement (dépôts à terme, prêts à l'investissement et REER autogérés) durant les heures de bureau; ces centres sont utilisés principalement par des IFI pour la résolution de problèmes, et les transactions commencées par le biais du centre d'appel sont traitées uniquement au moment de la réception des documents afin de garantir que les clients ont bien donné leur autorisation; et
- centre d'appel pour les cartes de crédit ouvert 24 heures sur 24, sept jours sur sept.

Confidentialité

Nous reconnaissons l'importance de la confidentialité des renseignements concernant les clients dans le secteur des services financiers et prenons les mesures nécessaires pour protéger cette confidentialité. La gestion des droits d'accès donne à chaque partenaire et à chaque client l'assurance que leurs renseignements sont protégés et que les données sont accessibles uniquement par le personnel autorisé. Les rigoureuses obligations relatives à la confidentialité (qu'elles soient prescrites par la loi ou contractuelles) auxquelles le secteur des services financiers est assujéti apportent une sécurité additionnelle du fait qu'une institution ne peut demander les données concernant les clients d'une autre institution ou y avoir accès, sauf entente spécifique. De même, aucun de nos partenaires ne peut demander les données concernant les clients d'un autre partenaire, ou y avoir accès, sans le consentement préalable du client. Notre base de données sur les clients est administrée de telle façon que le risque de sollicitation non autorisée par les clients est rigoureusement géré. Voir « — Infrastructure technologique ».

Concurrence

Nous faisons directement concurrence à une vaste gamme de sociétés qui cherchent à obtenir les actifs financiers des consommateurs, y compris des banques, des sociétés de fiducie, des coopératives de crédit, des caisses populaires, des maisons de courtage traditionnel et des maisons de courtage à commissions réduites, des sociétés de fonds communs de placement, des entreprises de services bancaires d'investissement et des sociétés d'assurance. Le secteur des services financiers est devenu beaucoup plus concentré, les banques ayant acquis de nombreuses maisons de courtage et sociétés de fiducie et certaines pouvant également fusionner les unes avec les autres à court ou à moyen terme. Un grand nombre de ces concurrents disposent de ressources financières supérieures aux nôtres et offrent une gamme de services et de produits financiers plus large. Nous concurrençons principalement ces entreprises par notre façon novatrice et peu coûteuse d'attirer des clients, la qualité de notre service à la clientèle, les services que nous offrons, nos prix ainsi que notre innovation et notre savoir-faire en matière de technologie.

Notre façon novatrice d'attirer des clients nous distingue des autres banques canadiennes en nous donnant accès à une gamme beaucoup plus grande de clients potentiels. D'autres institutions financières canadiennes et une seule autre banque canadienne ont annoncé un projet semblable.

Exploitation

Selon nous, l'un de nos atouts est la qualité et le dévouement de notre personnel et son esprit d'équipe. Nous nous efforçons de préserver un milieu de travail favorisant le professionnalisme, l'excellence, la diversité et la collaboration entre les employés. Ces employés travaillent dans des bureaux situés à Toronto, Montréal, Calgary, Edmonton et Vancouver.

Au 31 janvier 2001, nous comptons 280 employés (équivalent temps plein), dont 248 étaient affectés à l'exploitation, 15 à la vente et à la commercialisation, neuf aux solutions d'affaires et huit à la haute direction.

Le travail dans notre service des REER autogérés concerne principalement le traitement et l'inscription de transactions visant des fonds communs de placement. Les ordres des IFI sont reçus par la poste, par télécopieur ou par l'entremise de Natlink.com. Les ordres sont donnés et réglés au moyen d'un système de compensation électronique utilisé dans le secteur des fonds communs de placement qui met à jour tous les comptes internes. Un

groupe spécialisé au sein de ce service est responsable du traitement des comptes autogérés qui couvrent les prêts hypothécaires.

Dans le domaine des prêts à l'investissement, nous traitons les demandes de prêts soumises par les IFI pour le compte de leurs clients, évaluons, au besoin, le crédit des emprunteurs et avançons des fonds. Nous prenons également des arrangements appropriés avec les sociétés de gestion de fonds communs de placement pertinentes afin de nous assurer que nous disposons d'une garantie suffisante, puis nous traitons les comptes internes visés. Ce service est également responsable de la surveillance courante, du traitement des comptes et du recouvrement des prêts en souffrance et des frais impayés.

Le groupe des dépôts à terme est responsable de l'ouverture et du traitement des comptes de dépôt à terme, y compris ceux qui sont générés grâce à nos relations avec des courtiers de dépôt.

Plusieurs de nos employés, y compris des personnes qui travaillent à notre centre d'appel ou qui s'occupent de nos systèmes d'imagerie du flux des travaux et de gestion de documents électroniques, sont responsables de la résolution des problèmes, de la conformité et de l'élaboration des politiques.

Notre équipe de vente et de commercialisation est divisée en deux groupes. Le premier groupe est responsable du développement des affaires en général et du développement du marché des IFI en particulier. Le deuxième groupe est responsable du développement des produits et services, de la tarification, des promotions et des alliances stratégiques avec les partenaires financiers et partenaires détaillants.

Le groupe des solutions d'affaires est responsable de la conception des changements technologiques touchant la plateforme SIT (System for Intermediaries and Trusts) de la Banque Laurentienne et, par extension, Natlink.com et le système d'imagerie du flux des travaux.

En outre, grâce à notre relation privilégiée avec la Banque Laurentienne, nous bénéficions d'un certain nombre des excellentes relations nouées par la Banque Laurentienne pour la mise au point et l'exploitation de ses systèmes d'infrastructure, qui nous permettent de profiter du savoir-faire et de l'expérience de fournisseurs de premier plan dans le secteur de la technologie de l'information.

Nos capacités

Nous avons accès à des systèmes dans quatre grands domaines :

- 1) **fonds communs de placement** : nous pouvons i) traiter, à la demande d'IFI inscrits, des ordres d'achat et de vente de parts de fonds communs de placement donnés par leurs clients, ii) calculer quotidiennement la valeur marchande des portefeuilles des clients à des fins de consultation par les IFI, iii) produire des relevés de compte, iv) surveiller les prêts à l'investissement et les exigences de marge et v) calculer le contenu étranger dans les REER;
- 2) **services bancaires** : nous avons accès à des systèmes qui comprennent i) le traitement de comptes et l'établissement de rapports sur ceux-ci, ii) des applications relatives aux systèmes de paiement et des services de paiement de factures, iii) des systèmes de cartes de crédit et de cotes de solvabilité et iv) la communication et l'accès aux GA. Voir « — Systèmes nécessaires pour offrir les services bancaires et de placement — Systèmes de prêts et de cartes de crédit »;
- 3) **Web** : nous exploitons un site Web entièrement transactionnel, Natlink.com, qui est conçu pour les IFI et leur permet d'exécuter des ordres relatifs à des fonds communs de placement et d'accéder à l'information sur les comptes des clients. Nous disposons de la technologie permettant de concevoir ces sites Web et nous offrirons ceux-ci aux partenaires qui veulent utiliser leurs propres marques; et
- 4) **services bancaires sur Internet** : nous avons accès à des systèmes bancaires sur Internet entièrement transactionnels au moyen desquels les clients peuvent avoir accès à leurs comptes de banque, faire des virements et payer des factures et nous offrirons ces systèmes à nos partenaires qui veulent les établir en utilisant leurs propres marques.

Nous prévoyons offrir des services bancaires sans fil, car nous croyons qu'ils feront l'objet d'une demande considérable.

Tous ces systèmes sont en voie d'intégration dans un forfait très souple qui nous permettra de faire des offres attrayantes à des partenaires éventuels. Vous trouverez ci-dessous une description plus détaillée des divers systèmes.

Systèmes nécessaires pour offrir les services bancaires et de placement

La technologie se trouve au cœur de notre stratégie d'entreprise. Voir « — Stratégie de croissance ». En plus de notre propre infrastructure technologique, composée de Natlink.com et d'une technologie de gestion de documents et

d'imagerie perfectionnée, nous profiterons des investissements et du savoir-faire de spécialistes de la Banque Laurentienne grâce à une convention de services aux termes de laquelle la Banque Laurentienne sera notre principal fournisseur de technologie (« convention de services B2B Trust »). Voir « Relation avec la Banque Laurentienne » et « — Infrastructure technologique ». La convention de services B2B Trust nous permet de bénéficier de capacités technologiques mises au point pour des institutions financières d'envergure et, ainsi, de lancer rapidement sur le marché des produits et services financiers personnalisés grâce à des infrastructures technologiques évoluées et solides, à une équipe chevronnée de spécialistes des systèmes d'information et à des fournisseurs de technologie de pointe. Ensemble, ces éléments permettront à nos partenaires d'offrir à leurs clients un vaste programme de produits et de services sous leur propre marque.

En outre, la convention de services B2B Trust nous permet de bénéficier d'un investissement de plus de 100 M\$ fait par la Banque Laurentienne au cours des trois dernières années dans la technologie, y compris la mise au point des composantes décrites ci-dessous. Les investissements considérables faits par la Banque Laurentienne ont donné des systèmes qui sont maintenant évolutifs, flexibles, prêts pour Internet et conviviaux.

Systèmes de paiement

Nous offrons à nos partenaires les capacités transactionnelles suivantes pour tous les comptes d'épargne et de chèques :

- accès aux GA de la Banque Laurentienne, y compris le réseau INTERAC et le réseau PLUS mondial (pour les retraits et les avances de fonds);
- services bancaires par téléphone avec réponse vocale interactive (« Interactive Voice Response » ou « IVR ») et sur Internet pour le paiement de factures et les virements de fonds par voie électronique;
- paiement aux points de vente (cartes de débit);
- échanges électroniques avec des institutions financières; et
- chèques personnalisés.

L'une des principales caractéristiques de ces systèmes de paiement réside dans leur capacité de regrouper divers produits de paiement et de crédit en un forfait unique qui permet la différenciation des produits. Nous bénéficions de l'élaboration par la Banque Laurentienne d'un niveau commun de règles et d'attributs d'affaires qui régissent la façon dont les programmes bancaires peuvent être créés et tarifés, en fonction de la segmentation de la clientèle et des circuits de distribution. Le cadre des systèmes permet la modélisation et la tarification rapides des produits au moyen de plus de 100 paramètres qui sont fondés uniquement sur les spécifications de nos partenaires. Grâce à cette souplesse, les produits peuvent être mis en œuvre dans un délai de 24 heures seulement, en général, ce qui permet à nos partenaires de répondre rapidement aux besoins changeants du marché et des clients.

De plus, la technologie que nous utilisons peut fournir aux clients un seul relevé regroupant tous les produits et services. Les clients verront en un seul coup d'œil leur actif et leur passif, ce qui accroît considérablement les possibilités de planification financière ou de suivi de budget. La bannière et le logo de nos partenaires seront affichés sur les relevés des clients.

Systèmes de prêts et de cartes de crédit

Les systèmes exclusifs de la Banque Laurentienne et ses liens directs avec des agences d'évaluation du crédit ou la Société canadienne d'hypothèques et de logement permettent l'évaluation et l'approbation en ligne de divers produits de crédit au moyen d'un système de cotes de solvabilité automatisé. Cela nous permet d'autoriser des prêts pour des clients en quelques minutes.

Les systèmes d'évaluation de la solvabilité sont conçus pour évaluer rapidement et efficacement la solvabilité des clients en extrayant les renseignements pertinents de diverses sources (clients, sources internes, agences d'évaluation du crédit et autres) et en comparant ces renseignements à un ensemble de normes. Celles-ci dépendront du genre et du montant de crédit demandé et pourront être rajustées avec le temps, selon l'historique de crédit et d'autres facteurs.

Les autres fonctions principales comprennent :

- le traitement des avances de fonds et des achats de devises;
- le calcul des intérêts et le traitement des factures;
- les échanges bidirectionnels avec Visanet (système de communication de VISA International);
- le traitement du recouvrement des comptes et le recouvrement;

- l'autorisation du crédit en ligne 24 heures sur 24, sept jours sur sept;
- l'interface de réponse vocale interactive; et
- la production de relevés.

Nous bénéficions d'une entente conclue entre la Banque Laurentienne et First Data Resources, Limited (« FDR ») qui nous permet de nous situer à l'avant-garde de toutes les nouvelles réalisations dans le domaine des cartes à puce et des logiciels de détection de la fraude par carte de crédit.

Systèmes de placement

Les systèmes de placement que nous utilisons pour traiter les renseignements des clients sont très perfectionnés. Ils peuvent gérer efficacement une vaste gamme de produits de placement, y compris des dépôts à termes et des régimes de retraite autogérés. Ces systèmes sont également raccordés électroniquement à des organismes de placement collectif par l'intermédiaire de FundSERV Inc., ce qui permet de traiter les ordres en temps réel. Les principales fonctions comprennent :

- le traitement automatisé des ordres de placement;
- des services automatisés de règlement de compensation;
- des programmes de chèques préautorisés et de retraits systématiques;
- la surveillance du contenu étranger;
- l'établissement de rapports sur les impôts et les commissions de dépôt;
- la production de reçus et de relevés pour les cotisations à des régimes fiscaux;
- le traitement de la gestion des prêts à l'investissement assortis d'une garantie sous forme de valeurs mobilières;
- la gestion de la garde de valeurs mobilières; et
- l'administration de comptes de placement.

Grâce à leur liaison avec Natlink.com, les intermédiaires financiers indépendants peuvent avoir accès instantanément aux comptes de gestion de patrimoine de leurs clients, lorsqu'ils y sont dûment autorisés, et bénéficient ainsi d'une vision globale des placements de ces clients avec nous.

Systèmes en voie d'élaboration

Regroupement de comptes

Le regroupement de comptes permet aux utilisateurs de visualiser leurs actifs ainsi que des renseignements qui se trouvent à de multiples institutions financières en un seul endroit sur Internet. Il permet même parfois à l'utilisateur de déclencher des transactions. Le regroupement de comptes donne accès, en plus des renseignements sur les services bancaires et les placements, à des comptes de courrier électronique, à des comptes de programmes de récompense et à des factures électroniques.

Pour ce faire, le système demande aux consommateurs de fournir, d'une manière sûre, leur identification d'utilisateur et leur mot de passe pour tous les comptes qu'ils souhaitent visualiser en un endroit sur Internet, il accède aux comptes de l'utilisateur, extrait les données nécessaires, puis présente les résultats aux consommateurs.

Le 13 février 2001, la Banque Laurentienne a annoncé la signature d'une entente avec CashEdge Inc. qui nous permettra d'offrir à nos partenaires des services de regroupement de comptes, y compris des virements de fonds entre institutions. Voir « — Marchés et partenaires — Événements récents ». Ce genre de service a été lancé récemment sur le marché américain et, à notre connaissance, ne l'a pas encore été sur le marché canadien. Nous prévoyons lancer nos services de regroupement de comptes au cours du deuxième semestre de 2001 et offrir la possibilité de virements de fonds entre institutions au début de 2002.

Présentation et paiement de factures par voie électronique

Nous offrirons des fonctions de présentation et de paiement de factures au moyen de Webdix, la marque de commerce de eRoute Inc. Six grandes banques canadiennes, y compris la Banque Laurentienne, offriront ce service au moyen de Webdix. Les clients de nos partenaires seront en mesure de recevoir leurs factures d'importants fournisseurs et de payer celles-ci par le truchement de leur site Web au moyen d'une version exclusive de Webdix.

Sans fil

Grâce à une entente annoncée récemment par la Banque Laurentienne, nous comptons offrir une technologie sans fil qui permettra à nos partenaires et à leurs clients de payer des factures, de virer des fonds entre des

comptes et de faire d'autres opérations courantes au moyen de leur téléphone cellulaire et d'autres appareils sans fil. Voir « — Marchés et partenaires — Événements récents ». On prévoit que la vaste majorité des téléphones sans fil, des téléavertisseurs bidirectionnels et des assistants numériques personnels donneront accès à Internet d'ici quelques années.

Infrastructure technologique

Infrastructure technologique solide

Les principaux systèmes d'affaires de la Banque Laurentienne, y compris les applications de paiement, de prêts et de cartes de crédit et de placement, résident dans des ordinateurs hôtes (MVS et AS/400) qui exploitent des technologies éprouvées, stables et sûres. Ces environnements sont capables de traiter un volume important de transactions en ligne et peuvent supporter une croissance considérable sans exiger un investissement supplémentaire important.

Nous avons accès au réseau de GA de la Banque Laurentienne, qui en compte plus de 367 un peu partout au Canada, et à ses services de cartes de débit et de cartes de crédit par l'entremise des réseaux INTERAC, PLUS et VISA International. Les services de cartes de débit et de crédit bénéficient d'un mécanisme d'autorisation en ligne ou d'un mécanisme de substitution, en cas d'interruption des systèmes, ce qui assure la disponibilité de fonds pour les clients à tout moment.

Les services électroniques fonctionnent 24 heures sur 24, sept jours sur sept (réseau de GA à l'échelle canadienne, carte de débit, carte de crédit, IVR et services Internet). Ces services permettent aux clients d'avoir accès à leurs comptes directement et d'effectuer des transactions en temps réel. Les nouveaux soldes de compte sont inscrits immédiatement et les renseignements présentés aux clients sont constamment mis à jour. Une surveillance permanente exercée par une équipe interne garantit l'intégrité des environnements et donne des avertissements en cas de problèmes de capacité et d'exécution avant que ceux-ci se présentent. Un plan de reprise des activités est en place et est testé chaque année afin de garantir que le site de secours est opérationnel et prêt à tout moment, assurant ainsi la continuité de l'exploitation.

Réseau de télécommunications

Nous bénéficions d'un réseau de télécommunications grande capacité basé sur le protocole TCP/IP. Ce protocole évolué permet la connectivité pour des applications Internet, intranet, de courrier électronique, de signature électronique, multimédia et de distribution électronique, qui résident sur un réseau de télécommunications très stable et éprouvé. Les circuits essentiels sont doublés, ce qui assure une disponibilité maximale du service pour les clients. Ce réseau moderne peut être facilement étendu, et sa capacité pourrait être augmentée encore davantage afin d'absorber un plus grand volume de transactions ou de nouvelles fonctions d'affaires, sans exiger un investissement supplémentaire important. À l'heure actuelle, le taux de disponibilité du réseau est de 99,91 % avec un temps de réponse de moins de trois secondes. Ainsi, nous serons en mesure de tirer parti d'une capacité de traitement qui représente plusieurs centaines de millions de transactions en ligne par année, provenant des terminaux de points de vente, des GA et du réseau de succursales de la Banque Laurentienne.

Infrastructure Internet

L'infrastructure Internet de la Banque Laurentienne réside sur une plateforme stable et évolutive comparable aux infrastructures techniques utilisées par d'autres grandes institutions financières au Canada. Cette infrastructure répond aux normes sectorielles les plus élevées en ce qui concerne la sécurité et la confidentialité des renseignements. L'infrastructure Internet utilise des méthodes de chiffrement 128 bits avec protocole SSL (« SSL ») standard pour la transmission des données et protège les renseignements confidentiels des clients. Des coupe-feu et des routeurs spécialisés garantissent la sécurité de l'accès à cet environnement. Deux lignes de production des serveurs ont été établies pour Natlink.com afin de garantir la redondance et de maintenir la disponibilité du service. La gestion de l'infrastructure est automatisée au moyen d'une console de supervision; tous les avertissements sont acheminés automatiquement aux équipes de soutien. Cette infrastructure est située dans des environnements sûrs auxquels l'accès est limité et où sont installées des génératrices indépendantes. Au début d'une session, le client entre immédiatement dans un environnement sûr protégé par le chiffrement 128 bits SSL. L'identification d'utilisateur, le mot de passe et les renseignements confidentiels du client ne sont jamais acheminés en caractères lisibles. Un système de fermeture de session automatique après un certain temps d'inactivité complète les mécanismes de sécurité actuels.

Infrastructure du centre télébancaire

Le centre télébancaire de la Banque Laurentienne emploie plus d'une centaine de personnes spécialement formées pour répondre aux demandes des clients. Ce centre utilise le système Meridian PBX, un système modulaire, évolutif et hautement redondant. La charge d'appels est répartie entre plusieurs serveurs à réponse vocale interactive (« système IVR ») d'égale évolutivité. La technologie d'intégration informatique-téléphonie accroît la capacité du centre et ajoute de nouvelles fonctionnalités potentielles, telles que l'acheminement automatique des appels, la messagerie avec apparition instantanée d'écrans, la gestion de campagnes de commercialisation, la reconnaissance de la voix, des applications de courrier électronique et l'accès au Web. En 1999, alors que le nombre d'appels reçus a augmenté de 50 %, le centre a maintenu son efficience. Le système IVR utilisé par BLCDirect, une composante du centre télébancaire de la Banque Laurentienne, a permis l'exécution de millions de transactions bancaires en 1999. Dès le début de nos activités, nous avons profité du centre télébancaire éprouvé et efficient et du personnel très bien formé de la Banque Laurentienne, qui sont disponibles jour et nuit, toute l'année. Le centre est équipé d'une génératrice indépendante afin de garantir la continuité de l'exploitation.

Environnements transactionnels sûrs

Nous nous sommes engagés à préserver l'exactitude, la sécurité et la confidentialité de tous les renseignements personnels appartenant aux clients de nos partenaires.

Les systèmes que nous utilisons fonctionnent dans des environnements sûrs, caractéristiques des grandes institutions financières. Divers dispositifs de sécurité perfectionnés, à la fois physiques (carte et case de chiffrement) et logiques (vérification d'authentification et privilèges d'accès), combinés à des coupe-feu et au chiffrement lorsque les transactions proviennent d'Internet ainsi qu'à des logiciels de surveillance, garantissent la protection et l'intégrité des environnements. La gestion des privilèges d'accès donne à chacun de nos partenaires et à chacun de leurs clients l'assurance que les renseignements sont protégés et que les données sont accessibles uniquement par les particuliers ou les partenaires autorisés. Les environnements des partenaires sont séparés afin de garantir la confidentialité des dossiers des clients et de protéger la clientèle de chaque partenaire. Des entreprises indépendantes fiables effectuent des essais d'intrusion afin de garantir l'intégrité de ces environnements.

Natlink.com

Nous avons mis au point un site Web entièrement transactionnel que les intermédiaires financiers indépendants peuvent utiliser pour administrer les portefeuilles de leurs clients et pour faire et régler des transactions. Ce site, Natlink.com, donne aux IFI un accès ininterrompu aux régimes de retraite autogérés et aux prêts à l'investissement de leurs clients à des fins de consultation et d'exécution des transactions et permet le règlement des transactions visant la plupart des fonds communs de placement disponibles au Canada. Il contribue à améliorer les services fournis par les IFI à leurs clients et, par conséquent, à renforcer nos relations avec les IFI. À notre avis, Natlink.com est le site Web interactif le plus évolué qui ait été conçu pour les IFI au Canada.

Système d'imagerie du flux des travaux

Notre système d'imagerie du flux des travaux a été conçu en 1998 afin de faciliter la mise en place d'un environnement « sans papier ». En utilisant un progiciel spécialisé pour l'imagerie et le flux des travaux, les utilisateurs peuvent saisir, partager, afficher, télécopier, imprimer, stocker et distribuer électroniquement des renseignements essentiels figurant sur papier, y compris des lettres, des formulaires, des notes de service et des télécopies. La mise en œuvre de ce projet a commencé en juillet 1999, en même temps que la réponse aux exigences techniques liées au passage à l'an 2000, et a comporté la personnalisation du logiciel de série, la mise à niveau de tous les postes de travail devant servir à l'exécution du logiciel d'imagerie et l'achat du matériel requis pour faire fonctionner le système d'imagerie. À la fin de 1999, un laboratoire de « développement » de l'imagerie a été mis sur pied afin d'assurer un environnement approprié à la fois pour la programmation et pour l'essai.

Cet environnement de travail sans papier est maintenant mis en place dans plusieurs de nos services, y compris le traitement, les prêts visant des fonds communs de placement, les services à la clientèle, les hypothèques autogérées et le centre d'administration de l'imagerie. La plus grande partie de notre travail se fait maintenant sans papier. Les avantages fondamentaux de l'environnement sans papier sont notamment les suivants : réduction du temps de recherche pour le service à la clientèle, meilleur contrôle de gestion de la distribution du travail et rapports plus exacts sur le débit de traitement des transactions. Le système d'imagerie sera mis au point sur une base permanente afin de réduire la circulation de documents-papier et d'accroître l'automatisation et l'efficience dans tous nos domaines d'activité. On prévoit que le flux des travaux sur papier qui reste sera en grande partie éliminé d'ici la fin de 2001. À notre connaissance, très peu d'institutions financières au Canada ont créé un tel environnement de travail sans papier.

Contexte réglementaire

Supervision et réglementation

Nous sommes une institution financière sous réglementation fédérale régie par la LSFP. De plus, nous sommes assujettis à la réglementation et à la supervision provinciales ou territoriales dans les provinces ou territoires où nous exerçons des activités commerciales.

Le Bureau du surintendant des institutions financières du Canada (« BSIF ») est responsable devant le ministre fédéral des Finances (« ministre ») de la supervision des institutions financières sous réglementation fédérale. Le BSIF doit, au moins une fois par an, examiner notre activité commerciale et nos affaires internes afin de vérifier si les exigences prévues par la loi sont respectées et si l'institution est en bonne santé financière, puis il doit faire un rapport au ministre à cet égard. Nous sommes aussi assujettis à la réglementation de la SADC en ce qui concerne nos activités reliées à l'acceptation de dépôts.

Nous devons soumettre des rapports périodiques au ministre et à la Banque du Canada.

Si le BSIF croit que des actions imprudentes sont effectuées ou qu'une attitude contraire aux bonnes pratiques du commerce est adoptée dans le cadre de l'activité commerciale d'une institution réglementée, il peut enjoindre cette institution de s'en abstenir ou de prendre les mesures qui s'imposent pour remédier à la situation. Dans certaines circonstances, le BSIF peut prendre le contrôle de l'actif d'une institution.

Nous devons maintenir, pour notre fonctionnement, un capital suffisant ainsi que des formes de liquidité suffisantes et appropriées; le BSIF peut nous enjoindre d'augmenter notre capital ou de prévoir des liquidités supplémentaires. Des exigences réglementaires en matière de capital ont été mises en vigueur aux termes des lignes directrices publiées par le BSIF et sont fondées sur les normes prescrites par la Banque des règlements internationaux (« BRI »).

Nos administrateurs ne peuvent déclarer de dividende et nous ne pouvons verser de dividende s'il existe des motifs raisonnables de croire que ce versement pourrait faire en sorte que nous contrevenions à toute instruction du BSIF à l'égard du maintien d'un capital et de liquidités suffisants.

Activité commerciale et placements

La LSFP interdit à une société de fiducie de participer à une activité commerciale ou d'exercer une activité commerciale autre que celle de la prestation de services financiers. Une société de fiducie peut, entre autres, agir à titre de fiduciaire, agir à titre d'agent financier, séquestre ou liquidateur, fournir des services de conseil en placement et de gestion de portefeuille, émettre des cartes de paiement, de crédit ou de débit et exploiter un régime de telles cartes.

Propriété d'actions et restrictions concernant le vote

La LSFP interdit à toute personne d'avoir un « intérêt substantiel » dans une catégorie d'actions d'une société de fiducie, c'est-à-dire de détenir la propriété effective de plus de 10 % des actions en circulation de cette catégorie que ce soit directement ou par l'entremise d'entités qu'elle contrôle, sauf si elle y est autorisée par le BSIF. La LSFP interdit aussi l'inscription d'un transfert ou d'une émission d'actions d'une société de fiducie à Sa Majesté du chef du Canada ou d'une province ou l'un de ses mandataires ou organismes ou à tout gouvernement d'un pays étranger ou d'une de ses subdivisions politiques ou tout mandataire ou organisme d'un tel gouvernement.

La LSFP interdit à toute personne d'exercer les droits de vote attachés aux actions qui sont détenues en propriété effective par sa Majesté du chef du Canada ou d'une province ou l'un de ses mandataires ou organismes ou par le gouvernement d'un pays étranger ou d'une de ses subdivisions politiques ou tout mandataire ou organisme d'un tel gouvernement.

Les acquéreurs d'actions ordinaires peuvent être tenus de fournir des déclarations relatives à la propriété d'actions, sous la forme que nous avons prescrite.

Nouvelle structure réglementaire proposée

Le 7 février 2001, le gouvernement fédéral a présenté le projet de loi C-8 intitulé « *Loi constituant l'Agence de la consommation en matière financière du Canada et modifiant certaines lois relatives aux institutions financières* » (« projet de loi ») visant les institutions financières sous réglementation fédérale. Ce projet de loi contient des mesures législatives semblables, dans une large mesure, à celles du projet de loi C-38, du même nom, présenté en juin 2000, lequel n'avait pas été adopté avant la fin de la dernière session législative en raison des élections fédérales du 27 novembre 2000. S'il est adopté, le projet de loi modifiera les activités commerciales et les pouvoirs en matière de

placement, prévoira des mesures afin de donner des droits aux consommateurs et de protéger ceux-ci, permettra la création de sociétés de portefeuille non en exploitation réglementées et prévoira d'autres mesures destinées à favoriser une concurrence accrue au pays.

Le Parlement a entrepris l'examen du projet de loi. Après la troisième lecture, le projet de loi a été adopté par la Chambre des communes le 2 avril 2001. Le 3 avril 2001, le Sénat a fait une première lecture du projet de loi. Dans le cours normal, la loi devrait être sanctionnée à la fin du printemps 2001 et entrer en vigueur à une ou des dates devant être fixées par proclamation.

Mutual Fund Dealers Association du Canada

Le 6 février 2001, la *Mutual Fund Dealers Association* du Canada (« MFDA ») a été officiellement reconnue comme organisme d'autoréglementation (*self-regulatory organization*) par la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario. Depuis, elle a été reconnue également à ce titre en Colombie-Britannique et en Saskatchewan, une approbation de l'Alberta étant attendue sous peu. Dans ces territoires, les courtiers en fonds communs de placement (qui comprennent certains IFI) seront donc tenus sous peu de devenir membres de la MFDA. Les règles de la MFDA exigent que les courtiers en fonds communs de placement concluent des arrangements de remisiers/courtiers chargés de comptes lorsqu'ils utilisent les services d'un intermédiaire, y compris les intermédiaires non inscrits, pour certaines activités. Les règles de la MFDA exigent en outre que toute personne qui est partie à ces ententes soit également membre de la MFDA. B2B Trust obtiendra l'autorisation ou l'inscription nécessaire pour continuer à servir les IFI qui sont assujettis aux nouvelles règles de la MFDA.

RESTRUCTURATION

Nous avons décidé de devenir une société ouverte à l'heure actuelle afin de réunir les fonds nécessaires à notre croissance continue, de tirer profit d'une partie de la valeur actuelle de nos entreprises et de pouvoir utiliser des titres négociés dans le public qui reflètent nos activités et nos perspectives pour financer des acquisitions stratégiques que nous pourrions décider d'effectuer dans l'avenir. Nous avons établi la taille du présent placement selon ce qui, à notre sens, représente un bon équilibre entre un certain nombre de facteurs, notamment nos besoins en capitaux actuels et projetés, la conjoncture du marché actuelle et prévue, le montant minimal d'actions négociées dans le public nécessaire pour faciliter la négociation active de nos actions ordinaires et d'autres considérations pertinentes.

Le 1^{er} mars 2000, la Banque Laurentienne nous a acquis auprès de Sun Life. Entre le 22 avril 2000 et le 4 juillet 2000, nous avons réalisé la restructuration, dont l'objectif principal était de combiner au sein de B2B Trust la majeure partie des activités auparavant exercées par la Banque Laurentienne par l'entremise de sa division des services financiers aux intermédiaires (autres que les activités liées aux cartes de crédit et à l'assurance crédit ainsi qu'aux dépôts à terme) et certains autres groupes d'actifs d'une importance stratégique pour la réalisation de notre plan d'affaires, avec les dépôts de clients de Compagnie de fiducie Sun Life. En outre, dans le cadre de la restructuration, nous avons transféré à la Banque Laurentienne certains actifs non liés à notre activité principale.

La restructuration comprenait les opérations suivantes :

- a) avec prise d'effet le 22 avril 2000, nous avons passé une convention d'achat d'actifs avec la Banque Laurentienne prévoyant le transfert de notre part à la Banque Laurentienne de prêts commerciaux et de prêts hypothécaires relatifs à des immeubles à haute densité (p. ex. immeubles en copropriété) et la prise en charge par la Banque Laurentienne de la totalité de nos obligations découlant de tous les litiges et débiteurs liés à ces actifs transférés;
- b) avec prise d'effet le 3 juin 2000, nous avons passé une convention d'achat d'actifs avec la Banque Laurentienne prévoyant le transfert de notre part à la Banque Laurentienne de certains prêts hypothécaires résidentiels que nous détenions et la prise en charge par la Banque Laurentienne de la totalité de nos obligations découlant de tous les litiges et débiteurs liés à ces actifs transférés;
- c) avec prise d'effet le 3 juin 2000, nous avons passé une convention d'achat de prêts hypothécaires avec la Banque Laurentienne prévoyant l'achat de notre part auprès de la Banque Laurentienne d'un portefeuille de prêts hypothécaires résidentiels assurés, l'objectif de cette opération étant de continuer à respecter nos obligations envers les déposants et d'assortir notre actif à ces obligations, conformément aux règles de la SADC;
- d) avec prise d'effet le 30 juin 2000, nous avons passé une convention d'achat d'actifs avec la Banque Laurentienne prévoyant l'achat de notre part auprès de la Banque Laurentienne de portefeuilles de prêts personnels à l'investissement et de prêts personnels REER et la prise en charge par nous de la totalité des obligations de la Banque Laurentienne découlant de tous les litiges et débiteurs liés à ces actifs transférés.

Cette convention prévoit également l'achat de notre part auprès de la Banque Laurentienne i) de régimes enregistrés autogérés et d'autres comptes de dépôt, ii) de droits à certaines technologies liées à l'imagerie et au Web, qui se rapportent toutes à la division des services financiers aux intermédiaires de la Banque Laurentienne et iii) la prise en charge par nous de certaines obligations de la Banque Laurentienne découlant, entre autres, de certains litiges liés à ces actifs transférés, toutes les espèces et les fonds remboursables à vue détenus dans le cadre des régimes enregistrés ou des comptes ouverts, toutes les obligations de la Banque Laurentienne aux termes de conventions relatives à ces régimes enregistrés, comptes ouverts et cybertechnologie et des créanciers liés à ces actifs transférés; et

- e) le 4 juillet 2000, mais avec prise d'effet le 1^{er} juillet 2000, nous avons conclu une convention d'achat d'actifs avec la Banque Laurentienne prévoyant le transfert de notre part à la Banque Laurentienne de marges de crédit personnelles adossées à des créances immobilières et d'autres marges de crédit et la prise en charge par la Banque Laurentienne de la totalité de nos obligations découlant de tous les litiges et débiteurs liés à ces actifs transférés.

En contrepartie des actifs que nous a transférés la Banque Laurentienne, ainsi qu'il est décrit ci-dessus, nous avons émis 333,33 actions ordinaires à la Banque Laurentienne (compte tenu du regroupement d'actions à raison de trois pour une décrit ci-dessous), versé une somme en espèces et pris en charge des obligations sous forme de dépôts dans des REER autogérés totalisant environ 150 M\$. Voir la note 1 afférente à nos états financiers vérifiés inclus ailleurs dans le présent prospectus.

Toutes les approbations réglementaires nécessaires pour réaliser les opérations décrites ci-dessus ont été obtenues.

Restructuration du capital

Dans le cadre de notre préparation en vue de devenir une société ouverte, nous avons restructuré notre capital le 28 décembre 2000 de la manière suivante : i) le compte de capital déclaré établi pour les actions ordinaires a été réduit d'un montant de 60 M\$ et ii) en contrepartie de la réduction de capital précitée, une dette subordonnée d'un montant de 60 M\$ (« Dette subordonnée ») a été contractée auprès de la Banque Laurentienne (« restructuration du capital »). De même, le 5 février 2001, nous avons regroupé nos actions ordinaires à raison de trois pour une. La Dette subordonnée est une obligation non garantie directe de B2B Trust constituant une dette subordonnée de B2B Trust de rang égal et proportionnel à celui de toutes les autres dettes subordonnées que nous pouvons contracter de temps à autre. La Dette subordonnée porte intérêt au taux de 6,60 % par année à compter de la date d'émission inclusivement, mais excluant le 28 décembre 2005. À compter du 28 décembre 2005, la Dette subordonnée portera intérêt à un taux égal au taux des acceptations bancaires de 90 jours (qui y est défini), majoré de 1,25 %. La Dette subordonnée prévoit qu'advenant notre insolvabilité ou la liquidation de nos affaires, la dette attestée par la Dette subordonnée sera subordonnée, quant au paiement, au paiement prioritaire et intégral de nos dépôts, sauf ceux qui, selon leurs modalités, sont de rang égal ou subordonné quant au paiement, à celui de la dette attestée par la Dette subordonnée. La Banque Laurentienne ne peut pas exiger le remboursement par anticipation de la Dette subordonnée. Celle-ci a une durée de dix ans et nous ne pouvons la rembourser par anticipation qu'après cinq ans moyennant le consentement préalable du Surintendant des institutions financières à un prix de remboursement égal au capital de la Dette subordonnée, majoré des intérêts courus et impayés. La Dette subordonnée ne comprend aucune clause restrictive ni clause de défaut qui permettrait à la Banque Laurentienne d'exiger le remboursement accéléré dans des circonstances autres que notre insolvabilité, notre faillite ou la liquidation de nos affaires.

Nous avons obtenu toutes les approbations réglementaires requises à l'égard de la restructuration du capital et du regroupement des actions susmentionné, dont celle du Surintendant des institutions financières du Canada.

PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES

Les principales informations financières ci-après doivent être lues avec la section intitulée *Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation*, avec nos états financiers vérifiés et les notes y afférentes, avec nos états financiers trimestriels non vérifiés et les notes y afférentes, et avec nos états financiers pro forma non vérifiés et les notes y afférentes figurant ailleurs dans le présent prospectus. Les données tirées des états des résultats pour les exercices terminés les 31 octobre 2000, 1999 et 1998 ainsi que les données tirées des bilans aux 31 octobre 2000 et 1999 proviennent de nos états financiers vérifiés qui figurent ailleurs dans le présent prospectus. Les données de l'état des résultats pro forma de l'exercice terminé le 31 octobre 2000 et les données du bilan pro forma au 31 octobre 2000 sont extraites des états financiers pro forma figurant ailleurs dans le présent prospectus. Les données tirées des états des résultats pour les trimestres terminés les 31 janvier 2001 et 2000 et les données tirées du bilan au 31 janvier 2001 proviennent de nos états financiers trimestriels non vérifiés figurant ailleurs dans le présent prospectus.

	Trimestres terminés les 31 janvier		Exercices terminés les 31 octobre			
			Données pro forma ¹⁾ 2000			
	2001	2000		2000	1999	1998
	(non vérifié)		(non vérifié)		(vérifié)	
	(en milliers de dollars sauf les données par action)					
Données tirées des états des résultats						
Revenu d'intérêt	41 322 \$	16 137 \$	158 822 \$	150 943 \$	62 455 \$	55 236 \$
Frais d'intérêt	27 065	8 682	104 244	97 474	32 914	28 773
Revenu net d'intérêt	14 257	7 455	54 578	53 469	29 541	26 463
Autres revenus	3 959	2 912	13 115	13 456	14 115	13 500
Montant net des intérêts et autres revenus, compte non tenu de la provision pour pertes sur prêts	18 216	10 367	67 693	66 925	43 656	39 963
Provision pour pertes sur prêts	75	46	200	200	184	1 196
Montant net des intérêts et autres revenus, déduction faite de la provision pour pertes sur prêts	18 141	10 321	67 493	66 725	43 472	38 767
Frais autres que d'intérêt	8 780	6 313	37 646	37 370	25 410	23 590
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	9 361	4 008	29 847	29 355	18 062	15 177
Impôts sur les bénéfices	4 152	1 795	13 895	13 666	8 131	6 838
Bénéfice net	5 209 \$	2 213 \$	15 952 \$	15 689 \$	9 931 \$	8 339 \$
Bénéfice par action ²⁾	0,28 \$	0,12 \$	● \$	0,85 \$	0,54 \$	0,45 \$

	<u>Au 31 janvier</u>		<u>Aux 31 octobre</u>			
			<u>Données pro forma¹⁾</u>			
	<u>2001</u>		<u>2000</u>		<u>2000</u>	<u>1999</u>
	(non vérifié)		(non vérifié)		(vérifié)	
					(en milliers de dollars)	
Données tirées des bilans						
Prêts	1 824 075	\$	1 758 387	\$	1 758 387	\$ 866 445
Total de l'actif	2 301 936		●		2 293 680	878 634
Dépôts	1 976 836		1 975 976		1 975 976	126 899
Financement reçu de la Banque Laurentienne .	—		—		—	642 579
Dette subordonnée	60 000		60 000		—	—
Total du passif	2 182 960		2 179 913		2 119 913	790 771
Avoir des actionnaires	118 976		●		173 767 ³⁾	87 863
Autres données financières						
Rendement des capitaux propres ⁴⁾	14,2	%	●	%	12,0 % ³⁾	11,5 %
Première catégorie de fonds propres	9,7	%	●	%	14,4 % ³⁾	10,0 %
Total du capital	14,7	%	●	%	14,4 % ³⁾	10,0 %
Ratio d'efficacité ⁵⁾	48,2	%	55,6	%	55,8 %	58,2 %

- 1) Les données tirées de l'état des résultats pro forma pour l'exercice terminé le 31 octobre 2000 tiennent compte du présent placement, de la restructuration décrite à la note 1 afférente aux états financiers vérifiés et de la restructuration du capital décrite à la note 2 afférente aux états financiers pro forma comme si elles avaient eu lieu le 31 octobre 1999. Les données extraites du bilan pro forma au 31 octobre 2000 tiennent compte du présent placement et de la restructuration du capital décrite à la note 2 afférente aux états financiers pro forma comme s'ils avaient eu lieu au 31 octobre 2000.
- 2) Le bénéfice par action, pour toutes les périodes présentées, a été calculé en fonction de 18 450 355,33 actions ordinaires en circulation, compte tenu de la restructuration et du regroupement des actions ordinaires à raison de trois pour une. Voir *Restructuration — Restructuration du capital*. Le bénéfice par action pro forma de l'exercice terminé le 31 octobre 2000 tient aussi compte du présent placement.
- 3) Le montant des fonds propres de première catégorie et celui du total du capital au 31 octobre 2000 étaient supérieurs aux montants minimaux exigés par les organismes de réglementation. Au 31 octobre 2000, les minimums requis en ce qui a trait à la première catégorie de fonds propres et au total du capital auraient été respectivement de 84 526 000 \$ et 120 752 000 \$, ce qui représente 7 % et 10 % des actifs pondérés en fonction des risques. La restructuration du capital vise, en partie, à réduire l'excédent de fonds propres de première catégorie que nous conservons. Voir *Restructuration — Restructuration du capital*.
- 4) Le rendement des capitaux propres est calculé au moyen du bénéfice net de la période divisé par la moyenne de l'avoir des actionnaires à l'ouverture et à la clôture, à l'exception du rendement pro forma des capitaux propres qui se calcule en fonction de l'avoir des actionnaires à la clôture.
- 5) Le ratio d'efficacité est le pourcentage obtenu en divisant les frais autres que d'intérêt par le montant net des intérêts et autres revenus, compte non tenu de la provision pour pertes sur prêts.

ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION

L'analyse suivante doit être lue avec les principales informations financières ainsi qu'avec nos états financiers et les notes y afférentes figurant ailleurs dans le présent prospectus. L'analyse par la direction renferme des déclarations prospectives qui comportent des risques, des incertitudes et des hypothèses. Les résultats réels peuvent différer considérablement de ceux prévus dans ces déclarations prospectives par suite de certains facteurs, dont, entre autres, ceux présentés à la rubrique « Facteurs de risque » et figurant ailleurs dans le présent prospectus.

Introduction

En vertu d'un contrat d'achat d'actions signé avec Sun Life, la Banque Laurentienne a acquis, en date du 1^{er} mars 2000, la totalité des actions émises et en circulation de la Compagnie de fiducie Sun Life (« CFSL »), comme décrit à la note 1 afférente aux états financiers vérifiés.

Après l'acquisition de CFSL, la Banque Laurentienne a entrepris une restructuration qui a pris fin le 4 juillet 2000. Le but premier de cette restructuration était de concentrer la plupart des actifs nets et des activités de la division des services financiers aux intermédiaires de la Banque Laurentienne (les « services financiers ») et les dépôts des clients de CFSL au sein d'une seule entité juridique. Dans le cadre de cette restructuration, CFSL a changé de raison sociale pour B2B Trust. Se reporter aux rubriques *B2B Trust — Renseignements sur la Société* et *Restructuration*. Les étapes comprises dans la restructuration et le mode de présentation des états financiers sont décrits en détail aux notes 1 et 2 afférentes aux états financiers vérifiés.

Montant net des intérêts et autres revenus

Le revenu net d'intérêt représente l'écart entre les intérêts gagnés sur les prêts (qui consistent surtout en prêts à l'investissement en vue de financer l'achat de parts de fonds communs de placement) et les frais d'intérêt associés au financement provenant de la Banque Laurentienne jusqu'au 4 juillet 2000 et, après la restructuration, à nos propres dépôts. Le financement par la Banque Laurentienne représentait l'excédent du total de l'actif de la division des services financiers sur les dépôts, les autres passifs et l'investissement net de la Banque Laurentienne. Les frais d'intérêt sur ce financement sont fondés sur les taux du marché du gros reflétant la nature et la valeur à l'échéance de ces éléments. Le revenu net d'intérêt a représenté environ 80 % du montant net des intérêts et autres revenus pour l'exercice terminé le 31 octobre 2000 et est surtout touché par les variations du volume des prêts à l'investissement et des dépôts ainsi que par la marge d'intérêt nette en vigueur.

Les autres revenus représentent le revenu tiré des REER autogérés, consistant essentiellement en honoraires annuels par compte et en autres honoraires, tirés des services auxiliaires comme les services de fiducie et les frais de transaction.

Frais autres que d'intérêt

Une partie importante des frais autres que d'intérêt est représentée par les salaires et avantages sociaux, qui comprennent les salaires, le régime de prime à court terme et les avantages sociaux connexes ainsi que les cotisations sociales. Les services aux clients et les fonctions de soutien, qui sont liés au volume, représentent la majorité du total des salaires et avantages sociaux tandis que les fonctions de vente, de marketing et d'administration représentent moins de 15 %.

Les charges liées aux locaux et au matériel incluent les loyers et autres frais liés aux locaux ainsi que certains coûts liés aux services de technologie. Ces coûts sont étroitement liés au nombre d'employés et au volume des opérations.

Les frais autres que d'intérêt incluent les services professionnels se rapportant aux activités de marketing, les honoraires d'avocats et de conseillers, les frais de livraison des relevés, de papeterie et de litiges et ils sont étroitement liés au nombre de clients et au volume d'opérations.

Les frais autres que d'intérêt imputés par la Banque Laurentienne ont représenté environ 30 % de nos coûts totaux en 2000 et comprennent les coûts relatifs à la technologie et au traitement, les frais d'assurance-dépôts, l'impôt sur le capital et les frais généraux indirects, dont les frais liés aux ressources humaines, à la vérification interne, aux finances, à l'administration et aux services juridiques. Après la restructuration, B2B Trust et la Banque Laurentienne ont conclu des conventions de services couvrant tous les services dispensés entre ces deux entités depuis la

restructuration. Se reporter à la rubrique *Relations avec la Banque Laurentienne*. Avant la restructuration, ces dépenses étaient affectées selon l'usage et le coût d'exploitation moyen de la Banque Laurentienne à l'égard de ces services.

Résultats d'exploitation

Trimestre terminé le 31 janvier 2001 par rapport au trimestre terminé le 31 janvier 2000

La plupart des écarts entre les résultats d'exploitation du trimestre terminé le 31 janvier 2001 et ceux de la période correspondante de l'exercice précédent sont attribuables à la restructuration, car celle-ci a eu lieu après le 31 janvier 2000.

Revue financière

Le bénéfice net du trimestre terminé le 31 janvier 2001 s'élevait à 5,2 millions de dollars, une hausse de 136,4 % par rapport au bénéfice net de 2,2 millions de dollars dégagé au cours de la période correspondante de 2000. Le revenu net d'intérêt et les autres revenus du trimestre terminé le 31 janvier 2001 se sont établis à 18,1 millions de dollars (déduction faite de la provision pour pertes sur prêts), une augmentation de 75,7 % en regard de la période correspondante de 2000.

Les frais autres que d'intérêt se sont élevés à 8,8 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2001, une montée de 39,7 % par rapport aux 6,3 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent, principalement en raison de l'augmentation des charges nécessaires pour appuyer les hausses du volume d'affaires découlant de l'ajout des dépôts de la CFSL.

Revenu net d'intérêt et autres revenus

Revenu net d'intérêt

Le revenu net d'intérêt s'est chiffré à 14,3 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2001, une hausse de 6,8 millions de dollars comparativement aux 7,5 millions de dollars dégagés au cours de la période correspondante de 2000. L'augmentation du revenu net d'intérêt s'explique essentiellement par des investissements faits dans des prêts hypothécaires résidentiels et des valeurs mobilières à la suite de l'accroissement des dépôts à terme.

Autres revenus

Les autres revenus se sont élevés à 4,0 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2001, une ascension de 1,1 million de dollars par rapport aux 2,9 millions de dollars pour la période correspondante de 2000. Les revenus liés aux REER autogérés ont atteint 2,5 millions de dollars pour le trimestre, une hausse de 8,7 % par rapport aux 2,3 millions de dollars dégagés au cours de la période correspondante de l'exercice précédent. Il y avait environ 81 000 comptes autogérés au 31 janvier 2001. Les revenus liés aux dépôts se sont chiffrés à 0,8 million de dollars pour le trimestre, une hausse de 60,0 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, en raison de l'augmentation des dépôts à terme.

Frais autres que d'intérêt

Les salaires et avantages sociaux ont totalisé 3,2 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2001, une hausse de 0,7 million de dollars ou 28,0 % par rapport au trimestre terminé le 31 janvier 2000. Cette augmentation découle principalement des fonctions administratives, notamment le marketing, la sécurité et la conformité, secteurs où, entre autres, des ajustements ont été apportés aux salaires en raison de l'accroissement du flux des travaux lié à la croissance du volume connue en 2000. À la fin du trimestre terminé le 31 janvier 2001, l'effectif comptait 280 employés (équivalents temps plein) contre 200 au 31 janvier 2000.

Les frais de locaux et de matériel se sont élevés à 2,3 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2001, une augmentation de 0,8 million de dollars par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, surtout à cause des besoins accrus de locaux pour accueillir les nouveaux employés et des frais connexes relatifs à l'infrastructure et à la technologie.

Les autres frais se sont établis à 3,3 millions de dollars pour le trimestre terminé le 31 janvier 2001, une montée de 1,0 million de dollars ou 43,5 % par rapport au trimestre terminé le 31 janvier 2000. Cette hausse des autres frais

s'explique essentiellement par les frais administratifs liés à l'investissement dans des prêts hypothécaires résidentiels après la restructuration, à l'assurance prise auprès de la Société d'assurance-dépôts du Canada (SADC) par suite de l'augmentation des dépôts à terme et à l'impôt sur le capital.

En décembre 2000, B2B Trust a réalisé l'émission, à la Banque Laurentienne, dans le cadre de la restructuration de son capital, d'une dette subordonnée à 6,6 % de 60,0 millions de dollars venant à échéance en 2010. Le produit de l'émission a servi à réduire le capital déclaré de B2B Trust d'un montant équivalent. Après l'émission de la dette subordonnée, les actions ordinaires de B2B Trust ont été regroupées à raison de trois pour une, le 5 février 2001. Par conséquent, le nombre des actions ordinaires émises et en circulation est passé de 55,4 millions à 18,5 millions.

Exercice terminé le 31 octobre 2000 par rapport à l'exercice terminé le 31 octobre 1999

Revue financière

Le bénéfice net de l'exercice terminé le 31 octobre 2000 s'est élevé à 15,7 millions de dollars, soit une hausse de 58,6 % par rapport aux 9,9 millions de dollars enregistrés en 1999. Le montant net des intérêts et autres revenus de l'exercice terminé le 31 octobre 2000 a été de 66,7 millions de dollars, déduction faite de la provision pour pertes sur prêts, soit 53,3 % de plus qu'en 1999.

Les frais autres que d'intérêt ont totalisé 37,4 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 octobre 2000, ce qui constitue une augmentation de 47,2 % par rapport aux 25,4 millions de dollars de 1999, résultant principalement de l'accroissement des charges nécessaires pour soutenir les hausses du volume d'affaires découlant de l'ajout des dépôts de la CFSL et de la dotation aux amortissements liés aux projets technologiques mis en œuvre à la fin de 1999.

Montant net des intérêts et autres revenus

Revenu net d'intérêt

Le revenu net d'intérêt s'est élevé à 53,5 millions de dollars en 2000, soit 24,0 millions de dollars de plus que les 29,5 millions de dollars en 1999. Le portefeuille de prêts à l'investissement s'est accru de 206,1 millions de dollars en regard de l'exercice précédent, ce qui a eu un effet positif sur le revenu net d'intérêt. La hausse du revenu net d'intérêt découle également des placements dans les hypothèques résidentielles et les titres par suite de l'accroissement des dépôts à terme. Depuis la restructuration, nous nous finançons au moyen de nos propres dépôts.

Autres revenus

Les autres revenus se sont établis à 13,5 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 octobre 2000, soit 0,6 million de dollars de moins que les 14,1 millions de dollars enregistrés en 1999. Le revenu tiré des REER autogérés s'est établi à 11,2 millions de dollars, soit 5,1 % de moins que les 11,8 millions de dollars de 1999. Le chiffre correspondant de 1999 incluait une pénalité de sortie ponctuelle de 0,5 million de dollars recouvrée après la perte des comptes d'une société de conseillers financiers de taille moyenne. Nous offrons des services pour quelque 82 000 REER autogérés à la fin de l'exercice 2000.

Frais autres que d'intérêt

Les salaires et avantages sociaux se sont élevés à 12,9 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 octobre 2000, ce qui constitue une hausse de 2,5 millions de dollars par rapport aux 10,4 millions de dollars enregistrés en 1999. À la fin de 2000, il y avait 225 employés (équivalents temps plein) contre 211 en 1999. Cette augmentation est attribuable à l'accroissement de l'effectif requis pour soutenir la croissance de l'entreprise.

Les charges liées aux locaux et au matériel se sont établies à 7,3 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 octobre 2000, soit 1,5 million de dollars de plus qu'en 1999. L'espace de bureau plus élevé nécessaire pour accueillir nos nouveaux employés et les frais d'infrastructure correspondants, les besoins au plan technologique ainsi que l'investissement dans le système d'imagerie des flux de travaux et le système transactionnel Internet Natlink.com ont entraîné cette augmentation des charges.

Les autres charges se sont établies à 17,2 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 octobre 2000, une hausse de 8,0 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent. Le chiffre pour 2000 inclut un montant d'environ 3,0 millions de dollars facturé par la Banque Laurentienne en rapport avec la restructuration et est non récurrent. Une partie de la hausse reflète aussi l'accroissement majeur du volume d'affaires qui a entraîné des frais de services

plus élevés en ce qui touche les systèmes. Étant donné que des synergies se produisent et que les coûts moyens diminuent, nous prévoyons que d'autres charges baisseront dans un avenir rapproché.

Exercice terminé le 31 octobre 1999 par rapport à l'exercice terminé le 31 octobre 1998

Revue financière

Le bénéfice net de l'exercice terminé le 31 octobre 1999 s'est élevé à 9,9 millions de dollars, soit une hausse de 19,3 % par rapport au bénéfice net de 8,3 millions de dollars de l'exercice 1998. Le montant net des intérêts et autres revenus a été de 43,5 millions de dollars (déduction faite de la provision pour pertes sur prêts) en 1999, soit 12,1 % de plus qu'en 1998 surtout à cause d'une hausse de 11,3 % du revenu net d'intérêt résultant d'une augmentation de la taille de notre portefeuille de prêts à l'investissement au cours de l'exercice.

La provision pour pertes sur prêts représente la meilleure estimation par la direction des pertes sur prêts probables pour son portefeuille de prêts. Suite aux directives du Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF) nous avons modifié la méthode que nous utilisons pour calculer notre provision générale pour risque de crédit le 31 octobre 1998, afin de tenir compte, dans notre provision générale, des risques de crédit liés à l'ensemble du portefeuille, autres que les risques liés aux prêts douteux pour lesquels des provisions spécifiques ont été créées, ce qui a donné lieu à une charge de 1,0 million de dollars en 1998.

Les frais autres que d'intérêt de 25,4 millions de dollars pour l'exercice 1999 ont dépassé de 7,6 % les 23,6 millions de dollars de l'exercice précédent, surtout à cause de l'augmentation de l'effectif pour soutenir la croissance.

Montant net des intérêts et autres revenus

Revenu net d'intérêt

Le revenu net d'intérêt s'est élevé à 29,5 millions de dollars pour l'exercice 1999, soit 3,0 millions de dollars de plus que les 26,5 millions de dollars de 1998. Le revenu d'intérêt tiré du portefeuille de prêts à l'investissement a représenté 62,5 millions de dollars, soit 7,3 millions de dollars de plus qu'à l'exercice précédent. Cette hausse de 13,2 % découle d'un accroissement du volume moyen du portefeuille de prêts à l'investissement. Les intérêts versés sur le financement de la Banque Laurentienne ont atteint 32,5 millions de dollars, soit 4,4 millions de dollars de plus qu'en 1998, reflétant la croissance des besoins en fonds durant l'exercice.

Autres revenus

Les autres revenus ont atteint 14,1 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 octobre 1999, soit 0,6 million de dollars de plus que les 13,5 millions de dollars enregistrés en 1998. Le revenu tiré des REER autogérés s'est élevé à 11,8 millions de dollars, soit 6,3 % de plus que les 11,1 millions de dollars de l'exercice précédent, et incluait 0,5 million de dollars en frais de pénalité de sortie ponctuels recouvrés en 1999. Si l'on avait exclu cet élément, le revenu tiré des REER autogérés aurait été de 11,3 millions de dollars, ce qui aurait représenté une hausse de 1,8 % par rapport à 1998. Le nombre de comptes autogérés atteignait environ 83 000 à la fin de l'exercice 1999.

Frais autres que d'intérêt

Les salaires et avantages sociaux se sont établis à 10,4 millions de dollars pour l'exercice 1999, en hausse de 1,1 million de dollars ou de 11,8 % par rapport à la période correspondante de 1998. Cette augmentation résulte surtout des fonctions administratives, comme le marketing, la sécurité et la conformité, pour lesquelles des ajustements salariaux ont été apportés, entre autres initiatives, pour tenir compte de la hausse des flux de travaux découlant de la croissance du volume que nous avons enregistrée en 1998 et en 1999. À la fin de 1999, le nombre d'employés était de 211 (équivalents temps plein), ce qui représentait un progrès de 1,9 % en regard de l'exercice précédent.

Les charges liées aux locaux et au matériel se sont établies à 5,8 millions de dollars pour 1999, soit 0,8 million de dollars de plus qu'à l'exercice précédent. Cette augmentation est surtout due aux charges additionnelles pour les loyers.

Les autres charges ont totalisé 9,2 millions de dollars, chiffre identique à celui de 1998.

Financement des activités

Nous avons financé nos activités avec notre portefeuille de dépôts personnels depuis la restructuration. Avant le 1^{er} juillet 2000, nous fonctionnions comme une division de la Banque Laurentienne et, à ce titre, nous ne disposions d'aucune liquidité. Nos actifs nets étaient financés par la Banque Laurentienne.

Avant la restructuration, les dépenses en capital et les investissements dans la nouvelle technologie, comme le système d'imagerie des flux de travaux et Natlink.com étaient surtout financés avec la capacité d'autofinancement. L'acquisition des activités de prêts à l'investissement et de régimes enregistrés d'épargne-retraite autogérés d'une grande société de fiducie, commencée en 1998, était financée par la Banque Laurentienne et des augmentations de son investissement net dans la division des services financiers.

Informations sur le risque

Veuillez vous reporter à la note 15 afférente aux états financiers vérifiés pour de plus amples renseignements sur la gestion du risque.

Gestion des capitaux

Au 31 octobre 1999, le capital de la division des services financiers consistait en un investissement net de la Banque Laurentienne dans la division des services financiers qui représentait un capital réglementaire réputé équivalent à 10 % de l'actif pondéré en fonction du risque. Au 31 octobre 2000, notre capital était constitué de l'avoir des porteurs d'actions ordinaires. Au 31 janvier 2001, le total du capital se composait de la dette subordonnée et de l'avoir des porteurs d'actions ordinaires. Le capital est maintenu à un niveau suffisant pour respecter les exigences relatives au capital réglementaire. Nous veillons à maintenir un niveau optimal de capital afin de soutenir nos activités tout en générant un rendement des capitaux propres qui soit intéressant et concurrentiel par rapport aux normes du secteur et à notre profil de risque spécifique. Nous avons pour politique de maintenir nos ratios de capital prévus par la loi à un niveau conforme aux exigences réglementaires définies par la BRI et le BSIF. Notre ratio de fonds propres de première catégorie et notre ratio du total du capital étaient tous deux de 14,4 % au 31 octobre 2000, et ils étaient respectivement de 9,7 % et 14,7 % au 31 janvier 2001.

EMPLOI DU PRODUIT

Le produit net estimatif du placement, déduction faite de la commission des preneurs fermes et des frais estimatifs du placement, s'élève à ● \$ (● \$ si l'option visant les attributions excédentaires est levée en entier). Nous prévoyons affecter le produit net du présent placement comme suit :

- ● M\$ seront versés sous forme d'un dividende à la Banque Laurentienne; la Banque Laurentienne a financé le développement et la création de la technologie que nous utilisons pour offrir des services bancaires et de placement à nos partenaires; et
- le solde servira aux fins générales de la Société, notamment au soutien de notre capital de première catégorie et à des acquisitions stratégiques éventuelles ou à des investissements éventuels dans des entreprises ou des technologies connexes, bien que nous n'ayons pour l'instant aucun engagement ni aucune entente relatifs à des acquisitions ou à des investissements importants.

D'ici à ce que nous utilisions le produit net aux fins susmentionnées, nous entendons investir les fonds dans des titres de placement à court terme portant intérêt et de qualité.

STRUCTURE DU CAPITAL

Le tableau qui suit présente notre structure du capital au 31 octobre 2000 sur une base réelle et au 31 janvier 2001 i) sur une base réelle et ii) sur une base pro forma après ajustements pour tenir compte du présent placement, y compris le versement à la Banque Laurentienne d'un dividende de ● millions de dollars. Voir sous les rubriques *Emploi du produit* et *Restructuration*. Le présent tableau doit être lu avec l'*Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation*, avec nos états financiers vérifiés et les notes y afférentes, avec nos états financiers trimestriels non vérifiés et les notes y afférentes, et avec nos états financiers pro forma non vérifiés et les notes y afférentes, qui figurent ailleurs au présent prospectus. Voir *Description du capital-actions*.

	Autorisé	Au 31 octobre 2000 (en milliers de dollars)	Au 31 janvier 2001 (en milliers de dollars)	
		Réel (vérifié)	Réel (non vérifié)	Pro forma après ajustements ^{1,2)} (non vérifié)
Dette subordonnée		— \$	60 000 \$	60 000 \$
Avoir des actionnaires				
Actions ordinaires	illimité	134 094	74 094	●
Surplus d'apport		30 609	30 609	●
Bénéfices non répartis		9 064	14 273	● ³⁾
Total de l'avoir des actionnaires		173 767	118 976	●
Total du capital		173 767 \$	178 976 \$	● \$

- 1) Données pro forma ajustées pour tenir compte du présent placement, incluant le versement à la Banque Laurentienne d'un dividende de ● millions de dollars, et de la restructuration du capital, y compris l'émission d'une dette subordonnée et la réduction du compte de capital déclaré tenu pour les actions ordinaires, comme il est décrit sous la rubrique *Restructuration — Restructuration du capital*, mais en tenant pour acquis que l'option visant les attributions excédentaires n'est pas exercée.
- 2) Avant la clôture, nous avons l'intention d'octroyer à des fournisseurs de services 936 500 options (autres que l'option visant les attributions excédentaires) visant l'acquisition d'un total de 936 500 actions ordinaires aux termes du régime d'options d'achat d'actions, pouvant être exercées sur une période maximale de dix ans après la date de leur octroi. Voir la rubrique *Rémunération des dirigeants — Régime d'options d'achat d'actions*. À la clôture, nous avons l'intention d'octroyer à la Fondation de The Hospital for Sick Children un bon de souscription d'actions visant l'acquisition de 5 000 actions ordinaires, bon de souscription pouvant être exercé sur une période maximale de dix ans à compter de la date de l'octroi. Voir *Description du capital-actions — Bon de souscription à des fins de bienfaisance*.
- 3) Déduction faite de la commission des preneurs fermes et des frais estimatifs liés au présent placement qui s'élèvent à ● \$ et sont payables par nous.

LA DIRECTION

Administrateurs

Le tableau qui suit présente le nom et la municipalité de résidence, l'année d'entrée en fonction au poste d'administrateur et l'occupation principale de chacun de nos administrateurs actuels. Nos administrateurs sont élus à l'assemblée annuelle des actionnaires pour une durée de un an et demeurent en poste jusqu'à l'élection ou la nomination de leurs successeurs, sauf s'ils démissionnent ou sont révoqués auparavant. Nos règlements prévoient que le conseil d'administration est composé d'un nombre fixe de 13 administrateurs.

Nom et municipalité de résidence	Administrateur depuis	Occupation principale
JACQUES G. AUGER ^{1,2,4} Île-des-Sœurs, Verdun (Québec)	19 décembre 2000	Président, Services à la défense, Bombardier Aéronautique — Bombardier Inc. (fabricant de matériel de transport)
JEAN BAZIN ^{1,3,4} Île-des-Sœurs, Verdun (Québec)	19 décembre 2000	Associé, Fraser Milner Casgrain (cabinet d'avocats) et président du conseil d'administration de B2B Trust
ROBERT CARDINAL ² Brossard (Québec)	1 ^{er} mars 2000	Vice-président exécutif et chef de la direction financière, Banque Laurentienne
RONALD COREY ^{1,3} Westmount (Québec)	30 mai 2000	Administrateur de sociétés
JON. K. GRANT ² Peterborough (Ontario)	1 ^{er} mars 2000	Président du conseil, Société immobilière du Canada Limitée (société d'État) et président du conseil, CCL Industries Inc. (société d'emballage internationale)
GEORGES HÉBERT ^{2,3} Ville Mont-Royal (Québec)	30 mai 2000	Conseiller en affaires
VERONICA S. MAIDMAN Toronto (Ontario)	19 décembre 2000	Présidente du conseil, conseil consultatif, Equifax Canada Inc. (société d'affacturage et de services de recherche en crédit)
SUZANNE MASSON ^{3,4} Saint-Lambert (Québec)	30 mai 2000	Vice-présidente exécutive, Ressources humaines, Affaires corporatives et Secrétaire, Banque Laurentienne
MARGOT NORTHEY ² Kingston (Ontario)	30 mai 2000	Doyenne, Queen's School of Business — Queen's University (université)
ROY PALMER ⁴ Westmount (Québec)	9 janvier 2001	Analyste financier indépendant
HENRI-PAUL ROUSSEAU ¹ Outremont (Québec)	1 ^{er} mars 2000	Président et chef de la direction, Banque Laurentienne
NANCY SMITH ⁴ Toronto (Ontario)	20 février 2001	Présidente du conseil et chef de la direction, The Next Media Company Limited (conseillers en marketing et en administration des affaires)
JONATHAN I. WENER ^{1,3} Hampstead (Québec)	30 mai 2000	Président et président du conseil, Canderel Holding Inc. (société immobilière du secteur commercial)

1) Membre du comité exécutif

2) Membre du comité de vérification

3) Membre du comité des ressources humaines

4) Membre du comité de gestion du risque

Tous les administrateurs ont occupé les postes indiqués ou ont eu des responsabilités de direction au sein des mêmes sociétés ou de sociétés liées au cours des cinq dernières années, à l'exception de M. Jacques G. Auger qui, avant juin 1998, était président d'Airdev Infrastructure International Inc. et, avant juillet 1997, était président et chef de la direction d'Aéroports de Montréal, de M. Ronald Corey qui, avant août 1999, était président du Club de Hockey Canadien et du Centre Molson, de M. Georges Hébert qui, avant octobre 1998, était président de J.A. Provost Inc., de M^{me} Suzanne Masson qui, avant mai 1998, était première vice-présidente, services généraux d'ING Canada, et de M. Roy Palmer qui, avant 2000, était vice-président et administrateur de Valeurs mobilières TD inc.

Dirigeants

Le tableau qui suit présente le nom et la municipalité de résidence ainsi que l'occupation principale de chacun de nos dirigeants. Les dirigeants sont nommés tous les ans par le conseil d'administration et demeurent en poste jusqu'à ce que leurs successeurs soient nommés et admissibles ou jusqu'à leur démission ou leur révocation, si elle est antérieure.

Nom et municipalité de résidence	Poste au sein de la société	Occupation principale
HENRI-PAUL ROUSSEAU Outrement (Québec)	Président et chef de la direction et administrateur	Président et chef de la direction, Banque Laurentienne
BERNARD PICHÉ Toronto (Ontario)	Cochef de l'exploitation et chef de la direction financière	Cochef de l'exploitation et chef de la direction financière, B2B Trust
MICHEL PELLETIER Beaconsfield (Québec)	Cochef de l'exploitation	Cochef de l'exploitation, B2B Trust
ANDRÉ SCOTT Boucherville (Québec)	Vice-président exécutif, administration et services à la clientèle	Vice-président exécutif, administration et services à la clientèle, B2B Trust
DAVID ERICKSON Mississauga (Ontario)	Vice-président, solutions d'affaires	Vice-président, solutions d'affaires, B2B Trust
ROBERT LANDRY Verdun (Québec)	Vice-président, institutions financières et marketing	Vice-président, institutions financières et marketing, B2B Trust
DENIS LAVOIE Sainte-Julie (Québec)	Vice-président, établissement des prix	Vice-président, administration, services financiers aux intermédiaires, Banque Laurentienne
LORRAINE PILON Lasalle (Québec)	Vice-présidente, affaires juridiques et secrétaire	Première vice-présidente, affaires juridiques et conformité, Banque Laurentienne
AL SPADARO Burlington (Ontario)	Vice-président, groupes de conseillers et dépôts	Vice-président, groupes de conseillers et dépôts, B2B Trust
JEAN-PATRICE VENNE Verdun (Québec)	Vice-président, partenaires détaillants	Vice-président, cartes de crédit, Banque Laurentienne

Tous les dirigeants susmentionnés ont occupé divers postes de direction à la Banque Laurentienne au cours des cinq dernières années, à l'exception de M. David Erickson qui, avant novembre 2000, était conseiller en gestion chez PricewaterhouseCoopers et, avant 1998, était directeur de l'exploitation chez Foyston, Gordon & Payne Inc.

Comités du conseil d'administration

Comité exécutif. Ce comité est formé de cinq administrateurs, dont la majorité ne sont pas des dirigeants de B2B Trust : M. Henri-Paul Rousseau, président, M. Jacques G. Auger, M. Jean Bazin, M. Ronald Corey et M. Jonathan I. Wener. Le comité exécutif exerce, entre les réunions du conseil, la plupart des fonctions de celui-ci relativement à la gestion des affaires de B2B Trust.

Comité de vérification. Ce comité est formé de cinq administrateurs, dont la majorité ne font pas partie du groupe au sens de la LSFP : M. Jon K. Grant, président, M. Jacques G. Auger, M. Robert Cardinal, M. Georges Hébert et M^{me} Margot Northey. Le comité de vérification examine nos états financiers, l'implantation de mesures de

contrôle adéquates et tout sujet d'ordre financier qu'il juge à propos d'étudier ou dont l'examen lui est confié par le conseil. Il est spécifiquement chargé de superviser la gestion des risques liés à la trésorerie et notre vérification interne. Dans l'accomplissement de leurs fonctions, les membres de ce comité rencontrent les dirigeants et les vérificateurs externes, ensemble ou séparément, afin de discuter des questions financières faisant l'objet de leur mandat. Il rencontrent également, chaque année, le Surintendant des institutions financières du Canada ou son représentant.

Comité des ressources humaines. Ce comité est formé de cinq administrateurs, dont la majorité ne font pas partie du groupe au sens de la LSFP : M. Ronald Corey, président, M. Jean Bazin, M. George Hébert, M^{me} Suzanne Masson et M. Jonathan I. Wener. Le comité des ressources humaines révisé et approuve la rémunération de la haute direction, évalue le rendement du président et chef de la direction ainsi que des membres du comité de direction et du comité de planification. Il examine l'administration des programmes d'intéressement à court et à long termes, approuve la politique salariale annuelle, revoit périodiquement notre structure administrative et approuve la nomination des hauts dirigeants.

Comité de gestion du risque. Ce comité est formé de cinq administrateurs, dont la majorité ne font pas partie du groupe au sens de la LSFP : M. Jacques G. Auger, président, M. Jean Bazin, M^{me} Suzanne Masson, M. Roy Palmer et M^{me} Nancy Smith. Le comité de gestion du risque surveille l'application des méthodes d'examen des transactions effectuées avec des personnes ou des organismes apparentés (au sens de la LSFP) à B2B Trust. Il vérifie aussi les mécanismes de divulgation de renseignements aux clients relativement aux frais et surveille les procédures d'examen des plaintes de clients. Il supervise l'approbation des prêts excédant les limites prescrites par le conseil d'administration et est également chargé de traiter les conflits d'intérêts se rapportant aux dirigeants et administrateurs de B2B Trust qui sont également dirigeants ou administrateurs de la Banque Laurentienne ou de membres de son groupe et d'évaluer le caractère raisonnable des modalités et conditions des conventions avec des sociétés apparentées, au sens de la LSFP.

Rémunération des administrateurs

Au cours du dernier exercice, chaque administrateur a eu droit à une rémunération annuelle de 15 000 \$ pour ses services à titre d'administrateur et, le cas échéant, à 3 000 \$ par année et 300 \$ par réunion (ou 100 \$ par réunion tenue sous forme de conférence téléphonique) pour ses services à titre de président d'un comité du conseil d'administration. Le président du conseil a le droit de recevoir, à ce titre, une rémunération annuelle additionnelle de 50 000 \$. Dans tous les cas, les administrateurs ont eu droit à un jeton de présence de 1 000 \$ par réunion (ou 200 \$ par réunion tenue sous forme de conférence téléphonique) et au remboursement de leurs dépenses.

Les administrateurs qui sont des dirigeants de B2B Trust ou de la Banque Laurentienne n'ont droit à aucune rémunération ni à aucun jeton de présence en tant que membres du conseil d'administration de B2B Trust ou de ses comités.

Une rémunération additionnelle peut être versée à un administrateur qui fournit des services spéciaux dépassant le cadre de ce que B2B Trust exige habituellement d'un administrateur. Au cours du dernier exercice, aucune rémunération de ce type n'a été versée.

RÉMUNÉRATION DE LA HAUTE DIRECTION

Au cours de l'exercice 2000, nous avons versé une rémunération totale en espèces de 726 517 \$ à nos hauts dirigeants et à nos administrateurs.

Le tableau ci-dessous contient des renseignements sur la rémunération de notre président et chef de la direction et sur celle des quatre autres hauts dirigeants les mieux rémunérés (« hauts dirigeants nommés ») agissant en qualité de hauts dirigeants de B2B Trust au cours de l'exercice terminé le 31 octobre 2000. Aucun autre haut dirigeant n'a reçu une rémunération dépassant 100 000 \$ dans l'exercice de toutes ses fonctions au cours de l'exercice terminé le 31 octobre 2000.

Tableau sommaire de la rémunération

Nom et occupation principale	Rémunération annuelle			
	Salaire	Prime	Autre rémunération annuelle ¹	Rémunération à long terme ²
Henri-Paul Rousseau ³ Président et chef de la direction	183 750 \$	169 750 \$	— \$	— \$
Michel Pelletier Cochef de l'exploitation	93 750 ⁴	41 667 ⁴	—	—
Bernard Piché Cochef de l'exploitation et chef de la direction financière	93 750 ⁴	29 167 ⁴	50 000 ⁵	—
André Scott Vice-président exécutif, administration et services à la clientèle	72 917 ⁴	42 708 ⁴	—	—

- 1) Sauf pour M. Piché, comme il est indiqué ci-dessous, les avantages accessoires et autres avantages personnels pour chaque haut dirigeant nommé ont été exclus parce qu'ils ne dépassaient pas 10 % du total de leur salaire annuel et de leur prime.
- 2) La rémunération à long terme comprend uniquement des octrois d'options aux termes de notre régime d'options d'achat d'actions. Les premières options aux termes du régime d'options d'achat d'actions seront octroyées avant la clôture du présent placement et comprendront des octrois d'options aux hauts dirigeants nommés. Voir « Rémunération des dirigeants — Octrois d'options d'achat d'actions à l'intention de certains fournisseurs de services ».
- 3) M. Rousseau a été chef de la direction de B2B Trust à partir du 1^{er} mars 2000 et président et chef de la direction de B2B Trust à partir du 31 mai 2000. Le salaire et la prime de M. Rousseau indiqués ci-dessus représentent 35 % du salaire et de la prime que la Banque Laurentienne lui a versés et constituent la rémunération pour les services qu'il nous a rendus pour l'exercice terminé le 31 octobre 2000. Pendant l'exercice en cours, M. Rousseau a convenu de nous consacrer 35 % de son temps.
- 4) MM. Pelletier, Piché et Scott se sont joints à nous le 1^{er} juin 2000, et le salaire de base et la prime pour chacun d'eux indiqués ci-dessus représentent les ½ de leur rémunération annuelle. La prime de M. Scott comprend une prime de signature de 10 000 \$.
- 5) M. Piché a droit à une allocation de déménagement d'un montant total de 120 000 \$ pour la période de douze mois suivant le 1^{er} juin 2000. Le montant indiqué ci-dessus représente la partie reçue pour l'exercice terminé le 31 octobre 2000.

Mécanisme de pension

Notre président et chef de la direction a passé une convention de retraite avec la Banque Laurentienne lorsqu'il a été engagé en 1994. Cette convention a été complètement révisée en 1996. En vertu de cette convention, l'âge normal de la retraite de M. Henri-Paul Rousseau est de 60 ans; une rente de retraite anticipée peut être versée à partir de l'âge de 55 ans, sous réserve d'une pénalité de ½ % pour chaque mois restant jusqu'à l'âge normal de la retraite. La rente de retraite normale est calculée selon un pourcentage du salaire moyen des trois dernières années, allant de 48,8 % à l'âge de 55 ans à 68,8 % à l'âge de 60 ans, moins toute somme perçue en vertu d'autres régimes de retraite applicables de la Banque Laurentienne. Des dispositions spéciales s'appliquent en cas de cessation d'emploi à la suite d'un changement de contrôle.

M. Henri-Paul Rousseau atteindra l'âge normal de la retraite en 2008.

La rente normale estimative du président et chef de la direction selon le salaire moyen final s'établit comme suit :

<u>Salaire moyen final</u>	<u>Rente de retraite¹</u>
300 000 \$	206 400 \$
350 000	240 800
400 000	275 200
450 000	309 600
500 000	344 000
550 000	378 400

1) À l'âge de 60 ans. La rente de retraite normale sera réduite de toute somme payable en vertu d'autres régimes de retraite de la Banque Laurentienne.

Les hauts dirigeants nommés, à l'exception du président et chef de la direction, participent au régime de retraite des employés de la Banque Laurentienne, au régime de retraite des hauts dirigeants de la Banque Laurentienne et au régime de retraite complémentaire de la Banque Laurentienne des membres de la direction de la Banque Laurentienne. En vertu de ces régimes visant la Banque Laurentienne et ses filiales, les dirigeants nommés ont le droit de recevoir, pour chaque année de service, une rente correspondant à 2 % du salaire de base moyen touché pendant les cinq années de service consécutives où ils ont été le mieux rémunérés. L'âge normal de la retraite est de 60 ans; les bénéficiaires peuvent prendre une retraite anticipée à partir de 53 ans, sous réserve d'une pénalité allant de 35 % à l'âge de 53 ans à 0 % à l'âge de 60 ans.

Le tableau suivant s'applique aux hauts dirigeants nommés, à l'exception du président et chef de la direction.

Tableau des régimes de retraite annuels

Salaire de base moyen	Années de service				
	15	20	25	30	35
125 000 \$	37 500 \$	50 000 \$	62 500 \$	75 000 \$	87 500 \$
150 000	45 000	60 000	75 000	90 000	105 000
175 000	52 500	70 000	87 500	105 000	122 500
200 000	60 000	80 000	100 000	120 000	140 000
225 000	67 500	90 000	112 500	135 000	157 500
250 000	75 000	100 000	125 000	150 000	175 000
275 000	82 500	110 000	137 500	165 000	192 500
300 000	90 000	120 000	150 000	180 000	210 000

À l'âge normal de la retraite, M. Michel Pelletier aura accumulé 18,67 années de service, M. Bernard Piché, 30,5 années et M. André Scott, 27 années.

Contrats d'emploi

En vertu d'un contrat d'emploi intervenu en date du 9 janvier 2001 et entré en vigueur le 1^{er} juin 2000 entre M. Michel Pelletier et nous, ce dernier occupe le poste de cochef de l'exploitation à temps plein auprès de nous. Le contrat stipule que M. Pelletier conservera le titre de vice-président exécutif de la Banque Laurentienne et siégera au comité exécutif de la Banque Laurentienne. M. Pelletier peut participer à notre régime incitatif de rémunération à court terme qui prévoit une prime cible pouvant atteindre 30 % du salaire de base annuel. La prime de M. Pelletier sera calculée en fonction de nos résultats. M. Pelletier peut en outre participer à notre régime d'options d'achat d'actions.

En vertu d'un contrat d'emploi daté du 9 janvier 2001 et entré en vigueur le 1^{er} juin 2000 entre M. Bernard Piché et nous, ce dernier occupe le poste de cochef de l'exploitation et de chef de la direction financière à temps plein auprès de nous. Le contrat stipule que M. Piché conservera les titres de vice-président exécutif de la Banque Laurentienne et de président non exécutif du conseil d'administration de Valeurs mobilières Banque Laurentienne inc. et siégera au comité exécutif de la Banque Laurentienne. M. Piché peut participer à notre régime incitatif de

rémunération à court terme qui prévoit une prime cible pouvant atteindre 30 % du salaire de base annuel. La prime de M. Piché sera calculée en fonction de nos résultats. M. Pelletier peut en outre participer à notre régime d'options d'achat d'actions.

En leur qualité de membres du comité exécutif de la Banque Laurentienne, MM. Piché et Pelletier seront à même de s'assurer que la direction de la Banque Laurentienne voit à nos intérêts.

En vertu d'un contrat d'emploi intervenu en date du 31 mai 2000 entre M. André Scott et nous, ce dernier occupe le poste de vice-président exécutif, administration et services à la clientèle auprès de nous. M. Scott peut participer à notre régime incitatif de rémunération à court terme qui prévoit une prime cible de 30 % du salaire de base annuel. La prime de M. Scott sera calculée en fonction de nos résultats. M. Scott peut en outre participer à notre régime d'options d'achat d'actions.

Régime d'options d'achat d'actions

Le 4 décembre 2000, nous avons établi un régime d'options d'achat d'actions (« régime d'options d'achat d'actions ») pour attirer, garder et motiver nos administrateurs, cadres et autres employés clés ainsi que d'autres fournisseurs de services, notamment des personnes employées par la Banque Laurentienne et les administrateurs de la Banque Laurentienne, sauf que ces derniers ne peuvent obtenir qu'un seul octroi aux termes de ce régime à un prix de levée égal au prix d'émission des actions ordinaires dans le cadre du présent placement (collectivement, (« fournisseurs de services »), dont les compétences, le rendement ou la loyauté envers nous sont nécessaires à notre réussite, à notre image, à notre réputation et à nos activités. Les individus admissibles à des octrois d'options visant l'achat d'actions ordinaires aux termes du régime d'options d'achat d'actions sont les fournisseurs de services, selon ce que détermine le comité des ressources humaines du conseil d'administration, nommé pour administrer le régime d'options d'achat d'actions (« comité »). Le nombre maximal d'actions ordinaires réservées à des fins d'émission aux termes du régime d'options d'achat d'actions s'élève à 1 845 035 (compte tenu du regroupement d'actions à raison de trois pour une), soit 10 % de toutes nos actions ordinaires émises et en circulation au 17 avril 2001. Le régime d'options d'achat d'actions prévoit également que le nombre maximal d'actions ordinaires qui peuvent être réservées à des fins d'émission à une personne ne peut dépasser 5 % des actions ordinaires émises et en circulation.

Toutes les options octroyées aux termes du régime d'options d'achat d'actions doivent être levées dans les dix ans suivant leur date d'octroi, sauf si le comité établit une période plus courte, et elles sont incessibles. Le comité désignera les titulaires des options, le nombre d'actions ordinaires visées par chaque option, le prix de levée de chaque option, la date d'expiration et toute autre modalité prévue au régime d'options d'achat d'actions, dans chaque cas conformément au régime d'options d'achat d'actions et à la législation ou aux règlements applicables des autorités en valeurs mobilières. Sauf pour le premier octroi, le prix auquel ces actions ordinaires peuvent être achetées aux termes du régime d'options d'achat d'actions correspond à la moyenne arithmétique des cours moyens pondérés des actions ordinaires à la bourse mentionnée dans les présentes au cours des cinq (5) jours précédant la date de l'octroi. Le prix de levée pour le premier octroi sera le prix d'émission des actions ordinaires dans le cadre du présent placement.

Octrois d'options d'achat d'actions à l'intention de certains fournisseurs de services

Avant la clôture, nous avons l'intention d'octroyer 936 500 options aux termes de notre régime d'options d'achat d'actions à 82 fournisseurs de services.

Ces octrois d'options comprendront des octrois d'options à l'intention des hauts dirigeants nommés selon les nombres indiqués ci-dessous :

<u>Nom</u>	<u>Nombre d'options</u>
Henri-Paul Rousseau	83 000
Michel Pelletier	55 000
Bernard Piché	55 000
André Scott	45 000

Toutes ces options sont acquises comme suit :

- aucune option ne peut être levée avant le deuxième anniversaire de l'octroi;
- 33 ⅓ % des options peuvent être levées après le deuxième anniversaire de l'octroi;

- une tranche additionnelle de 33 ⅓ % des options peuvent être levées après le troisième anniversaire de l'octroi; et
- les options restantes peuvent être levées après le quatrième anniversaire de l'octroi.

Le régime d'options d'achat d'actions prévoit en outre que l'acquisition des droits relatifs à la totalité des options en cours de validité qui ne peuvent être levées sera devancée s'il y a un changement de contrôle à B2B Trust ou à la Banque Laurentienne.

Indemnisation des administrateurs et des dirigeants et limite de responsabilité

Nos règlements exigent, sous réserve des limites prescrites par la loi, que nous indemnisions nos administrateurs et dirigeants, actuels ou anciens, ou autres personnes qui agissent ou ont agi à ce titre à notre demande, de tous les frais et de toutes les pertes, charges et dépenses qui ont découlé ou qui sont susceptibles de découler de leur statut d'administrateur ou de dirigeant de B2B Trust. Nous sommes protégés par la police d'assurance responsabilité des administrateurs et dirigeants de la Banque Laurentienne qui assure nos administrateurs et dirigeants et ceux de toutes filiales contre la responsabilité engagée par eux découlant de certains de leurs actes, erreurs ou omissions.

DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS

Notre capital-actions autorisé consiste en un nombre illimité d'actions ordinaires, un nombre illimité d'actions privilégiées de premier rang, émissibles en séries et un nombre illimité d'actions privilégiées de deuxième rang, émissibles en séries. Toutes les catégories d'actions autorisées sont sans valeur nominale. Au 17 avril 2001, nos actions en circulation consistaient en 18 450 355,33 actions ordinaires, compte tenu du regroupement de nos actions ordinaires à raison de trois pour une. Voir « Restructuration — Restructuration du capital ».

Le texte qui suit décrit brièvement les droits, privilèges, restrictions et conditions relatifs à nos actions ordinaires, actions privilégiées de premier rang et actions privilégiées de deuxième rang. Cette description n'est qu'un résumé et est présentée sous réserve des dispositions plus détaillées de notre règlement n° 2.

Actions ordinaires

Nos actions ordinaires confèrent à leurs porteurs une voix par action ordinaire à toutes les assemblées des actionnaires, sauf à celles auxquelles seuls les porteurs d'actions d'une autre catégorie ou série précise ont le droit de voter séparément en tant que porteurs d'une catégorie ou série d'actions et sauf à l'égard des élections des administrateurs par vote cumulatif. Les porteurs d'actions ordinaires ont le droit, sous réserve des droits, privilèges, restrictions et conditions rattachés à toute série de nos actions privilégiées de premier rang et à toute série de nos actions privilégiées de deuxième rang, de recevoir tout dividende que nous déclarons ainsi que le reliquat de nos biens et actifs à notre dissolution ou liquidation. Les actions ordinaires sont assujetties à certaines contraintes relatives à la propriété en vertu de la LSFP.

Actions privilégiées de premier rang

Émission en séries

Nos actions privilégiées de premier rang sont émissibles en séries, et notre conseil d'administration fixe, avant que toute action d'une série soit émise, le nombre d'actions qui formeront la série et, sous réserve de limites établies dans nos règlements ou dans la LSFP, établit la désignation ainsi que les droits, privilèges, restrictions et conditions qui seront rattachés aux actions privilégiées de premier rang de la série. Avant l'émission d'actions d'une série, les caractéristiques de la série, dont les droits, privilèges, restrictions et conditions établis par notre conseil d'administration, sont communiquées au Surintendant des institutions financières du Canada.

Rang

Nos actions privilégiées de premier rang ont priorité de rang sur les actions ordinaires et les actions privilégiées de deuxième rang quant au paiement de dividendes et à la répartition des actifs à notre liquidation ou dissolution. Les actions privilégiées de premier rang de chaque série sont de rang égal aux actions privilégiées de premier rang de toute autre série quant aux dividendes et au remboursement du capital.

Droits de vote

Sauf comme l'exige la loi ou comme il est précisé dans les droits, privilèges, restrictions et conditions rattachés de temps à autre à une série d'actions privilégiées de premier rang, les porteurs de nos actions privilégiées de premier rang en tant que catégorie n'ont pas le droit d'être convoqués à une assemblée de nos actionnaires, d'y assister ni d'y voter.

Actions privilégiées de deuxième rang

Émission en séries

Nos actions privilégiées de deuxième rang sont émissibles en séries, et notre conseil d'administration fixe, avant que toute action d'une série soit émise, le nombre d'actions qui formeront la série et, sous réserve des limites établies dans nos règlements ou dans la LSFP, établit la désignation ainsi que les droits, privilèges, restrictions et conditions qui seront rattachés aux actions privilégiées de deuxième rang de la série. Avant l'émission d'actions d'une série, les caractéristiques de la série, dont les droits, privilèges, restrictions et conditions établis par notre conseil d'administration, sont communiquées au Surintendant des institutions financières du Canada.

Rang

Nos actions privilégiées de deuxième rang sont subordonnées aux actions privilégiées de premier rang mais ont priorité de rang sur les actions ordinaires quant au versement de dividendes et à la répartition de nos actifs à notre liquidation ou dissolution. Les actions privilégiées de deuxième rang de chaque série sont de rang égal aux actions privilégiées de deuxième rang de toute autre série quant aux dividendes et au remboursement du capital.

Droits de vote

Sauf comme l'exige la loi ou comme il est précisé dans les droits, privilèges, restrictions et conditions rattachés de temps à autre à une série d'actions privilégiées de deuxième rang, les porteurs de nos actions privilégiées de deuxième rang en tant que catégorie n'ont pas le droit d'être convoqués à une assemblée de nos actionnaires, d'y assister ni d'y voter.

Vote cumulatif

En vertu de la LSFP et de notre règlement n° 1, étant donné que la Banque Laurentienne détient plus de 10 % des droits de vote rattachés à nos actions ordinaires, les administrateurs doivent être élus par vote cumulatif des porteurs d'actions ordinaires ayant droit de vote. Pour le vote cumulatif, les actionnaires ont le droit d'exprimer un nombre de voix égal au nombre de voix rattachées à leurs actions, multiplié par le nombre d'administrateurs devant être élus, et les voix peuvent aller à un des candidats ou être réparties entre plusieurs de quelque manière que ce soit. Un porteur d'actions ordinaires qui a voté pour plus d'un candidat, sans autre directive, est réputé avoir réparti les voix de manière égale entre les candidats. Cependant, les porteurs d'actions ordinaires présents à l'assemblée peuvent, unanimement, adopter une résolution permettant de tenir l'élection des administrateurs au moyen d'un seul scrutin.

Contraintes liées à la propriété de nos actions ordinaires

La LSFP contient des restrictions quant à l'émission, au transfert, à l'acquisition et à la détention de toutes les actions d'une société de fiducie et à l'exercice des droits de vote rattachés à celles-ci. En résumé, personne n'est autorisé, sans l'approbation du ministre fédéral des Finances, à détenir un intérêt substantiel dans une catégorie d'actions d'une société de fiducie. Aux fins de la LSFP, une personne détient un intérêt substantiel dans une catégorie d'actions d'une société de fiducie quand elle-même, les entités qu'elle contrôle et toute personne agissant conjointement ou de concert avec elle (au sens de la LSFP) détiennent globalement la propriété effective de plus de 10 % de l'ensemble des actions en circulation de cette catégorie. De plus, ces restrictions empêchent les sociétés de fiducie d'inscrire dans leur registre des valeurs mobilières un transfert ou une émission d'actions à Sa Majesté du chef du Canada ou d'une province ou à un mandataire ou un organisme de Sa Majesté du chef du Canada à l'un ou l'autre de ces chefs ou au gouvernement d'un pays étranger ou une subdivision politique, un mandataire ou un organisme de ceux-ci.

Bon de souscription à des fins de bienfaisance

B2B Trust a autorisé l'émission, au moment de la clôture du présent placement, d'un bon de souscription d'actions (« bon de souscription à des fins de bienfaisance ») à la Fondation de The Hospital for Sick Children (« FHSC ») sans contrepartie. Le bon de souscription à des fins de bienfaisance est incessible, peut être exercé en tout temps au plus tard à la date qui correspond au dixième anniversaire de la clôture du présent placement et donne droit à la FHSC d'acquérir 5 000 actions ordinaires du capital de B2B Trust à un prix d'achat de ● \$ par action.

POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES

À l'exception du dividende à verser à la Banque Laurentienne à la clôture du présent placement, comme il est indiqué à la rubrique « Emploi du produit », nous n'avons pas l'intention de verser de dividendes dans un avenir prévisible. Nous comptons actuellement réinvestir notre bénéfice aux fins de la croissance à long terme de notre entreprise. Toute décision future que nous prendrons de verser des dividendes sera à la discrétion de notre conseil d'administration et sera conforme aux modalités et conditions relatives à la dette impayée, et dépendra de notre situation financière, des résultats d'exploitation, des exigences en matière de capital et des autres éléments que notre conseil d'administration jugera pertinents.

DILUTION

Le tableau qui suit présente la dilution des actions ordinaires en fonction de notre actif corporel net par action ordinaire au 31 janvier 2001, compte tenu du présent placement.

Prix d'offre par action ordinaire dans le cadre du premier appel public à l'épargne	● \$	● \$
Actif corporel net par action ordinaire en date du 31 janvier 2001	● \$	
Augmentation par action ordinaire attribuable au présent placement	● \$	
Diminution par action ordinaire attribuable au dividende devant être versé à la Banque Laurentienne à la clôture du présent placement	● \$	
Actif corporel net par action ordinaire compte tenu du présent placement et du dividende devant être versé à la Banque Laurentienne à la clôture du présent placement		● \$
Dilution de l'actif corporel net par action ordinaire pour les nouveaux investisseurs		● \$

Si les preneurs fermes lèvent leur option visant les attributions excédentaires et achètent des actions ordinaires supplémentaires dans le cadre du présent placement, notre actif corporel net en date du 31 janvier 2001 serait de

● M\$, soit ● \$ par action ordinaire, ce qui représente une augmentation immédiate de l'actif corporel net de ● \$ par action pour les actionnaires actuels ainsi qu'une dilution immédiate de ● \$ par action pour les nouveaux investisseurs.

FACTEURS DE RISQUE

Un placement dans nos actions ordinaires comporte un degré de risque élevé. Vous devriez examiner attentivement les risques décrits ci-dessous, ainsi que toutes les autres informations présentées dans ce prospectus, dont nos états financiers et les notes y afférentes, avant d'investir dans nos actions ordinaires. Si l'un des risques suivants se matérialisait, notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière pourraient subir des torts considérables. En pareil cas, le cours de nos actions ordinaires pourrait baisser, et vous pourriez perdre la totalité ou une partie de votre placement dans nos actions ordinaires.

Historique d'exploitation limité

Nous avons commencé nos activités à titre de division de la Banque Laurentienne en 1996 et en tant qu'entité juridique distincte en date du 4 juillet 2000. Voir « Restructuration ». Par conséquent, notre historique d'exploitation à titre de société de fiducie est limité. Nos perspectives doivent être examinées compte tenu des risques, des charges et des difficultés auxquelles sont souvent confrontées les sociétés aux premiers stades de leur développement, en particulier les sociétés actives sur le nouveau marché en rapide évolution des services bancaires électroniques. Pour contrer ces risques, nous devons, entre autres, établir une clientèle (conseillers financiers indépendants, partenaires financiers et partenaires détaillants), réagir aux nouveautés des concurrents, continuer d'attirer, de garder et de motiver des employés qualifiés et continuer d'améliorer nos technologies, produits et services. Il n'est pas certain que nous réussirons à faire face à ces risques.

Le nouveau marché évolutif des services bancaires sur Internet

Le marché des services bancaires sur Internet n'en est qu'à ses premiers balbutiements et évolue rapidement. À l'instar des nouveaux secteurs en évolution rapide, la demande de services bancaires sur Internet et leur acceptation par le marché sont entourées d'un haut niveau d'incertitude. Ce secteur est jeune et compte peu de concurrents de taille. De plus, des questions de sécurité et d'autres questions importantes concernant l'utilisation commerciale d'Internet (notamment la sécurité, la fiabilité, le coût, la convivialité et l'accès au service ainsi que sa qualité) ne sont pas encore résolues et pourraient affecter la croissance de l'utilisation d'Internet. Même si nous croyons que les services bancaires sur Internet offrent des avantages considérables par rapport aux services conventionnels en succursale ou aux services bancaires à domicile sur PC, il n'est pas certain que les services bancaires sur Internet deviendront courants.

Par ailleurs, l'acceptation par le marché des services bancaires sur Internet dépend beaucoup de l'adoption d'Internet pour le commerce en général et les transactions financières. L'utilisation d'Internet à ces fins, en particulier par les personnes et les entreprises qui ont toujours utilisé les services bancaires conventionnels, exige qu'on adopte une nouvelle façon de faire des affaires et d'échanger de l'information. Il n'est pas certain que les utilisateurs des services bancaires conventionnels ou d'ordinateurs personnels choisiront Internet pour les services bancaires ou le commerce électroniques.

Étant donné que le marché des services bancaires sur Internet est nouveau et en évolution, il est difficile de prédire le taux de croissance futur, le cas échéant, et la taille de ce marché. Il n'est pas certain que le marché des services bancaires sur Internet se développera ou que nos services seront acceptés. Si le marché n'arrive pas à se développer, se développe plus lentement que prévu ou devient saturé en raison de la concurrence, ou si les services bancaires sur Internet ne sont pas acceptés par le marché, cela pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière. Voir « B2B Trust — Débouchés pour les services financiers personnels ».

Dépendance envers la croissance continue du commerce électronique

De plus, il se peut qu'Internet ne soit pas accepté comme marché commercial viable pour un certain nombre de raisons, dont le développement potentiellement inadéquat de l'infrastructure de réseau nécessaire ou le retard au chapitre du développement de technologies habilitantes et d'améliorations de la performance. Si le nombre d'utilisateurs d'Internet et la fréquence d'utilisation continuent de croître considérablement ou si les exigences de bande augmentent, rien ne peut garantir que l'infrastructure d'Internet pourra soutenir la demande. En outre, Internet pourrait perdre sa viabilité en raison de retards dans l'élaboration ou l'adoption de nouvelles normes et de nouveaux protocoles nécessaires pour traiter les niveaux accrus d'activité ou attribuables à un élargissement de la portée de la réglementation gouvernementale. Des changements dans les services de télécommunications ou le manque de disponibilité de ceux-ci pour soutenir Internet pourraient également ralentir les temps de réponse et nuire

à l'utilisation d'Internet en général et à B2B Trust en particulier. S'il y a interruption ou ralentissement de la croissance de l'utilisation d'Internet par rapport aux prévisions, si l'infrastructure d'Internet ne soutient pas efficacement la croissance éventuelle ou si Internet ne devient pas un marché commercial viable, cela pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Dépendance envers des partenaires en ce qui a trait à la génération de produits d'exploitation

Notre modèle d'entreprise nécessite que nous signions des conventions avec des partenaires qui, à leur tour, sollicitent leurs clients en vue de générer de nouvelles affaires pour nous. Malgré les conventions que nous signons avec des partenaires, rien ne garantit qu'ils commercialiseront efficacement les produits qu'ils peuvent offrir avec notre aide. En outre, rien ne garantit que ces partenaires ne résilieront pas les conventions en vigueur, particulièrement s'il se produit un changement touchant la direction ou la propriété de ces partenaires.

Relation avec la Banque Laurentienne

Conflits d'intérêts potentiels

Selon les règles applicables en droit des sociétés au Canada, nos dirigeants et administrateurs ont des obligations fiduciaires envers B2B Trust. Cependant, le fait que la Banque Laurentienne continue d'être propriétaire de la majorité des actions ordinaires et que nos dirigeants et administrateurs sont également propriétaires d'actions ordinaires de la Banque Laurentienne ou encore le fait que certains de nos administrateurs et dirigeants exercent des fonctions d'administrateurs ou de dirigeants tant au sein de B2B Trust que de la Banque Laurentienne pourraient engendrer des conflits d'intérêts lorsque ces administrateurs et dirigeants doivent prendre des décisions susceptibles d'entraîner des conséquences différentes pour B2B Trust et la Banque Laurentienne, notamment en ce qui concerne les possibilités d'affaires, les effets de la concurrence, l'émission ou l'aliénation de titres, l'élection de nouveaux administrateurs ou d'administrateurs additionnels, le paiement de dividendes par nous ainsi que d'autres questions. Le risque de conflits d'intérêts est quelque peu tempéré par l'existence de la convention de services B2B Trust qui renferme des clauses restrictives visant les conflits d'intérêts pouvant survenir relativement aux possibilités d'affaires. De plus, le rôle de notre comité de gestion du risque est de surveiller les dirigeants et les administrateurs qui cumulent deux rôles au sein de B2B Trust et de la Banque Laurentienne et d'évaluer le caractère raisonnable des modalités et conditions des conventions avec des sociétés affiliées. Bien que les opérations futures entre B2B Trust et la Banque Laurentienne seront négociées et, au besoin ou selon les exigences de la loi applicable, soumises à l'approbation de nos administrateurs indépendants, il n'est pas certain que ces transactions seront effectuées à des conditions identiques à celles de transactions similaires réalisées entre des parties non affiliées. Voir « Relation avec la Banque Laurentienne — Convention de services B2B Trust » et « — Possibilités d'affaires ».

Contrôle par l'actionnaire principal

Après la clôture du présent placement, la Banque Laurentienne sera véritable propriétaire de ● % des actions ordinaires en circulation (environ ● % si l'option visant les attributions excédentaires est levée en entier). En conséquence, la Banque Laurentienne pourra exercer un contrôle important sur des questions nécessitant l'approbation des actionnaires de B2B Trust, dont l'élection des administrateurs. Les conditions des ententes contractuelles et des contrats auxquels nous sommes partie pourraient aussi être plus facilement modifiées ou remplacées en raison de ce contrôle. Cette concentration de la propriété pourrait avoir pour effet de retarder ou d'empêcher un changement de contrôle de B2B Trust à l'avenir et pourrait nuire au cours de nos actions ordinaires. Voir « Relation avec la Banque Laurentienne », « La direction » et « Description du capital-actions ».

Dépendance envers un fournisseur clé

Nous obtenons la majorité de nos produits et services auprès de la Banque Laurentienne, dont des technologies de pointe, des produits et services financiers et des services administratifs. Nous avons payé jusqu'à maintenant et prévoyons continuer de payer à l'avenir à la Banque Laurentienne des frais dont le montant avoisine le coût moyen de cette technologie, de ces produits et services financiers et de ces services administratifs. Ces ententes seront maintenues et nous prévoyons que d'autres ententes seront conclues avec la Banque Laurentienne dans le cours normal des affaires. Cependant, ces ententes ont été négociées sans concurrence, étant donné que nous sommes actuellement une filiale en propriété exclusive de la Banque Laurentienne. À l'avenir, nos négociations avec la Banque Laurentienne continueront de se dérouler dans le cadre d'une relation entre sociétés appartenant à un même groupe plutôt que dans un contexte de concurrence. Pour cette raison, il n'est pas certain que chacune de ces ententes

sera conclue à des conditions qui seront au moins aussi avantageuses pour nous que celles que nous aurions pu obtenir en négociant avec des tiers non affiliés. De plus, il n'est pas certain que nous passerons d'autres ententes à l'avenir avec la Banque Laurentienne ou, si nous en passons, que leurs conditions seront aussi avantageuses pour nous que celles prévues dans les ententes en vigueur.

Nous dépendons de la technologie de la Banque Laurentienne. La convention de services B2B Trust qui régit notre accès à cette technologie pourrait, dans certaines circonstances, être résiliée par la Banque Laurentienne s'il survenait un cas de défaut, moyennant toutefois la remise d'un préavis d'au moins trente (30) jours. Voir « Relation avec la Banque Laurentienne — Conventions de services B2B Trust ». Une telle résiliation par la Banque Laurentienne pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités et sur la continuité de l'exploitation. Si la Banque Laurentienne résiliait ces ententes, il n'est pas certain que nous pourrions passer des ententes ou des conventions similaires avec des tiers aux mêmes conditions ou à des conditions plus avantageuses, ou même que nous pourrions passer quelque entente ou convention que ce soit.

De même, si la Banque Laurentienne ne détient plus la majorité des actions ordinaires en circulation après la durée initiale de cinq ans de la convention de services B2B Trust, il n'est pas certain que les services aux termes de la convention de services B2B Trust soient disponibles après le premier anniversaire de cette réduction de propriété.

Direction partagée

Plusieurs de nos dirigeants sont également membres de la haute direction de la Banque Laurentienne, dont notre président et chef de la direction. Bien que la plupart de ces dirigeants soient des employés à temps plein de B2B Trust, d'autres dirigeants prendront surtout part, pour le compte de la Banque Laurentienne ou d'autres filiales en exploitation de la Banque Laurentienne, à des activités qui ne sont pas directement reliées à notre entreprise.

Les ventes d'actions futures par la Banque Laurentienne pourraient nuire au cours de nos actions ordinaires

Après la réalisation du placement, la Banque Laurentienne sera propriétaire de la majeure partie de nos actions. La Banque Laurentienne pourra vendre ces actions sur les marchés publics de temps à autre, sous réserve de certaines restrictions relatives au moment et au montant de ces ventes et à leur mode de réalisation, lesquels sont imposés par les autorités en valeurs mobilières. La Banque Laurentienne s'est engagée envers les preneurs fermes à ne vendre aucune de ses actions sans leur consentement préalable pendant la période de 180 jours suivant la date du prospectus définitif. Si la Banque Laurentienne vendait un nombre important d'actions après le présent placement, le cours de nos actions ordinaires pourrait baisser considérablement. De plus, la perception des marchés publics selon laquelle de telles ventes par la Banque Laurentienne pourraient se produire pourrait aussi nuire au cours de nos actions ordinaires.

Aptitude à mettre en œuvre une stratégie d'entreprise

Notre stratégie d'entreprise dépend de notre aptitude à offrir des produits et services financiers sur Internet sûrs, pratiques, rentables et complets. La croissance et l'expansion de nos activités exigent et devraient continuer d'exiger beaucoup de nos ressources en gestion, en exploitation et en finances. Pour être réussie, la mise en œuvre de notre stratégie d'entreprise doit s'accompagner d'une croissance continue du marché des services bancaires sur Internet et dépendra de notre aptitude à : i) accroître considérablement le nombre de clients utilisant nos services et produits pour leurs besoins en services financiers; ii) mettre en œuvre une stratégie de croissance rentable; iii) établir de nouvelles alliances stratégiques à l'égard de produits et services; iv) mettre en œuvre et améliorer les systèmes d'exploitation, les systèmes financiers et les systèmes de gestion de l'information que nous utilisons; et v) embaucher, former et garder du personnel qualifié supplémentaire. Il n'est pas certain que nous réussirons la mise en œuvre de notre stratégie d'entreprise. Voir « B2B Trust — Stratégie de croissance ».

Dépendance envers des nouveaux produits et services

Notre réussite dépendra en partie de notre capacité d'offrir de nouveaux produits et de fournir de nouveaux services financiers qui répondront aux besoins évolutifs des clients. À l'heure actuelle, nous offrons des comptes de chèques portant intérêt et des certificats de dépôt et fournissons des services de GA, de dépôt direct, de relevés mensuels, de virements électroniques, de virements télégraphiques, de courriel bancaire et de paiement électronique de factures. Il n'est pas certain que nous puissions réussir à développer de nouveaux produits et services et à les implanter sur le marché au moment opportun. Il n'est pas certain que les clients acceptent de façon généralisée des

systèmes bancaires comme ceux que nous offrons. Voir « B2B Trust — Débouchés pour les services financiers personnels » « — Secteur canadien des services financiers » et « — Concurrence ».

Aptitude à répondre aux changements technologiques rapides

Pour rester concurrentiels, nous devons continuer à améliorer la réceptivité, la fonctionnalité et les caractéristiques de nos services. Internet et le secteur du commerce électronique se caractérisent par des changements technologiques rapides, des changements des exigences et préférences des utilisateurs et des clients, l'introduction fréquente de nouveaux produits et services incorporant les nouvelles technologies et l'émergence de nouvelles normes et pratiques sectorielles qui pourraient rendre la technologie et les systèmes que nous utilisons actuellement désuets. Notre réussite dépendra, en partie, de notre aptitude à obtenir les licences des technologies de pointe qui seront utiles dans l'exercice de nos activités, à améliorer nos services actuels, à développer de nouveaux services et de nouvelles technologies qui tiennent compte des besoins de plus en plus complexes et variés de nos partenaires actuels et éventuels et à réagir aux progrès technologiques et aux normes et pratiques émergentes du secteur d'une manière rentable et opportune. Le développement de cette technologie comporte des risques techniques et commerciaux considérables. Il n'est pas certain que nous réussirons à bien utiliser les nouvelles technologies ou à adapter les systèmes de traitement des transactions aux exigences des partenaires ou aux normes émergentes du secteur. Si, pour des raisons techniques, juridiques, financières ou autres, nous sommes incapables de nous adapter au bon moment aux conditions évolutives du marché ou aux exigences des partenaires, cela pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière. Voir « B2B Trust — Systèmes nécessaires pour offrir les services bancaires et de placement » « — Systèmes en voie d'élaboration » et « — Infrastructure technologique ».

Risque de panne des systèmes et risques liés à la sécurité

Les systèmes informatiques et l'infrastructure de réseau que nous utilisons pourraient être vulnérables à certains problèmes imprévus. Notre exploitation dépend de la capacité de nos fournisseurs de services et des fournisseurs de ceux-ci de protéger ce matériel informatique contre des dommages découlant d'incendies, de pannes d'électricité, de pannes de télécommunications ou d'autres catastrophes semblables. Tout dommage ou toute panne ayant pour effet d'interrompre nos activités pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, nos résultats d'exploitation ou notre situation financière.

De plus, notre exploitation dépend de la capacité de la Banque Laurentienne de protéger les systèmes informatiques et l'infrastructure de réseau contre des dommages découlant d'effractions réelles, d'atteintes à la sécurité et d'autres perturbations causées par Internet ou d'autres utilisateurs. Ces effractions informatiques et autres perturbations mettraient en danger la sécurité de l'information stockée dans ces systèmes informatiques et cette infrastructure de réseau et transmise par ceux-ci, ce qui pourrait nous exposer à une responsabilité considérable et faire reculer des clients éventuels. Les fonds des déposants sont cependant assurés par la SADC jusqu'à concurrence de 60 000 \$ par déposant. Même si nous avons l'intention de continuer à mettre en œuvre des technologies liées à la sécurité et à établir des marches à suivre opérationnelles pour éviter ces dommages, rien ne peut garantir le succès de ces mesures de sécurité. Une défaillance de ces mesures de sécurité pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière. Voir « B2B Trust — Infrastructure technologique ».

Nous faisons en outre partie d'un marché en développement et en rapide évolution pour les services bancaires sur Internet. L'acceptation par le marché des services bancaires sur Internet dépend en grande partie de l'adoption d'Internet pour le commerce en général et les transactions financières. Si un autre fournisseur de services financiers sur Internet devait subir des dommages découlant d'une effraction réelle, d'une atteinte à la sécurité ou d'autres perturbations causées par Internet ou d'autres utilisateurs, cela pourrait nuire à la croissance d'Internet et à son acceptation par le public aux fins des transactions financières. Un tel événement pourrait faire reculer nos partenaires ou leurs clients ou les amener à nous délaisser et avoir, par conséquent, une incidence défavorable importante sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Volatilité du marché et autres risques inhérents au secteur des valeurs mobilières

Au cours des dernières années, les marchés des valeurs mobilières aux États-Unis et au Canada (principaux marchés d'investissement pour la plupart des clients de nos partenaires) ont fluctué considérablement. Une tendance baissière dans l'un ou l'autre de ces marchés aurait une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation. Nous

finançons l'achat de parts de fonds communs de placement et administrons des REER autogérés. Si la valeur des parts de fonds communs de placement baissait significativement, il se peut que nous ne puissions recouvrer les montants non encore remboursés sur nos prêts en vendant ces parts données en garantie et il se peut alors que nous ne puissions recouvrer auprès de l'emprunteur tout solde restant à payer après la vente de notre sûreté. En outre, le resserrement du marché pourrait nuire au volume d'affaires que nous pouvons générer, tant sur le plan de l'octroi de prêts pour l'achat de parts de fonds communs de placement que sur le plan de l'administration de REER autogérés. C'est pourquoi d'importantes fluctuations du marché pourraient avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Risque de non-conformité dans un secteur fortement réglementé

Le secteur de l'acceptation de dépôts et le secteur des services bancaires au Canada sont soumis à une vaste réglementation visant tous les aspects de leurs activités, notamment la structure et les niveaux du capital; la structure et les niveaux des liquidités; la structure organisationnelle et les principales transactions; la propriété; les opérations d'initiés; la tenue des registres; la conduite des administrateurs, des dirigeants et des employés; et la supervision et la gestion du risque.

Les diverses autorités gouvernementales qui nous supervisent et nous réglementent sont généralement investies de vastes pouvoirs d'application. Notre capacité de nous conformer à toutes les lois et règles applicables dépend en grande partie de notre capacité d'établir et de maintenir des systèmes de contrôle de la conformité et d'établissement de rapports et d'attirer et de garder du personnel compétent en matière de conformité et en d'autres matières. Nous pourrions être soumis à des mesures disciplinaires ou encore à des mesures réglementaires ou légales dans l'avenir en cas de non-conformité. De plus, il se pourrait qu'un cas de non-conformité passé nous expose à de futures poursuites au civil, dont l'issue pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Des changements du contexte réglementaire pourraient en outre aider nos partenaires et nos clients à obtenir auprès d'autres sources les services que nous offrons.

Enfin, nous utilisons Internet comme canal de distribution principal pour fournir des produits et services à nos clients. En raison de la popularité croissante d'Internet, il est possible que soient adoptés de nouvelles lois et de nouveaux règlements portant sur des questions comme la vie privée de l'utilisateur, le contenu et la tarification. Ces lois et règlements pourraient faire augmenter nos frais d'utilisation ou limiter notre capacité d'utilisation d'Internet comme circuit de distribution, ce qui pourrait à son tour avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Exigences rigoureuses en matière de capitaux

Un grand nombre des organismes de réglementation (comme la SADC et le BSIF) qui nous réglementent ont des règles particulièrement rigoureuses en ce qui concerne le maintien de niveaux de capitaux particuliers par les institutions de dépôt. Le capital est la valeur nette (l'actif moins le passif) d'une institution, moins les déductions relatives à certaines catégories d'actifs. Si nous ne réussissons pas à maintenir le niveau de capital voulu, nous pourrions voir nos licences suspendues ou révoquées, ce qui pourrait, en fin de compte, entraîner notre liquidation. Advenant la modification ou l'élargissement de la portée des règles relatives au capital, ou advenant qu'une charge inhabituellement importante grève le capital, nous pourrions nous voir contraints de limiter ou d'abandonner les volets de notre entreprise qui nécessitent beaucoup de capitaux, ce qui comprend nos activités de prêt à l'investissement. Une importante perte d'exploitation ou encore une importante charge grevant le capital pourrait avoir une incidence défavorable sur notre capacité d'élever ou même de maintenir nos niveaux d'activité actuels.

Méthodes de gestion du risque inefficaces

Nos politiques et procédés d'identification, de surveillance et de gestion du risque peuvent ne pas être parfaitement efficaces. Certaines de nos méthodes de gestion du risque sont fondées sur des mesures historiques du comportement du marché et ne sont pas nécessairement indicatrices des expositions éventuelles aux risques, dont le niveau pourrait être au-delà de ce que laissent prévoir les mesures et corrélations historiques. D'autres méthodes de gestion du risque dépendent de notre évaluation des informations concernant les marchés, les clients ou d'autres questions qui sont accessibles au public ou auxquelles nous avons autrement accès. Ces informations peuvent en certains cas ne pas être exactes, complètes, à jour ou adéquatement évaluées. La gestion des risques liés à l'exploitation, aux questions juridiques et à la réglementation nécessite, entre autres, des politiques et méthodes

permettant d'enregistrer adéquatement et de vérifier un grand nombre de transactions et d'événements, et nous ne pouvons garantir que ces politiques et méthodes seront efficaces.

Absence de marché

Avant le présent placement, il n'existait aucun marché pour la négociation de nos actions ordinaires. Le cours de nos actions ordinaires après le placement peut fluctuer considérablement et dépendra de plusieurs facteurs dont les perspectives perçues quant à notre entreprise et au secteur des services financiers en général, les différences entre nos résultats financiers et nos résultats d'exploitation réels et ceux escomptés par les investisseurs et les analystes, les modifications apportées aux recommandations ou projections des analystes, l'évolution de la conjoncture économique en général ou des conditions du marché et des fluctuations du marché en général. Par conséquent, nos actions ordinaires peuvent se négocier à un prix nettement inférieur au prix d'offre du premier appel publié à l'épargne.

Il n'existe pour l'instant aucun marché pour la vente de nos actions ordinaires et il n'est pas certain qu'un marché pour la négociation des actions ordinaires se formera ou, s'il s'en forme un, il n'existe aucune garantie quant à la capacité d'absorption de ce marché ou aux cours auxquels les actions ordinaires se négocieront.

Pertes attribuables aux défauts des clients et au risque de fraude

L'octroi de crédit à nos clients comporte certains risques, même si nous détenons une sûreté garantissant le remboursement du prêt. Dans bien des cas, la valeur de notre sûreté dépend des conditions du marché et ce risque est particulièrement grand lorsque le marché est en phase baissière rapide et que la valeur de la sûreté que nous détenons, s'il en est, pourrait tomber en deça du montant des obligations qu'ont les clients de nos partenaires envers nous. Nous courons un risque de perte s'il se produit des fluctuations radicales dans la valeur marchande des titres déposés chez nous en tant que sûreté et si les clients de nos partenaires n'honorent pas leur engagement de nous fournir une garantie en espèces additionnelle.

Outre les risques inhérents à l'octroi de crédit à nos clients, nous sommes exposés à des pertes éventuelles résultant de la fraude et d'autres actes condamnables de clients, y compris la négociation frauduleuse sur Internet (dont l'accès frauduleux à des comptes de clients légitimes ou l'utilisation d'une fausse identité pour ouvrir un compte) ou l'utilisation de faux chèques ou de chèques contrefaits à des fins de paiement. Ces types de fraude peuvent être difficiles à empêcher ou à déceler, et il se peut que nous ne soyons pas en mesure de recouvrer les pertes causées par de telles activités. Comme une proportion plus grande de notre volume de transactions est constituée de transactions en ligne, il pourrait être plus difficile de détecter une fraude ou un acte condamnable à un stade peu avancé. Toutes les pertes de ce genre pourraient avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Dilution immédiate ou future

Le prix d'offre sera considérablement supérieur à l'actif corporel net par action ordinaire en circulation. En conséquence, les actions ordinaires seront soumises à une dilution immédiate et considérable. Cette dilution est attribuable au fait que la charge décaissée réelle de la Banque Laurentienne relative aux actions ordinaires qu'elle a achetées dans le passé est nettement inférieure au prix auquel nos actions ordinaires sont offertes au public dans le cadre du présent placement.

Rien ne garantit que nous serons en mesure d'émettre nos actions ordinaires à des prix supérieurs à l'actif corporel net par action lorsque nous aurons besoin d'émettre d'autres actions ordinaires sur les marchés financiers pour augmenter notre capital de base. Voir « Dilution ».

Nous avons créé un régime d'options d'achat d'actions en vertu duquel un certain nombre d'actions peuvent être émises aux fournisseurs de services. Le prix auquel les actions ordinaires seront émises en vertu de ce régime est à peu près égal au cours du marché et rien ne garantit que le prix auquel ces actions seront émises sera supérieur à l'actif corporel net par action ordinaire en circulation. Voir « Rémunération de la haute direction — Régime d'options d'achat d'actions ».

Attrition de la clientèle

Le marché des services bancaires sur Internet est nouveau et en évolution. Par conséquent, nous ne sommes pas en mesure de prédire si nos clients continueront à utiliser Internet ou nos services et produits. De plus, les taux attrayants que nous offrons sont susceptibles d'attirer des déposants à court terme qui ferment ensuite leurs comptes

pour profiter de taux supérieurs auprès de concurrents. Nous prévoyons qu'une partie de l'attrition de la clientèle aura lieu au cours des premiers mois d'utilisation de nos services et produits par de nouveaux clients. Nous croyons que les clients qui éprouvent de la difficulté à accéder à nos services ou à effectuer des transactions au début de leur relation avec nous pourraient y mettre fin. L'attrition de la clientèle pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Nécessité de capitaux additionnels

Nous prévoyons que nos liquidités actuelles, dont le produit net de la vente des actions ordinaires offertes par les présentes, répondront adéquatement à nos besoins prévisibles en capitaux. Les exigences en capital futures dépendront toutefois de nombreux facteurs, notamment de notre capacité d'attirer de nouveaux IFI ainsi que de nouveaux partenaires financiers et partenaires détaillants et d'offrir d'autres services. Si les fonds générés par le présent placement ne suffisent pas à financer les exigences d'exploitation futures, il pourrait être nécessaire de lever des fonds additionnels par l'entremise de financements publics ou privés. Les financements par capitaux propres ou par emprunt, le cas échéant, pourraient comporter des modalités qui nous seraient défavorables et, s'il s'agit de financement par capitaux propres, ceux-ci pourraient avoir pour effet de diluer votre avoir et celui de nos autres actionnaires. Si nous ne réussissons pas à obtenir de capitaux suffisants, nous ferons l'objet d'une surveillance réglementaire accrue, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière. Voir « Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation » et « B2B Trust — Contexte réglementaire ».

Effets éventuels des fluctuations des taux d'intérêt

Nos activités dépendent en grande partie de notre revenu net d'intérêt, soit la différence entre les intérêts gagnés sur les actifs productifs d'intérêt et les intérêts versés sur nos passifs portant intérêt. Comme la plupart des institutions de dépôts, les fluctuations des taux d'intérêt sur le marché et d'autres facteurs économiques indépendants de notre volonté influent sur nos bénéfices. Si les échéances réelles de nos actifs productifs d'intérêt sont plus longues que celles de nos passifs portant intérêt, le rendement de nos actifs productifs d'intérêt s'ajustera généralement plus lentement que le coût de nos passifs portant intérêt et, en conséquence, des augmentations importantes prolongées des taux d'intérêt nuiraient en général à notre revenu net d'intérêt, tandis que des baisses comparables des taux d'intérêt auraient des effets bénéfiques. Nous avons pour politique de bien équilibrer notre bilan, mais rien ne garantit que nous pourrions gérer nos actifs et nos passifs conformément à notre politique.

En plus de toucher le revenu d'intérêt et les intérêts débiteurs, des variations des taux d'intérêt peuvent également affecter la valeur de nos actifs productifs d'intérêt, qui comprennent des instruments à taux fixe et à taux variable, et la capacité de réaliser des gains de la vente de ces actifs. En général, la fluctuation de la valeur des instruments à taux fixe est inverse aux variations des taux d'intérêt.

Concurrence

Le marché des services bancaires sur Internet ne fait que commencer à se développer et évolue rapidement. Nous prévoyons que la concurrence s'intensifiera dans l'avenir. Nous croyons que notre capacité de livrer une bonne concurrence dépend d'un certain nombre de facteurs, notamment la présence sur le marché, le service à la clientèle et la satisfaction des clients; la capacité, la fiabilité et la sécurité de notre infrastructure de réseau; la facilité d'accéder à Internet et d'y naviguer; les politiques de tarification de nos concurrents; le moment où de nouveaux produits et services sont lancés par la Société et nos concurrents; et les tendances du secteur et de l'économie en général. De plus, nous faisons face à une concurrence importante de la part d'institutions financières conventionnelles pour ce qui est des prêts et des dépôts et nous ferons également face à une concurrence importante quant à nos services d'administration d'actifs. Nombre de ces concurrents sont plus gros que nous et disposent de ressources plus importantes notamment sur le plan financier. Ces concurrents comprennent les grandes banques, les sociétés de fiducie, les coopératives de crédit, les maisons de courtage, les sociétés de fonds communs de placement et d'autres sociétés de services financiers. Voir « B2B Trust — Concurrence ».

Réglementation gouvernementale

Nous sommes assujettis à la réglementation du BSIF, de la SADC et, à certains égards, d'organismes de réglementation provinciaux. Dans la direction de divers aspects de nos activités, nous sommes assujettis à diverses lois et à divers règlements liés aux transactions commerciales en général. Compte tenu de l'expansion du commerce

électronique, il est possible que l'un ou l'autre des organismes susmentionnés révise les règlements actuels ou adopte de nouveaux règlements régissant ou touchant notre capacité d'exercer nos activités au moyen d'Internet. S'ils sont adoptés, ces lois, règles et règlements pourraient avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière. Voir « B2B Trust — Contexte réglementaire ».

RELATION AVEC LA BANQUE LAURENTIENNE

La totalité de nos actions ordinaires appartient actuellement à la Banque Laurentienne. Au moment de la réalisation du présent placement, la Banque Laurentienne sera véritable propriétaire d'environ ● % de nos actions ordinaires en circulation (● % si les preneurs fermes lèvent leur option visant les attributions excédentaires en entier) et continuera à nous contrôler. Outre la Banque Laurentienne, nous ne connaissons aucune personne ni aucun groupe qui sera véritable propriétaire de plus de 10 % de nos actions ordinaires en circulation après le placement. La Banque Laurentienne nous a informés de son intention actuelle de maintenir sa participation majoritaire dans B2B Trust dans un avenir prévisible.

Fondée en 1846, la Banque Laurentienne se classe au septième rang parmi les banques canadienne de l'Annexe I, ses actifs atteignant environ 17 milliards de dollars. La Banque Laurentienne et ses filiales offrent une vaste gamme de services bancaires à leurs clients de détail et du secteur commercial ainsi qu'à de grandes sociétés par l'entremise de leur réseau de succursales et de bureaux au Canada.

La Banque Laurentienne nous fournit divers services comme il est indiqué dans les conventions décrites ci-dessous.

Nous croyons que les frais et autres montants que nous devons payer pour des services rendus conformément à ces conventions sont inférieurs à ceux qui seraient payés globalement pour de tels services si ceux-ci étaient fournis par des tiers non affiliés, dans la mesure où ces services pourraient être obtenus de ces tiers.

Convention de services B2B Trust

Aux termes de la convention de services B2B Trust, la Banque Laurentienne nous fournira divers services, sous réserve des modifications dont nous pourrions convenir avec elle relativement a) aux coûts de la prestation de ces services, b) aux systèmes de la Banque Laurentienne ou de B2B Trust, c) aux niveaux des services ou à la façon dont ces services sont fournis ou évalués, d) à la composition de ces services, notamment à l'ajout de nouveaux services ou e) aux endroits où ces services sont fournis. La convention de services B2B Trust prévoit que ces services seront fournis en contrepartie de frais qui, généralement, i) pour ce qui est des services achetés pour nous par la Banque Laurentienne auprès de tiers, seront établis d'après le montant réel facturé par ces tiers à la Banque Laurentienne et ii) pour ce qui est des services qui nous seront fournis directement par la Banque Laurentienne, seront établis d'après leur coût moyen pour celle-ci, y compris une répartition raisonnable des frais généraux directs engagés par la Banque Laurentienne. Aux termes de la convention de services B2B Trust, nous devons collaborer avec la Banque Laurentienne d'une manière raisonnable du point de vue commercial, entre autres en rendant accessibles des décisions de gestion, des approbations et d'autres informations demandées d'une manière raisonnable pour que la Banque Laurentienne puisse remplir ses obligations et s'acquitter de ses responsabilités aux termes de la convention de services B2B Trust.

La convention de services B2B Trust prévoit la création d'un comité de gestion conjoint composé de deux représentants de la Banque Laurentienne et de deux de nos représentants pour régler les différends qui pourraient survenir relativement à la convention de services B2B Trust. La convention de services B2B Trust prévoit un processus de règlement des différends additionnel pour les cas où le comité de gestion conjoint n'arrive pas à régler un différend. La responsabilité totale respective de la Banque Laurentienne et de B2B Trust découlant de la convention de services B2B Trust ne doit pas excéder la limite de responsabilité établie dans la convention de services B2B Trust ou, s'il y a lieu, dans les conventions avec des tiers fournisseurs. Le montant de la limite de responsabilité établie dans la convention de services B2B Trust correspond au montant que nous versons à la Banque Laurentienne pour les services fournis au cours des neuf (9) mois précédant immédiatement la première réclamation ou cause d'action donnant lieu à l'application des dispositions d'indemnisation de la convention de services B2B Trust. Toutefois, dans le cas de conventions avec des tiers, malgré la limite de responsabilité mentionnée précédemment, les limites de responsabilité sont celles indiquées dans les conventions passées avec ces tiers, auquel cas nous ne recevons que la part proportionnelle qui nous revient du montant obtenu du tiers visé, celle-ci devant être établie par la Banque Laurentienne agissant raisonnablement.

La convention de services B2B Trust a une durée de cinq (5) ans commençant le 1^{er} juillet 2000 et sera renouvelée automatiquement par la suite pour des périodes successives de un an tant que la Banque Laurentienne détiendra la majorité de nos actions ordinaires ou jusqu'à ce que la convention de services B2B Trust soit autrement résiliée conformément à ses modalités. Si la clause de renouvellement automatique cesse de s'appliquer, nous pouvons rétablir la convention de services B2B Trust selon des modalités alors acceptables pour les deux parties. Nous pouvons mettre fin à la convention de services B2B Trust à notre entière discrétion, en totalité ou en partie, en tout temps sans motif moyennant l'envoi d'un préavis d'au moins neuf (9) mois à la Banque Laurentienne sous réserve, toutefois, du paiement de certains frais.

Nous pouvons résilier la convention de services B2B Trust, en totalité ou en partie, moyennant l'envoi d'un préavis d'au moins trente (30) jours suivant un cas de défaut par la Banque Laurentienne, qui comprend l'un ou l'autre des cas suivants auxquels il n'a pas été remédié avant l'expiration de la période prévue pour le faire dans la convention de services B2B Trust : i) la Banque Laurentienne fait défaut de verser un montant qui nous est dû aux termes de la convention de services B2B Trust; ii) la Banque Laurentienne fait défaut de respecter ses obligations aux termes de la convention de services B2B Trust ou déroge à une déclaration ou une garantie donnée par la Banque Laurentienne dans la convention de services B2B Trust, ce qui empêche cette dernière de remplir ses obligations aux termes de cette convention, et iii) des procédures de dissolution, de liquidation ou d'insolvabilité sont engagées à l'égard de la Banque Laurentienne. Nous pouvons également résilier la convention de services B2B Trust, en totalité ou en partie, moyennant l'envoi d'un préavis de cinq (5) jours si la Banque Laurentienne fait défaut de maintenir les services qu'elle nous fournit pendant plus de vingt-quatre (24) heures, sauf dans certaines circonstances, ou si la Banque Laurentienne fait défaut de respecter les niveaux de services ou la disponibilité des services prévus.

La Banque Laurentienne peut résilier la convention de services B2B Trust, en totalité ou en partie, moyennant l'envoi d'un préavis d'au moins trente (30) jours suivant un cas de défaut de notre part, sauf s'il n'est pas possible d'y remédier raisonnablement dans les trente (30) jours suivants, auquel cas une période raisonnable dans les circonstances pour remédier au défaut nous sera accordée. Un cas de défaut comprend les cas suivants auxquels il n'a pas été remédié avant l'expiration de la période pertinente pour le faire : i) nous faisons défaut de verser un montant dû à la Banque Laurentienne aux termes de la convention de services B2B Trust, ii) nous faisons défaut de respecter nos obligations aux termes de la convention de services B2B Trust ou nous dérogeons à une déclaration ou une garantie que nous avons donnée dans la convention de services B2B Trust, ce qui nous empêche de remplir nos obligations aux termes de cette convention, et iii) des procédures visant notre dissolution, liquidation ou insolvabilité sont engagées.

Si la convention de services B2B Trust est résiliée, la Banque Laurentienne nous fournira des services d'assistance, aux taux commerciaux en cours, pour assurer la bonne marche du transfert à un tiers des services fournis aux termes de la convention de services B2B Trust et sinon pour mettre en œuvre un plan de transition. Nous pouvons choisir d'obtenir ces services d'assistance pour une période maximale de douze (12) mois suivant la résiliation de la convention de services B2B Trust.

Les services nous seront fournis au fur et à mesure que nous en aurons besoin, à l'exception des services administratifs, qui sont exigibles même en l'absence de transaction. Cette entente nous procure la souplesse voulue pour établir à l'interne les services que nous recevons actuellement de la Banque Laurentienne si nous le jugeons nécessaire. Aux fins de la prestation de ces services, la Banque Laurentienne, agissant comme notre mandataire, pourra passer des contrats avec des tiers.

La convention de services B2B Trust vise à assurer que la Banque Laurentienne nous fournit des services dont l'étendue et le mode de prestation seront généralement conformes aux pratiques courantes, compte tenu des différents actifs et employés qui nous sont transférés dans le cadre de la restructuration. Les services primaires que la Banque Laurentienne fournira initialement comprendront le règlement de transactions, des services financiers aux intermédiaires (comme des dépôts), des systèmes et services technologiques, des services de gestion du risque, des services associés aux finances et à la comptabilité, des services de vérification interne, des services juridiques et relatifs à la conformité, des services associés aux ressources humaines, à l'immobilier et aux achats ainsi que la planification fiscale et la production de documents fiscaux.

Parmi tous ces services, les plus importants sont décrits ci-dessous :

Règlement des transactions

La Banque Laurentienne nous fournira des services administratifs ayant trait à la compensation de titres, aux services électroniques de garde de valeurs et de compensation d'achats, de ventes et de transferts, aux paiements effectués par l'entremise de l'ACP et aux opérations connexes ainsi qu'aux services de compensation de chèques fournis par le truchement du système de paiements canadiens. D'autres services requis aux termes de conventions avec nos partenaires seront aussi fournis, dont les suivants : services aux points de vente, utilisation des guichets automatiques, des fonctions attribuées aux succursales et du centre télébancaire, y compris le système IVR et les services bancaires sur le Web. Voir « B2B Trust — Systèmes nécessaires pour offrir les services bancaires et de placement ».

Services financiers aux intermédiaires

La Banque Laurentienne nous fournira certains services administratifs pour nos prêts à l'investissement, REER autogérés, comptes hypothécaires autogérés, comptes ouverts, marges de crédit personnelles, comptes de services bancaires transactionnels et dépôts à terme. D'autres services requis aux termes de conventions avec nos partenaires seront également fournis, dont les suivants : indications de clients pour les cartes de crédit et assurances et prêts hypothécaires. Nous continuerons de servir et d'administrer les activités actuelles d'agent de dépôt de la Banque Laurentienne à certaines succursales.

Technologie et télécommunications

La Banque Laurentienne nous fournira les systèmes et les services dont nous aurons besoin pour les prêts à l'investissement, les REER autogérés, les comptes hypothécaires autogérés, les fonds enregistrés de revenu de retraite, les comptes ouverts, les marges de crédit personnelles, les comptes de services bancaires transactionnels et les dépôts à terme.

La Banque Laurentienne continuera aussi de mettre à notre disposition son infrastructure technologique interne, ses installations et son savoir-faire, dont ses capacités de recherche et développement d'applications. Plus précisément, nous aurons accès à l'intranet de la Banque Laurentienne qui offre des services de courrier électronique, une interface avec l'ordinateur central et d'autres systèmes centraux, l'accès à Internet ainsi que des logiciels bureautiques pour tous nos employés. La Banque Laurentienne nous donnera accès à son réseau de guichets automatiques ainsi qu'à son système de réponse vocale interactive, lequel permet aux clients de faire par téléphone la plupart de leurs opérations bancaires, comme virer des fonds, payer des factures et obtenir le solde de leurs comptes. La Banque Laurentienne donnera également accès à ses centres d'appel à nos partenaires.

Convention d'administration de prêts hypothécaires

Aux termes d'une convention d'administration de prêts hypothécaires intervenue en date 3 juin 2000, la Banque Laurentienne nous fournit des services de gestion à l'égard d'un portefeuille de prêts hypothécaires résidentiels que nous avons acheté à la Banque Laurentienne. Sont compris dans les services assurés le personnel de bureau, les locaux à bureaux et l'équipement, la comptabilité et le recouvrement. Voir « Restructuration ».

Contrats de sous-location

Nous avons passé cinq contrats de sous-location avec la Banque Laurentienne pour les locaux à bureaux à son siège social de Toronto (39 494 pi²) et les bureaux des succursales à Montréal (deux bureaux, 4 255 pi² et 667 pi²), Calgary (2 200 pi²), Edmonton (681 pi²) et Vancouver (3 142 pi²). Ces sous-locations sont faites aux mêmes modalités et conditions (y compris les tarifs) que celles des baux principaux entre la Banque Laurentienne et les locataires visés. Nous sommes tenus d'indemniser la Banque Laurentienne contre certaines responsabilités liées à l'utilisation de ces locaux.

Convention de services Banque Laurentienne

Aux termes d'une deuxième convention de services conclue avec la Banque Laurentienne (« convention de services Banque Laurentienne »), nous fournissons certains services pour les activités d'agent de dépôt de la Banque

Laurentienne. Les modalités et conditions de la convention de services Banque Laurentienne sont très semblables à celles de la convention de services B2B Trust.

Possibilités d'affaires

La convention de services B2B Trust prévoit des clauses restrictives concernant les possibilités d'affaires, clauses qui s'appliquent tant à nous qu'à la Banque Laurentienne. Comme il est expliqué dans le présent prospectus, notre principal objectif est de commercialiser des produits et des services financiers et de les offrir à des partenaires en nous abstenant de solliciter directement leurs clients, tandis que l'objectif principal de la Banque Laurentienne est de commercialiser et d'offrir des produits et services financiers directement à des utilisateurs finals.

Par conséquent, sous réserve des exclusions mentionnées ci-dessous, les possibilités d'affaires doivent être réparties entre nous et la Banque Laurentienne comme suit :

- toutes les possibilités d'affaires liées aux produits et services financiers à l'égard desquelles nous ou la Banque Laurentienne ne pouvons, aux termes des modalités et conditions contractuelles imposées par nos partenaires, solliciter leurs clients reviennent à B2B Trust; et
- toutes les possibilités d'affaires liées aux produits et services financiers à l'égard desquelles la Banque Laurentienne peut, aux termes des modalités et conditions contractuelles imposées par nos partenaires, solliciter directement leurs clients reviennent à la Banque Laurentienne.

Cependant, la convention de services B2B Trust prévoit que la Banque Laurentienne continuera à fournir certains services de compte de gestion de la trésorerie à Merrill Lynch aux termes d'une convention existant entre la Banque Laurentienne et Merrill Lynch. Voir « B2B Trust — Marchés et partenaires ». La convention de services B2B Trust prévoit en outre que la Banque Laurentienne et B2B Trust auront toutes deux le droit d'accepter des dépôts et de poursuivre des possibilités d'affaires dans le cadre d'une transaction commerciale, au sens généralement donné à ce terme dans le secteur bancaire au Canada.

Ces clauses restrictives doivent demeurer en vigueur tant et aussi longtemps que la Banque Laurentienne détient la majorité de nos actions ordinaires.

B2B Trust et la Banque Laurentienne ont l'intention de collaborer pour offrir à leurs clients respectifs leurs produits et services financiers mutuels et pour se faire part mutuellement de possibilités d'affaires. Toutefois, si un de nos administrateurs ou dirigeants qui est également un administrateur ou dirigeant de la Banque Laurentienne a connaissance d'une possibilité d'affaires qui nous revient, cet administrateur ou dirigeant ne sera pas tenu de nous en faire part ou de nous l'offrir si cette possibilité d'affaires lui est explicitement offerte parce qu'il est administrateur ou dirigeant de la Banque Laurentienne. Dans ces cas, cet administrateur ou dirigeant ne sera pas tenu responsable envers nous ou nos actionnaires s'il ne transmet pas d'information concernant cette possibilité d'affaires.

Tout différend concernant la propriété ou les droits à l'égard d'une possibilité d'affaires est assujéti au processus de règlement des différends établi dans la convention de services B2B Trust, sauf que tout différend qui n'est pas réglé aux termes du processus de règlement des différends de la direction établi dans la convention de services B2B Trust, y compris l'examen d'un différend par le comité de gestion conjoint créé aux termes de cette convention, doit, avant que l'on recoure aux dispositions officielles de la convention de services en matière d'arbitrage définitif ou de litige, être soumis à notre comité de gestion du risque afin d'être réglé (ou à tout comité de remplacement ayant des fonctions similaires) et à son équivalent à la Banque Laurentienne.

Principales relations d'affaires par l'entremise de la Banque Laurentienne

Fournisseurs stratégiques

Nous devrions bénéficier d'un certain nombre d'excellentes relations établies par la Banque Laurentienne en vue du développement et de l'exploitation de ses systèmes informatiques, ce qui nous permet de tirer parti du savoir-faire et de l'expérience d'importants fournisseurs du secteur de la technologie de l'information.

DMR Conseil

DMR Conseil Inc. (« DMR ») est un fournisseur international de premier rang de services en cyberconsultation et de solutions d'affaires à des sociétés Fortune 500, à des administrations publiques et des organismes de toutes tailles. Avec plus de 60 bureaux aux États-Unis, au Canada, dans la région de l'Asie-Pacifique et en Europe, près de

9 000 spécialistes répartis dans le monde entier et des produits d'exploitation de plus de 1 milliard de dollars en 1999, DMR est reconnue pour ses solutions d'affaires et de TI intégrées qui permettent aux clients d'améliorer leur position concurrentielle, leur part de marché et leur productivité.

Le contrat passé avec DMR traduit une démarche axée sur le partenariat en vue du développement de systèmes de gestion de produits et services financiers ainsi que de technologies relatives à Internet et au commerce électronique.

Nous bénéficions des conseils et des solutions de DMR dans les domaines de la technologie de l'information et du commerce électronique. Plus précisément, ce contrat prévoit la prestation de services spécialisés tant pour le développement des applications informatiques requises que pour la conception et la maintenance des sites Web.

First Data Resources

First Data Resources, Limited (« FDR ») traite les transactions par carte de crédit de plus de 260 millions de comptes dans le monde. Établie à Omaha, dans le Nebraska, FDR est le plus grand fournisseur mondial de solutions de traitement de transactions par carte de crédit et de gestion de portefeuilles de cartes de crédit permettant aux émetteurs de cartes de crédit, de cartes de débit, de cartes commerciales, de cartes de sociétés pétrolières et de cartes de commerçants d'optimiser la croissance de leur portefeuille, d'augmenter leur part de marché, de réduire les risques et d'accroître la rentabilité.

La solution de FDR donne accès à une technologie de pointe en matière de traitement des transactions par carte de crédit. Ce système permet de réduire les frais de maintenance, de mise à niveau et de traitement, et il facilite la conception et le développement de nouveaux produits. Grâce à ce système, nous sommes également en mesure de tirer parti des progrès technologiques liés aux futures cartes à puce et de bénéficier du savoir-faire de FDR dans le domaine du traitement des transactions par carte de crédit.

La technologie évoluée de FDR et sa souplesse au chapitre du développement de produits de cartes procureront une longueur d'avance sur la concurrence en permettant le développement de nouveaux produits de cartes de crédit adaptés aux besoins particuliers de nos partenaires.

Fiserv

Fiserv, Inc. (« Fiserv ») est un fournisseur indépendant de systèmes de gestion de l'information clés en main et de systèmes intégrés de traitement de données destinés au secteur des services financiers. Chef de file dans son domaine, Fiserv fournit des solutions technologiques à plus de 10 000 clients dans les secteurs des services financiers et des services bancaires partout dans le monde.

La solution de dépôt de données de Fiserv nous procure une source de données standardisées. Son progiciel complet comprend un modèle conçu spécifiquement pour les institutions financières et couvrant toutes les facettes de nos activités. Ce progiciel offre des outils puissants nous permettant d'analyser notre rendement et notre rentabilité et de relier des données spécialisées et historiques. Grâce à cette source de données, nous et, par la suite, nos partenaires pouvons analyser et gérer les possibilités de commercialisation, la rentabilité des produits et des structures ainsi que les risques de crédit. Parmi ses nombreux avantages, le dépôt de données assure une prise de décisions plus efficace, un service plus personnalisé et de meilleures relations avec la clientèle.

IBM

La Banque Laurentienne et IBM Canada Ltée (« IBM ») s'occupent de la gestion des ressources associées aux technologies de l'information. Les services d'IBM permettent de réduire considérablement les frais d'exploitation tout en donnant accès à des technologies de pointe qui améliorent la qualité du service à la clientèle.

La combinaison du savoir-faire d'IBM et de la Banque Laurentienne nous permettra d'accroître notre efficacité et d'optimiser le service que nous offrons à nos partenaires.

Dans les secteurs des services bancaires et financiers, la technologie de pointe d'IBM nous aide à améliorer le service à la clientèle, en augmentant notamment la disponibilité de nos services. De plus, la transition vers le commerce électronique sur Internet sera facilitée grâce à une interface réseau améliorée et à du matériel cryptographique (sécurité) à grande capacité.

CGI

Fondé en 1976 et comptant plus de 10 000 spécialistes, le Groupe CGI Inc. (« CGI »), est la plus grande entreprise de consultation en technologie de l'information indépendante du Canada et la cinquième en Amérique du Nord. CGI fournit des services complets en TI et des solutions d'affaires à 2 500 clients au Canada, aux États-Unis et dans plus de vingt pays et affiche des produits d'exploitation de 1,4 milliard de dollars.

Afin de maintenir et d'accroître le caractère concurrentiel de ses services liés aux GA et aux points de vente, la Banque Laurentienne a passé avec CGI une convention portant sur le traitement de toutes les transactions effectuées aux GA et aux points de vente par ses clients. CGI gère les transactions effectuées par le truchement d'un réseau constitué d'environ 1 500 GA disséminés dans tout le Canada.

Sprint

Sprint Canada Inc. (« Sprint »), filiale en propriété exclusive de Call-Net Enterprises Inc., une des principales sociétés nationales de solutions en communications du Canada, offre des services de voix, de données et des services en ligne. Sprint, dont le siège social se situe à Toronto, exploite 17 sites répartis au Canada.

La Banque Laurentienne a passé une convention de services de télécommunications avec un prédecesseur de Sprint pour la transmission de données, des services de gestion de réseaux intégrés, de la location d'équipement et des services d'entretien. La technologie de Sprint nous donne accès à un réseau de télécommunications efficace et de grande qualité pour soutenir l'échange de données dans toute notre exploitation.

MODE DE PLACEMENT

En vertu d'une convention de prise ferme datée du 15 mai 2001 intervenue entre B2B Trust, d'une part, et Scotia Capitaux Inc., Valeur mobilières Banque Laurentienne inc., BMO Nesbitt Burns Inc., Merrill Lynch Canada Inc., Financière Banque Nationale Inc., RBC Dominion valeurs mobilières Inc. et Dundee Securities Corporation, à titre de preneurs fermes, d'autre part (« convention de prise ferme »), B2B Trust s'est engagée à émettre et à vendre 10 000 000 actions ordinaires, et les preneurs fermes se sont engagés à acheter, chacun à raison d'une tranche déterminée, sous réserve des conditions établies dans la convention de prise ferme, le 15 mai 2001 ou à une autre date dont il pourra être convenu, mais au plus tard le 15 mai 2001, la totalité et non moins de la totalité de ces actions ordinaires, au prix de 10 \$ l'action ordinaire, payable comptant à B2B Trust contre livraison des certificats représentant ces actions ordinaires. Le prix d'offre des actions ordinaires a été déterminé par voie de négociation entre B2B Trust et les preneurs fermes. La convention de prise ferme prévoit le paiement aux preneurs fermes, pour leurs services relatifs au présent placement, d'une rémunération de 10 \$ par action ordinaire vendue.

B2B Trust a octroyé aux preneurs fermes, au prorata, l'option visant les attributions excédentaires pour l'achat d'un nombre additionnel maximal de 10 000 000 actions ordinaires au prix de 10 \$ l'action ordinaire, payable comptant à B2B Trust contre livraison de ce nombre additionnel d'actions ordinaires. L'option visant les attributions excédentaires peut être levée de temps à autre en totalité ou en partie jusqu'à 60 jours suivant la clôture du présent placement afin de couvrir les attributions excédentaires, s'il en est, et à des fins de stabilisation du marché. Si l'option visant les attributions excédentaires est levée, les preneurs fermes recevront une rémunération de 10 \$ par action ordinaire additionnelle achetée aux termes de cette option.

Les preneurs fermes ont la faculté de résoudre la convention de prise ferme à leur gré sur le fondement de leur appréciation de la conjoncture des marchés financiers; cette convention peut également être résolue si certains événements stipulés se produisent. Toutefois, les preneurs fermes sont tenus de prendre livraison de la totalité des actions ordinaires et d'en payer le prix s'il en achètent un nombre quelconque en vertu de la convention de prise ferme.

En vertu des instructions de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario et de la Commission des valeurs mobilières du Québec, les preneurs fermes ne peuvent, pendant la durée du placement, offrir d'acheter ni acheter des actions ordinaires. Cette interdiction comporte des exceptions dans la mesure où les offres d'achat ou les achats ne sont pas faits dans le but de créer une activité réelle ou apparente sur les actions ordinaires ou de faire monter leur cours. Ces exceptions comprennent les offres d'achat ou les achats permis en vertu des règlements et règles de la Bourse de Toronto concernant la stabilisation du cours d'une valeur ou les activités de maintien passif du marché ainsi que les offres d'achat ou les achats faits pour le compte de clients par suite d'ordres qui n'ont pas été sollicités pendant la durée du placement. Sous réserve de ce qui précède, relativement au présent placement, les preneurs fermes peuvent attribuer des actions ordinaires en excédent de l'émission ou effectuer des opérations visant à stabiliser ou à fixer le cours des actions ordinaires à des niveaux autres que le cours qui serait formé sur un marché libre. Ces opérations peuvent être commencées ou interrompues à tout moment pendant le placement.

Les actions ordinaires n'ont pas été et ne seront pas inscrites en vertu de la *Securities Act of 1933* des États-Unis, en sa version modifiée (« Loi de 1933 »), et, sous réserve de certaines exceptions, ne peuvent être offertes ni vendues, directement ou indirectement, aux États-Unis. Toutefois, la convention de prise ferme permet aux preneurs fermes d'offrir de nouveau et de revendre les actions ordinaires à certains investisseurs institutionnels admissibles aux États-Unis dans le cadre d'opérations qui sont dispensées des exigences d'inscription, aux termes de la législation fédérale américaine en matière de valeurs mobilières conformément à la *Rule 144A* en vertu de la Loi de 1933. La convention de prise ferme prévoit en outre que les preneurs fermes ne prendront aucune mesure qui empêcherait de se prévaloir des mesures refuge prévues dans la *Regulation S* de la législation fédérale américaine en matière de valeurs mobilières relativement à l'offre et à la vente des actions ordinaires. Ce règlement prévoit une dispense d'inscription en vertu de cette législation dans le cadre de l'offre et de la vente initiales de ces actions. Les actions ordinaires seront des titres de négociation restreinte (*restricted securities*) au sens de la *Rule 144(a)(3)* de la Loi de 1933.

En vertu de la convention de prise ferme, nos administrateurs et dirigeants, la Banque Laurentienne et nous avons convenu, en faveur des preneurs fermes, que, durant la période commençant à la date des présentes et prenant fin le 180^e jour après la clôture du présent placement, i) nous n'émettrons pas d'actions ordinaires de B2B Trust ou d'autres titres convertibles en de telles actions ou échangeables contre celles-ci, ni ne nous engagerons à le faire, ni n'annoncerons publiquement notre intention de le faire, et ii) nos administrateurs et dirigeants et la Banque Laurentienne ne vendront pas ni ne donneront de contrat pour la vente, ni n'offriront à la vente ni ne disposeront

autrement d'actions ordinaires de B2B Trust ou d'autres titres convertibles en de telles actions ou échangeables contre de telles actions détenues ou contrôlées par eux, sans avoir obtenu le consentement préalable écrit des preneurs fermes, sauf pour ce qui concerne les actions ordinaires émises par suite de la levée des options octroyées aux termes de notre régime d'options d'achat d'actions et les actions ordinaires émises après l'exercice du bon de souscription à des fins de bienfaisance. Voir « Rémunération de la haute direction — Régime d'options d'achat d'actions » et « Description du capital-actions — Bon de souscription à des fins de bienfaisance ».

Valeurs mobilières Banque Laurentienne inc., un des preneurs fermes, et B2B Trust sont toutes deux des filiales de la Banque Laurentienne. Par conséquent, nous pouvons être considérés comme un « émetteur relié » à ce preneur ferme au sens de la législation canadienne applicable en matière de valeurs mobilières. Les modalités du présent placement ont été négociées sans lien de dépendance entre les preneurs fermes et nous. Valeurs mobilières Banque Laurentienne inc. ne tirera aucun avantage de ce placement, autre que ce qui est décrit dans les présentes.

En date des présentes, nous ne sommes pas un émetteur relié ou associé à Scotia Capitaux Inc. et, par conséquent, Scotia Capitaux Inc. est un preneur ferme indépendant dans le cadre du présent placement aux fins de la réglementation de certaines provinces canadiennes en matière de valeurs mobilières. Scotia Capitaux Inc. a accepté de prendre ferme une partie du présent placement et a participé au processus de vérification diligente, a révisé le prospectus et a pris part à son établissement. Scotia Capitaux Inc. a également participé aux pourparlers relatifs à la négociation et à la fixation du prix des actions ordinaires offertes en vertu des présentes.

CONTRATS IMPORTANTS

Exception faite des contrats conclus dans le cours normal des affaires et des contrats décrits sous la rubrique « Restructuration », les seuls contrats qui peuvent être considérés comme importants dans le cadre du présent placement et que nous avons conclus au cours de la période de deux ans précédant la date des présentes sont la convention de services B2B Trust, la convention d'administration de prêts hypothécaires, la convention de services Banque Laurentienne et les contrats de sous-location dont il est question sous la rubrique « Relation avec la Banque Laurentienne » et la convention de prise ferme dont il est question sous la rubrique « Mode de placement ».

Il sera possible de consulter une copie de ces conventions à notre siège social durant les heures normales de bureau pendant la durée du placement des actions ordinaires offertes par le présent prospectus et pour une période de 30 jours par la suite.

VENTES ANTÉRIEURES

Le 30 juin 2000, dans le cadre de la Restructuration, nous avons émis 333,33 actions ordinaires à une valeur minimale à la Banque Laurentienne (compte tenu du regroupement de nos actions ordinaires à raison de trois pour une). Voir « Restructuration — Restructuration du capital ».

POURSUITES JUDICIAIRES

Nous sommes partie à diverses poursuites en cours découlant d'activités commerciales habituelles. Nous considérons que la responsabilité éventuelle totale résultant de ces poursuites n'est pas considérable.

PROMOTEUR

La Banque Laurentienne peut être considérée comme un promoteur de B2B Trust au sens de la législation de certaines provinces du Canada en matière de valeurs mobilières, étant donné qu'elle a pris l'initiative de restructurer sensiblement nos activités et de nous fournir certains services. Voir « Relation avec la Banque Laurentienne ». Une description de la nature de notre relation avec la Banque Laurentienne et des actifs, services et autres contreparties échangés ou devant l'être entre nous figure sous les rubriques « Restructuration » et « Relation avec la Banque Laurentienne ». À l'exception de ce qui est décrit sous les rubriques « Restructuration » et « Relation avec la Banque Laurentienne », et sauf en sa capacité d'actionnaire de B2B Trust, la Banque Laurentienne n'a reçu aucune rémunération ou distribution de notre part.

QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE

La validité des actions ordinaires offertes dans le cadre du présent placement fera l'objet d'un avis donné par Ogilvy Renault, société en nom collectif, Montréal. Certaines questions d'ordre juridique relatives au présent placement font l'objet d'avis donnés par Stikeman Elliott, Montréal, pour le compte des preneurs fermes. En date des présentes, les associés et avocats salariés d'Ogilvy Renault et de Stikeman Elliott, en tant que groupe, sont véritables propriétaires, directement ou indirectement, de moins de 1 % des catégories de titres en circulation de la Banque Laurentienne ou de sociétés ayant des liens avec celle-ci ou d'une autre société appartenant au groupe de B2B Trust.

VÉRIFICATEURS, AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES

Nos vérificateurs sont Ernst & Young s.r.l., comptables agréés, 800, boul. René-Lévesque Ouest, bureau 1900, Montréal (Québec) H3B 1X9.

L'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres pour nos actions ordinaires au Canada est Services aux investisseurs Computershare inc. à ses bureaux principaux de Montréal et Toronto.

DROITS DE RÉOLUTION ET SANCTIONS CIVILES

Les lois établies par diverses autorités législatives au Canada confèrent à l'acquéreur un droit de résolution, qui ne peut être exercé que dans les deux jours suivant la réception ou la réception présumée du prospectus et des modifications de celui-ci. Ces lois permettent également à l'acquéreur de demander la nullité ou, dans certains cas, des dommages-intérêts par suite d'opérations de placement effectuées avec un prospectus contenant des informations fausses ou trompeuses ou par suite de la non-transmission du prospectus. Toutefois, ces diverses actions doivent être exercées dans des délais déterminés. On se reportera aux dispositions applicables et on consultera éventuellement un conseiller juridique.

INDEX DES ÉTATS FINANCIERS NON VÉRIFIÉS ET VÉRIFIÉS ET DES ÉTATS FINANCIERS PRO FORMA

États financiers

Rapport des vérificateurs	F-3
Bilans au 31 janvier 2001 (non vérifié) et aux 31 octobre 2000 et 1999	F-4
États des résultats des trimestres terminés les 31 janvier 2001 et 2000 (non vérifié) et des exercices terminés les 31 octobre 2000, 1999 et 1998	F-5
États des modifications survenues dans l'avoir de l'actionnaire pour les trimestres terminés les 31 janvier 2001 et 2000 (non vérifié) et pour les exercices terminés les 31 octobre 2000, 1999 et 1998	F-6
États des flux de trésorerie des trimestres terminés les 31 janvier 2001 et 2000 (non vérifié) et des exercices terminés les 31 octobre 2000, 1999 et 1998	F-7
Notes afférentes aux états financiers	F-8

États financiers pro forma

Rapport sur la compilation	F-25
Bilan pro forma au 31 octobre 2000	F-26
État des résultats pro forma de l'exercice terminé le 31 octobre 2000	F-27
Notes afférentes aux états financiers pro forma	F-28

ÉTATS FINANCIERS

B2B TRUST

31 janvier 2001 et 2000 (non vérifié)

31 octobre 2000, 1999 et 1998 (vérifié)

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Aux administrateurs de B2B Trust

Nous avons vérifié les bilans de B2B Trust aux 31 octobre 2000 et 1999 et les états des résultats, des modifications survenues dans l'avoir de l'actionnaire et des flux de trésorerie des exercices terminés les 31 octobre 2000, 1999 et 1998. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de B2B Trust. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de B2B Trust aux 31 octobre 2000 et 1999 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour les exercices terminés les 31 octobre 2000, 1999 et 1998 selon les principes comptables généralement reconnus du Canada, y compris les exigences comptables spécifiées par le Bureau du surintendant des institutions financières Canada.

Montréal, Canada
Le 4 décembre 2000
(le • 2001 pour la note 16)

(signé) •
Comptables agréés

B2B Trust
BILANS

		<u>Au 31 janvier</u>	<u>Aux 31 octobre</u>	
	<u>Notes</u>	<u>2001</u>	<u>2000</u>	<u>1999</u>
		(non vérifié)		
		(en milliers de dollars)		
ACTIF				
Dépôts auprès de banques	12	322 556 \$	378 249 \$	— \$
Valeurs mobilières	3	128 036	126 586	—
Prêts	4			
Personnels		1 099 917	1 072 515	866 445
Hypothécaires résidentiels		724 158	685 872	—
Prêts		1 824 075	1 758 387	866 445
Immobilisations	5	2 592	2 681	2 669
Autres actifs	6	24 677	27 777	9 520
		<u>2 301 936 \$</u>	<u>2 293 680 \$</u>	<u>878 634 \$</u>
PASSIF ET AVOIR DE L'ACTIONNAIRE				
Passif				
Dépôts	7	1 976 836 \$	1 975 976 \$	126 899 \$
Financement reçu de la Banque Laurentienne du Canada	12	—	—	642 579
		1 976 836	1 975 976	769 478
Autres passifs	8	146 124	143 937	21 293
Dette subordonnée	16	60 000	—	—
		2 182 960	2 119 913	790 771
Avoir de l'actionnaire	1, 2			
Actions ordinaires	9	74 094	134 094	—
Surplus d'apport		30 609	30 609	—
Bénéfices non répartis		14 273	9 064	87 863
Avoir de l'actionnaire		118 976	173 767	87 863
		<u>2 301 936 \$</u>	<u>2 293 680 \$</u>	<u>878 634 \$</u>

Au nom du conseil d'administration,

(signé) GEORGES HÉBERT
Administrateur

(signé) MARGOT NORTHEY
Administratrice

Voir les notes afférentes aux états financiers.

B2B Trust
ÉTATS DES RÉSULTATS

		Trimestres terminés les 31 janvier		Exercices terminés les 31 octobre		
	Notes	2001	2000	2000	1999	1998
		(non vérifié)		(vérifié)		
		(en milliers de dollars, sauf les montants par action)				
Revenu d'intérêt						
Prêts		34 281 \$	16 137 \$	126 526 \$	62 455 \$	55 236 \$
Valeurs mobilières		1 508	—	7 531	—	—
Dépôts		5 533	—	16 886	—	—
		<u>41 322</u>	<u>16 137</u>	<u>150 943</u>	<u>62 455</u>	<u>55 236</u>
Frais d'intérêt						
Financement reçu de la Banque Laurentienne du Canada	12	—	8 634	26 986	32 526	28 149
Dépôts	12	26 685	48	70 488	388	624
Dette subordonnée		380	—	—	—	—
		<u>27 065</u>	<u>8 682</u>	<u>97 474</u>	<u>32 914</u>	<u>28 773</u>
Revenu net d'intérêt		<u>14 257</u>	<u>7 455</u>	<u>53 469</u>	<u>29 541</u>	<u>26 463</u>
Autres revenus						
REER autogérés		2 526	2 337	11 194	11 759	11 081
Dépôts		808	529	1 529	1 974	1 616
Divers		625	46	733	382	803
		<u>3 959</u>	<u>2 912</u>	<u>13 456</u>	<u>14 115</u>	<u>13 500</u>
Montant net des intérêts et autres revenus		<u>18 216</u>	<u>10 367</u>	<u>66 925</u>	<u>43 656</u>	<u>39 963</u>
Provision pour pertes sur prêts	4	75	46	200	184	1 196
		<u>18 141</u>	<u>10 321</u>	<u>66 725</u>	<u>43 472</u>	<u>38 767</u>
Frais autres que d'intérêt						
Salaires et avantages sociaux		3 197	2 480	12 861	10 359	9 343
Locaux et matériel	12	2 302	1 548	7 283	5 844	5 047
Divers	12	3 281	2 285	17 226	9 207	9 200
		<u>8 780</u>	<u>6 313</u>	<u>37 370</u>	<u>25 410</u>	<u>23 590</u>
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices		9 361	4 008	29 355	18 062	15 177
Impôts sur les bénéfices	11	4 152	1 795	13 666	8 131	6 838
Bénéfice net		<u>5 209 \$</u>	<u>2 213 \$</u>	<u>15 689 \$</u>	<u>9 931 \$</u>	<u>8 339 \$</u>
Bénéfice par action	16	<u>0,28 \$</u>	<u>0,12 \$</u>	<u>0,85 \$</u>	<u>0,54 \$</u>	<u>0,45 \$</u>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation (en milliers)	16	18 450	18 450	18 450	18 450	18 450

Voir les notes afférentes aux états financiers.

B2B Trust
ÉTATS DES MODIFICATIONS SURVENUES DANS
L'AVOIR DE L'ACTIONNAIRE

		Trimestres terminés les 31 janvier		Exercices terminés les 31 octobre		
	Notes	2001	2000	2000	1999	1998
		(non vérifié)		(en milliers de dollars)		
Actions ordinaires						
Solde au début de la période		134 094 \$	— \$	— \$	— \$	— \$
Réduction du capital déclaré	16	(60 000)	—	—	—	—
Ajustement lié à la restructuration	1, 2	—	—	134 094	—	—
Solde à la fin de la période		74 094	—	134 094	—	—
Surplus d'apport						
Solde au début de la période		30 609	—	—	—	—
Ajustement lié à la restructuration	1, 2	—	—	27 734	—	—
Ajustement lié aux opérations entre apparentés	1	—	—	2 875	—	—
Solde à la fin de la période		30 609	—	30 609	—	—
Bénéfices non répartis						
Solde au début de la période	1, 2	9 064	87 863	87 863	85 534	61 216
Bénéfice net		5 209	2 213	15 689	9 931	8 339
Apports (retraits) de la Banque Laurentienne du Canada, montant net		—	1 260	(94 488)	(7 602)	15 979
Solde à la fin de la période		14 273	91 336	9 064	87 863	85 534
Total de l'avoir de l'actionnaire		118 976 \$	91 336 \$	173 767 \$	87 863 \$	85 534 \$

Voir les notes afférentes aux états financiers.

B2B Trust
ÉTATS DES FLUX DE TRÉSORERIE

Notes	Trimestres terminés les 31 janvier		Exercices terminés les 31 octobre		
	2001	2000	2000	1999	1998
	(non vérifié)		(en milliers de dollars)		
FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX					
ACTIVITÉS D'EXPLOITATION					
Bénéfice net	5 209 \$	2 213 \$	15 689 \$	9 931 \$	8 339 \$
Ajustements en vue de déterminer les flux de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation :					
Provision pour pertes sur prêts	75	46	200	184	1 196
Amortissement	89	62	370	125	—
Charge d'impôts futurs	486	—	6 200	—	(453)
Perte nette sur vente de valeurs mobilières	(63)	—	152	—	—
Variation des intérêts courus à payer	8 997	(18)	40 514	(125)	(43)
Variation nette des autres actifs et passifs liée aux activités d'exploitation	(4 196)	10 844	43 645	7 687	(5 374)
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	10 597	13 147	106 770	17 802	3 665
FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX					
ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT					
Variation nette des valeurs mobilières	(1 387)	—	134 626	—	—
Variation nette des prêts personnels	(27 477)	(42 505)	(206 270)	(21 958)	(241 076)
Variation nette des prêts hypothécaires résidentiels	1 (38 286)	—	(676 589)	—	—
Acquisition d'immobilisations	—	—	(382)	(2 794)	—
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(67 150)	(42 505)	(748 615)	(24 752)	(241 076)
FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX					
ACTIVITÉS DE FINANCEMENT					
Transfert des prêts de la Compagnie de fiducie Sun Life à la Banque Laurentienne du Canada	1 —	—	1 673 491	—	—
Dette bancaire de la Compagnie de fiducie Sun Life prise en charge	1 —	—	(76 695)	—	—
Variation nette du financement reçu de la Banque Laurentienne du Canada	1 —	7 650	(642 579)	6 063	228 511
Apports (retraits) de la Banque Laurentienne du Canada, montant net	1 —	1 260	(94 488)	(7 602)	15 979
Variation nette des dépôts	860	20 448	160 365	8 489	(7 079)
Émission d'une dette subordonnée	60 000	—	—	—	—
Réduction du capital déclaré	(60 000)	—	—	—	—
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	860	29 358	1 020 094	6 950	237 411
Variation nette des espèces et quasi-espèces	(55 693)	—	378 249	—	—
Espèces et quasi-espèces au début de la période	378 249	—	—	—	—
Espèces et quasi-espèces à la fin de la période	322 556 \$	— \$	378 249 \$	— \$	— \$
Présentation d'informations supplémentaires relatives aux flux de trésorerie					
Intérêts versés au cours de la période	18 068 \$	8 700 \$	56 960 \$	33 039 \$	28 816 \$
Impôts sur les bénéfices payés au cours de la période	1 733 \$	— \$	3 807 \$	— \$	— \$

Voir les notes afférentes aux états financiers.

B2B Trust
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS
31 janvier 2001 et 2000 (non vérifié)
31 octobre 2000, 1999 et 1998 (vérifié)
[Les montants des tableaux sont en milliers de dollars.]

1. STRUCTURE ET NATURE DE L'ENTREPRISE

Aux termes d'une convention d'achat d'actions avec Sun Life du Canada, Compagnie d'Assurance-Vie, la Banque Laurentienne du Canada (la « Banque Laurentienne ») a acquis, en date du 1^{er} mars 2000, la totalité des actions émises et en circulation de la Compagnie de fiducie Sun Life (« CFSL »). Avant son acquisition par la Banque Laurentienne, CFSL s'était départie de certains actifs dont elle était précédemment propriétaire de même que de ses activités de fiducie.

Après avoir acquis CFSL, la Banque Laurentienne a entrepris, comme l'explique le rapport annuel, une restructuration importante de sa division des services financiers aux intermédiaires, qui a été achevée le 4 juillet 2000 (la « restructuration »). La restructuration avait pour principal objectif de regrouper la majeure partie de l'actif net et des activités de sa division des services financiers aux intermédiaires et les dépôts des clients de CFSL dans une seule entité légale. Dans le cadre de la restructuration, CFSL a changé son nom pour B2B Trust.

L'ensemble des actifs, des passifs et des activités de la division des services aux intermédiaires, à l'exception des activités liées aux cartes de crédit, à l'assurance-crédit et aux dépôts à terme (l'« entreprise cédée »), a été scindé et transféré à B2B Trust dans le cadre de la restructuration.

Les activités de B2B Trust consistent essentiellement en la prestation de services financiers et en l'offre de produits financiers à des conseillers financiers indépendants partout au Canada, principalement des planificateurs financiers, des conseillers en placement et des courtiers en dépôt, ce qui leur permet de mieux servir leurs clients. Les prêts personnels sont les prêts à vue et à terme accordés à des particuliers en vue de l'achat de fonds communs de placement détenus dans des comptes de placement enregistrés ou non. Les prêts liés aux fonds communs de placement détenus dans des régimes non enregistrés sont garantis par les fonds communs de placement achetés. Les dépôts comprennent des dépôts à terme ainsi que les soldes de trésorerie des comptes de REER et FERR autogérés de particuliers. B2B Trust touche des honoraires sur ces comptes autogérés.

Avant la restructuration, les activités de l'entreprise cédée étaient financées par la Banque Laurentienne. Par la suite, ce financement a été remplacé par des dépôts en provenance de CFSL.

Les activités de l'entreprise cédée jusqu'à la date de la restructuration comprenaient certains soldes et opérations répartis selon les modalités suivantes :

1. Le placement net de la Banque Laurentienne dans l'entreprise cédée constitue un capital réglementaire présumé équivalant à 10 % de l'actif de l'entreprise cédée pondéré en fonction du risque. Ce montant est inclus dans les bénéfices non répartis aux fins de la préparation des états financiers ci-annexés.
2. Le financement reçu de la Banque Laurentienne représente l'excédent de l'actif total de l'entreprise cédée sur les dépôts, les autres passifs et le placement net de la Banque Laurentienne. Les frais d'intérêt se fondent sur les taux du marché de gros qui reflètent le mieux la nature et l'échéance des actifs nets financés.
3. Les coûts répartis de la Banque Laurentienne imputés aux résultats et compris dans les frais autres que d'intérêt se composent de coûts liés à la technologie, au traitement, à l'assurance-dépôts, à l'impôt sur le capital et aux frais généraux, notamment les ressources humaines, la vérification interne, l'administration et les services juridiques. Ces coûts ont été répartis en fonction de l'utilisation estimative et au coût moyen de ce type de services à la Banque Laurentienne.

De l'avis de la direction, les méthodes et hypothèses utilisées pour répartir ces frais constituent un choix raisonnable aux fins de la préparation des présents états financiers.

Restructuration

Voici les principales étapes de la restructuration :

1. CFSL a transféré son portefeuille de prêts d'environ 1,7 milliard de dollars à la Banque Laurentienne à la valeur comptable nette. Les liquidités, valeurs mobilières et dépôts des clients de CFSL n'ont pas été transférés à la Banque Laurentienne. La valeur comptable de ces actifs et passifs résiduels donne effet à la répartition de la juste valeur du prix d'achat effectuée par la Banque Laurentienne, répartition décrite à la note 2.
2. La Banque Laurentienne a transféré l'entreprise cédée à CFSL à la valeur comptable nette, soit environ 0,9 milliard de dollars. La contrepartie versée par CFSL comprenait un montant au comptant ainsi que 333,33 actions ordinaires (compte tenu du regroupement des actions ordinaires à raison de trois pour une — voir la note 16) d'une valeur nominale. Relativement à ce transfert, la direction a l'intention d'avoir recours à la disposition de roulement d'impôt, conformément à l'article 85 de la *Loi de l'impôt sur le revenu* du Canada.
3. La Banque Laurentienne a transféré à CFSL un portefeuille de prêts hypothécaires résidentiels assurés par la SCHL à la valeur comptable nette d'environ 0,7 milliard de dollars.

B2B Trust
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS (suite)
31 janvier 2001 et 2000 (non vérifié)
31 octobre 2000, 1999 et 1998 (vérifié)
[Les montants des tableaux sont en milliers de dollars.]

1. STRUCTURE ET NATURE DE L'ENTREPRISE (suite)

L'écart entre le montant au comptant reçu et la valeur comptable nette des actifs transférés a entraîné une augmentation du surplus d'apport de 2 875 000 \$, déduction faite d'impôts sur les bénéfices de 2 275 000 \$.

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

Les présents états financiers ont été dressés par la direction selon les principes comptables généralement reconnus au Canada, y compris les exigences comptables spécifiées par le Bureau du surintendant des institutions financières Canada (« BSIF »). Au cours de la préparation des présents états financiers, la direction doit faire des estimations et énoncer des hypothèses qui ont une incidence sur les montants présentés dans les états financiers et les notes y afférentes. Les résultats réels peuvent être différents de ces estimations. À son avis, la direction a dressé les états financiers correctement et en exerçant son jugement avec soin, dans les limites raisonnables de l'importance relative et dans le cadre des conventions comptables résumées ci-après.

Mode de présentation

Les états financiers de B2B Trust présentent les comptes de l'entreprise cédée, décrite à la note 1, selon la méthode de la continuité des intérêts communs. Les présents états financiers donnent aussi effet à la réévaluation, dans les comptes de B2B Trust, des ajustements apportés à la juste valeur par la Banque Laurentienne qui sont compris dans l'équation d'achat de CFSL, comme il est décrit ci-après. Par conséquent, les états financiers ci-annexés ont été dressés de la manière suivante :

- a) Les bilans au 31 janvier 2001 et aux 31 octobre 2000 et 1999 ont été préparés de manière à tenir compte du transfert de l'entreprise cédée à la société B2B Trust, décrit à la note 1, comme si cette division avait toujours fait partie de B2B Trust.
- b) Les bilans au 31 janvier 2001 et au 31 octobre 2000 tiennent aussi compte de la réévaluation des ajustements apportés à la juste valeur par la Banque Laurentienne qui sont compris dans le prix d'achat de CFSL le 1^{er} mars 2000.
- c) Les états des résultats des trimestres terminés les 31 janvier 2001 et 2000 et des exercices terminés les 31 octobre 2000, 1999 et 1998 ont été préparés de manière à tenir compte du transfert de l'entreprise cédée à la société B2B Trust, décrit à la note 1, comme si cette division avait toujours fait partie de B2B Trust. Les états des résultats du trimestre terminé le 31 janvier 2001 et de l'exercice terminé le 31 octobre 2000 tiennent aussi compte de la réévaluation des ajustements apportés à la juste valeur compris dans le prix d'achat de CFSL le 1^{er} mars 2000.

Le 1^{er} mars 2000, la Banque Laurentienne a acquis la totalité des actions ordinaires émises et en circulation de CFSL en contrepartie de 161 828 000 \$ au comptant. L'acquisition a été constatée selon la méthode de l'achat pur et simple. Par suite de la réévaluation de l'ajustement apporté à la juste valeur de l'équation d'achat, les bénéfices non répartis de CFSL au 1^{er} mars 2000 totalisant 30 507 000 \$, moins le montant net de l'ajustement apporté à la juste valeur de l'équation d'achat de 2 773 000 \$, ont été transférés au surplus d'apport, ce qui a donné lieu à un surplus d'apport net de 27 734 000 \$.

Le montant net des ajustements apportés à la juste valeur, soit un total de 2 773 000 \$, a été réparti entre les actifs et passifs connexes de CFSL. La plupart de ces actifs ont été transférés à la Banque Laurentienne dans le cadre de la restructuration. Le montant net des ajustements apportés à la juste valeur relativement aux actifs et passifs résiduels de CFSL se compose essentiellement d'une baisse de 608 000 \$ au titre des valeurs mobilières et d'une augmentation de 3 428 000 \$ au titre des dépôts de clients.

Valeurs mobilières

Les valeurs mobilières à échéance fixe sont comptabilisées au coût amorti. Les autres valeurs mobilières sont comptabilisées au coût. Les gains et pertes réalisés sur la cession de valeurs mobilières ainsi que les dévaluations nécessaires pour rendre compte des baisses de valeur durables sont imputés aux revenus autres que d'intérêt. Le revenu d'intérêt gagné, l'amortissement des primes et escomptes ainsi que les dividendes reçus sont inclus dans le revenu d'intérêt.

Prêts

Les prêts sont présentés déduction faite de la provision pour pertes sur prêts et de tout intérêt non gagné.

Les prêts sont classés comme douteux si, de l'avis de la direction, il existe un doute raisonnable quant au recouvrement, aux dates prévues, de la totalité du capital et de l'intérêt. Généralement, lorsque le remboursement du capital ou le paiement de l'intérêt est en retard de 90 jours, les prêts sont considérés comme douteux sauf s'ils sont garantis intégralement et en voie de recouvrement. Après 180 jours de retard, tous les prêts sont classés comme douteux à moins que le prêt soit garanti ou assuré par un gouvernement du Canada (provincial ou fédéral) ou par un organisme du gouvernement du Canada, auquel cas, il est classé comme douteux après un retard de 365 jours. La constatation du revenu d'intérêt cesse lorsqu'un prêt est classé comme douteux.

B2B Trust
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS (suite)
31 janvier 2001 et 2000 (non vérifié)
31 octobre 2000, 1999 et 1998 (vérifié)
[Les montants des tableaux sont en milliers de dollars.]

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Les encaissements subséquents d'intérêt sur les prêts douteux sont constatés à titre de revenu seulement lorsque toute radiation antérieure a été récupérée et que, de l'avis de la direction, il n'existe aucun doute raisonnable quant au recouvrement ultime de la totalité du capital et de l'intérêt. Un prêt douteux ne peut revenir au statut régulier que si les paiements de capital et d'intérêt sont à jour et que la direction n'a plus de doute raisonnable quant au recouvrement de ce prêt.

Provision pour pertes sur prêts

La direction ouvre un compte de provision pour pertes sur prêts dont le montant est considéré comme étant la meilleure estimation possible pour absorber les pertes probables de son portefeuille de prêts.

La direction effectue des évaluations périodiques de son portefeuille de prêts et crée des provisions spécifiques lorsque des prêts douteux sont repérés. Le portefeuille de prêts se compose d'un nombre important de comptes homogènes aux montants relativement petits, pour lesquels des provisions spécifiques sont créées en fonction des ratios historiques des radiations par rapport au montant total du capital impayé.

En plus des provisions spécifiques, la direction établit une provision générale afin d'absorber les pertes sur prêts lorsqu'une évaluation prudente de l'expérience passée, de la conjoncture économique existante et de l'état actuel du portefeuille indique que des pertes sont survenues, mais que ces pertes ne peuvent pas encore être identifiées. Au 31 octobre 1998, la provision générale pour risque de crédit a été créée compte tenu du niveau historique de la provision pour pertes sur prêts, du profil du portefeuille de prêts et des diverses phases du cycle économique. Voir la note 4.

Immobilisations

Les immobilisations se composent de matériel informatique et de logiciels et elles sont constatées au coût moins l'amortissement cumulé, selon la méthode de l'amortissement linéaire, sur une durée de vie utile estimative de cinq ans.

Revenu lié aux frais de service

Les frais de service exigés sur les comptes autogérés, les dépôts et les prêts sont constatés à titre de revenu sur la durée du prêt ou du dépôt ou bien à mesure que le service est rendu.

Espèces et quasi-espèces

Les espèces et quasi-espèces comprennent les soldes des comptes de liquidités détenus auprès de banques.

Conversion de devises

Les éléments d'actif et de passif en devises sont convertis en dollars canadiens aux taux de change en vigueur à la fin de l'exercice. Les revenus et les dépenses sont convertis aux taux de change moyens de l'exercice. Les gains et les pertes résultant de la conversion de devises sont inclus dans les revenus autres que d'intérêt.

Impôts sur les bénéfices

B2B Trust utilise la méthode du passif fiscal et comptabilise au poste *Autres actifs* les actifs d'impôts futurs résultant d'écarts temporaires entre la valeur comptable et la valeur fiscale des actifs et des passifs.

Avant la restructuration, les activités de B2B Trust étaient incluses dans les déclarations de revenu de la Banque Laurentienne. L'entreprise cédée a constitué sa provision pour impôts sur les bénéfices comme si elle avait fait des déclarations de revenu distinctes.

Bénéfice par action

Le bénéfice par action, pour toutes les périodes présentées, a été calculé en fonction de 18 450 355,33 actions ordinaires en circulation, compte tenu de la restructuration décrite à la note 1 et du regroupement des actions ordinaires à raison de trois pour une décrit à la note 16.

B2B Trust
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS (suite)
31 janvier 2001 et 2000 (non vérifié)
31 octobre 2000, 1999 et 1998 (vérifié)
[Les montants des tableaux sont en milliers de dollars.]

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Avantages sociaux futurs

Les employés de B2B Trust participent aux régimes de retraite à prestations déterminées de la Banque Laurentienne. Aux termes de ces régimes, les employés à la retraite sont admissibles à des prestations fondées sur le nombre d'années de service et le salaire moyen au moment du départ à la retraite. Le financement provient à la fois des promoteurs et des participants du régime. Les régimes de retraite maintenus par la Banque Laurentienne font l'objet d'évaluations actuarielles visant à déterminer la valeur actuelle des prestations constituées. Aucune évaluation actuarielle distincte n'est effectuée pour B2B Trust. Les cotisations de B2B Trust aux régimes sont imputées aux résultats.

B2B Trust offre aussi des avantages d'assurance-santé et d'assurance-vie à ses employés à la retraite. Le coût de ces avantages est imputé aux résultats au fur et à mesure de leur paiement.

Instruments financiers dérivés

B2B Trust a recours à des produits dérivés pour gérer ses risques de taux d'intérêt et pour répondre aux besoins des clients. Les produits dérivés les plus souvent utilisés sont les swaps de taux d'intérêt et les instruments dérivés de capitaux propres.

Les produits dérivés sont inscrits au cours du marché en vigueur lorsqu'ils sont utilisés dans le cadre d'activités de négociation, et les gains et pertes qui en résultent sont portés aux revenus autres que d'intérêt. Lorsque les produits dérivés servent à gérer les risques propres à B2B Trust, les gains et pertes réalisés sont reportés au revenu d'intérêt et amortis sur la durée de l'élément couvert.

3. VALEURS MOBILIÈRES

a] Échéance en fin de période

31 janvier 2001					
	En-deçà d'un an	De 1 an à 5 ans	Plus de 5 ans	Aucune échéance prédéterminée	Total
Émises ou garanties par le Canada	95 879 \$	10 855 \$	— \$	— \$	106 734 \$
Autres titres de dette	—	5 376	—	—	5 376
Actions ordinaires	—	—	—	15 926	15 926
	<u>95 879 \$</u>	<u>16 231 \$</u>	<u>— \$</u>	<u>15 926 \$</u>	<u>128 036 \$</u>
31 octobre 2000					
	En-deçà d'un an	De 1 an à 5 ans	Plus de 5 ans	Aucune échéance prédéterminée	Total
Émises ou garanties par le Canada	94 486 \$	10 970 \$	— \$	— \$	105 456 \$
Autres titres de dette	—	5 403	—	—	5 403
Actions ordinaires	—	—	—	15 727	15 727
	<u>94 486 \$</u>	<u>16 373 \$</u>	<u>— \$</u>	<u>15 727 \$</u>	<u>126 586 \$</u>

La durée indiquée dans le calendrier ci-dessus est fondée sur la date d'échéance contractuelle de la valeur mobilière.

B2B Trust
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS (suite)
31 janvier 2001 et 2000 (non vérifié)
31 octobre 2000, 1999 et 1998 (vérifié)
[Les montants des tableaux sont en milliers de dollars.]

3. VALEURS MOBILIÈRES (suite)

b) Gains et pertes non réalisés

31 janvier 2001				
	Valeur comptable	Gains bruts non réalisés	Pertes brutes non réalisées	Valeur marchande estimative
Émises ou garanties par le Canada	106 734 \$	326 \$	— \$	107 060 \$
Autres titres de dette	5 376	130	—	5 506
Actions ordinaires	15 926	—	3	15 923
	128 036 \$	456 \$	3 \$	128 489 \$

31 octobre 2000				
	Valeur comptable	Gains bruts non réalisés	Pertes brutes non réalisées	Valeur marchande estimative
Émises ou garanties par le Canada	105 456 \$	68 \$	14 \$	105 510 \$
Autres titres de dettes	5 403	93	—	5 496
Actions ordinaires	15 727	—	2	15 725
	126 586 \$	161 \$	16 \$	126 731 \$

4. PRÊTS DOUTEUX ET PROVISION POUR PERTES SUR PRÊTS

a) Prêts douteux

	31 janvier	31 octobre	
	2001	2000	1999
Montant brut	728 \$	521 \$	602 \$
Provisions spécifiques	(225)	(150)	(150)
	503	371	452
Provision générale	(1 000)	(1 000)	(1 000)
Montant net des prêts douteux	(497)\$	(629)\$	(548)\$

b) Provision pour pertes sur prêts

	31 janvier		31 octobre		
	2001	2000	2000	1999	1998
Solde au début de la période	1 150 \$	1 150 \$	1 150 \$	1 150 \$	150 \$
Provision pour pertes sur prêts imputée aux résultats	75	46	200	184	1 196
Radiations	—	(46)	(200)	(184)	(196)
Solde à la fin de la période	1 225 \$	1 150 \$	1 150 \$	1 150 \$	1 150 \$

Suite aux directives du BSIF, la Banque Laurentienne a modifié la méthode qu'elle utilise pour calculer sa provision générale pour risque de crédit le 31 octobre 1998, afin de tenir compte, dans sa provision générale, de risques de crédit liés à l'ensemble du portefeuille, autres que les risques liés aux prêts douteux pour lesquels des provisions spécifiques ont été créées. Au 31 octobre 1998, la provision générale a été créée en fonction du niveau historique de la provision pour pertes sur prêts, du profil du portefeuille de prêts et des diverses phases du cycle économique; elle a été établie à 1 000 000 \$, montant qui a été imputé aux résultats.

B2B Trust
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS (suite)
31 janvier 2001 et 2000 (non vérifié)
31 octobre 2000, 1999 et 1998 (vérifié)
[Les montants des tableaux sont en milliers de dollars.]

5. IMMOBILISATIONS

		31 janvier 2001		
		Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
Matériel informatique		1 006 \$	325 \$	681 \$
Logiciels		2 170	259	1 911
		<u>3 176 \$</u>	<u>584 \$</u>	<u>2 592 \$</u>
		31 octobre 2000		
		Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
Matériel informatique		1 006 \$	289 \$	717 \$
Logiciels		2 170	206	1 964
		<u>3 176 \$</u>	<u>495 \$</u>	<u>2 681 \$</u>
		31 octobre 1999		
		Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
Matériel informatique		908 \$	114 \$	794 \$
Logiciels		1 886	11	1 875
		<u>2 794 \$</u>	<u>125 \$</u>	<u>2 669 \$</u>

6. AUTRES ACTIFS

		31 janvier	31 octobre	
		2001	2000	1999
Intérêts courus à recevoir [note 12]		5 283 \$	8 149 \$	— \$
Débiteurs		1 204	9 146	8 648
Actifs d'impôts futurs [note 11]		3 936	4 422	453
Divers		14 254	6 060	419
		<u>24 677 \$</u>	<u>27 777 \$</u>	<u>9 520 \$</u>

7. DÉPÔTS

		31 janvier	31 octobre	
		2001	2000	1999
À vue et à préavis		128 277 \$	125 162 \$	126 040 \$
À terme		1 848 559	1 850 814	859
		<u>1 976 836 \$</u>	<u>1 975 976 \$</u>	<u>126 899 \$</u>

B2B Trust
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS (suite)
31 janvier 2001 et 2000 (non vérifié)
31 octobre 2000, 1999 et 1998 (vérifié)
[Les montants des tableaux sont en milliers de dollars.]

8. AUTRES PASSIFS

	31 janvier	31 octobre	
	2001	2000	1999
Chèques et autres effets en cours de compensation, montant net	29 515 \$	35 178 \$	19 301 \$
Intérêts courus à payer	109 655	100 658	175
Divers [note 12]	6 954	8 101	1 817
	<u>146 124 \$</u>	<u>143 937 \$</u>	<u>21 293 \$</u>

9. CAPITAL-ACTIONS

Autorisé

Nombre illimité d'actions privilégiées de premier rang sans droit de vote pouvant être émises en séries

Nombre illimité d'actions privilégiées de deuxième rang sans droit de vote pouvant être émises en séries

Nombre illimité d'actions ordinaires

Émises et en circulation

	31 janvier	31 octobre
	2001	2000
18 450 355,33 actions ordinaires [compte tenu du regroupement des actions — voir les notes 1, 2 et 16]	<u>74 094 \$</u>	<u>134 094 \$</u>

10. RÉGIMES DE RETRAITE

Les employés de B2B Trust participent aux régimes de retraite à prestations déterminées maintenus par la Banque Laurentienne. Le 31 décembre 1998, date des évaluations actuarielles les plus récentes, les régimes étaient intégralement capitalisés.

Les charges découlant des régimes de retraite avant la restructuration sont calculées en fonction d'un pourcentage des salaires admissibles des employés et, après la restructuration, en fonction des cotisations réelles de B2B Trust au régime. Les charges de retraite, comprises dans les salaires et les avantages sociaux, se définissent comme suit :

	Charges	%
Périodes terminées les		
31 octobre 1998	258 \$	4,27
31 octobre 1999	277	4,04
31 octobre 2000	350	4,64
31 janvier 2000	73	4,29
31 janvier 2001	77	3,47

11. IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

Les principales composantes des actifs et des passifs d'impôts futurs de B2B Trust s'établissent comme suit :

	31 janvier	31 octobre	
	2001	2000	1999
Impôt minimal récupérable	1 373 \$	1 373 \$	— \$
Dépôts	872	1 047	—
Prêts	540	694	—
Provision pour pertes sur prêts	407	432	453
Immobilisations	(224)	(238)	—
Autres écarts temporaires	968	1 114	—
Actifs d'impôts futurs, montant net	<u>3 936 \$</u>	<u>4 422 \$</u>	<u>453 \$</u>

B2B Trust
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS (suite)
31 janvier 2001 et 2000 (non vérifié)
31 octobre 2000, 1999 et 1998 (vérifié)
[Les montants des tableaux sont en milliers de dollars.]

11. IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES (suite)

Toute baisse des taux d'imposition pratiquement en vigueur entraînerait une réduction des actifs d'impôts futurs de B2B Trust et une charge correspondante à imputer aux résultats.

Les principales composantes de la provision pour impôts sur les bénéfices se définissent comme suit :

	Trimestres terminés les 31 janvier		Exercices terminés les 31 octobre		
	2001	2000	2000	1999	1998
Charge d'impôts exigibles	3 666 \$	1 795 \$	7 466 \$	8 131 \$	7 291 \$
Charge d'impôts futurs	486	—	6 200	—	(453)
	<u>4 152 \$</u>	<u>1 795 \$</u>	<u>13 666 \$</u>	<u>8 131 \$</u>	<u>6 838 \$</u>

Le rapprochement entre la charge d'impôts et les impôts sur les bénéfices calculés en fonction des taux prévus par la loi est comme suit :

	Trimestres terminés les 31 janvier			
	2001		2000	
Impôts sur les bénéfices au taux prévu par la loi	4 002 \$	42,8 %	1 774 \$	44,3 %
Augmentation (diminution) découlant des éléments suivants :				
Impôt des grandes sociétés	25	0,3	7	0,2
Réduction des taux d'imposition pour les périodes subséquentes	143	1,5	—	—
Divers, montant net	(18)	(0,2)	14	0,3
	<u>4 152 \$</u>	<u>44,4 %</u>	<u>1 795 \$</u>	<u>44,8 %</u>

	Exercices terminés les 31 octobre					
	2000		1999		1998	
Impôts sur les bénéfices au taux prévu par la loi	12 990 \$	44,3 %	8 059 \$	44,6 %	6 765 \$	44,6 %
Augmentation (diminution) découlant des éléments suivants :						
Impôt des grandes sociétés	595	2,0	136	0,8	137	0,9
Réduction des taux d'imposition en vigueur en 2001	145	0,5	—	—	—	—
Divers, montant net	(64)	(0,2)	(64)	(0,4)	(64)	(0,4)
	<u>13 666 \$</u>	<u>46,6 %</u>	<u>8 131 \$</u>	<u>45,0 %</u>	<u>6 838 \$</u>	<u>45,1 %</u>

B2B Trust
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS (suite)
31 janvier 2001 et 2000 (non vérifié)
31 octobre 2000, 1999 et 1998 (vérifié)
[Les montants des tableaux sont en milliers de dollars.]

12. OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS

En plus de la restructuration décrite à la note 1, B2B Trust a effectué, dans le cours normal de ses activités, des opérations avec la société mère. Les opérations et les soldes inscrits aux états financiers de B2B Trust, qui sont mesurés au montant de l'échange, se composent des éléments suivants :

	Au cours des trimestres terminés les 31 janvier		Au cours des exercices terminés les 31 octobre		
	2001	2000	2000	1999	1998
Banque Laurentienne					
Revenu d'intérêt	5 348 \$	— \$	16 788 \$	— \$	— \$
Revenu d'intérêt sur les swaps	835	—	1 761	—	—
Frais d'intérêt					
Intérêt sur dette subordonnée	380	—	—	—	—
Frais autres que d'intérêt					
Locaux et matériel	1 496	885	4 346	3 373	2 783
Divers	877	911	6 794	4 108	3 885
			Au 31 janvier	Aux 31 octobre	
			2001	2000	1999
Actif					
Dépôts auprès de banques			222 480 \$	377 796 \$	— \$
Intérêts courus à recevoir			1 180	810	—
Montant à recevoir de la société mère			7 335		
Passif					
Montant à payer à la société mère			—	3 984	408
Intérêts courus à payer			67	68	—

Financement reçu de la Banque Laurentienne

Les frais d'intérêts imputés aux résultats relativement au financement reçu de la Banque Laurentienne sont calculés selon les taux du marché de gros qui reflètent le mieux la nature et l'échéance des actifs nets financés. Le taux d'intérêt en vigueur moyen était respectivement de 5,83 % et 5,01 % aux 31 octobre 1998 et 1999, et respectivement de 5,04 %, 5,13 %, 5,26 % et 5,69 % pour les exercices terminés les 31 octobre 1998 et 1999, pour le trimestre terminé le 31 janvier 2000 et pour la période de huit mois terminée le 30 juin 2000, date à laquelle le financement a été remboursé.

B2B Trust
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS (suite)
31 janvier 2001 et 2000 (non vérifié)
31 octobre 2000, 1999 et 1998 (vérifié)
[Les montants des tableaux sont en milliers de dollars.]

13. INSTRUMENTS FINANCIERS

a) Juste valeur

Les montants ci-dessous constituent la juste valeur des instruments financiers inscrits ou non au bilan, valeur calculée selon les méthodes d'évaluation et les hypothèses figurant ci-après.

La juste valeur représente le montant auquel pourrait être échangé un instrument financier entre des parties consentantes. Il n'existe cependant pas de marché pour une part importante des instruments financiers de B2B Trust. En pareil cas, les justes valeurs présentées sont des estimations calculées à partir de la valeur actualisée ou d'autres techniques d'évaluation, et elles ne sont peut-être pas représentatives de la valeur de réalisation nette.

	31 janvier 2001			31 octobre 2000			31 octobre 1999		
	Valeur comptable	Juste valeur	Écart favorable (défavorable)	Valeur comptable	Juste valeur	Écart favorable (défavorable)	Valeur comptable	Juste valeur	Écart favorable (défavorable)
	(en millions de dollars)								
Actif									
Valeurs mobilières	128 \$	128 \$	— \$	127 \$	127 \$	— \$	— \$	— \$	— \$
Prêts	1 824	1 829	5	1 758	1 749	(9)	866	866	—
Passif									
Dépôts et financement reçu de la Banque Laurentienne . . .	1 977	2 010	(33)	1 976	1 982	(6)	769	769	—
Dette subordonnée	60	62	(2)	—	—	—	—	—	—
Instruments financiers dérivés .	4	50	46	4	24	20	—	—	—

La juste valeur des instruments à court terme ou assortis de caractéristiques de taux variables est considérée comme étant égale à la valeur comptable.

La juste valeur des valeurs mobilières est calculée en fonction des cours du marché ou, s'ils ne sont pas disponibles, elle est estimée à partir des cours du marché d'instruments similaires.

La juste valeur des prêts et des dépôts est estimée par actualisation des flux de trésorerie en utilisant les taux d'intérêt pratiqués sur le marché.

La juste valeur des instruments financiers dérivés est fondée sur les cours du marché ou les prix fournis par les courtiers. S'ils ne sont pas disponibles, la juste valeur est estimée à l'aide de modèles d'établissement des prix, des prix cotés pour des instruments présentant des caractéristiques semblables ou de l'actualisation des flux de trésorerie.

B2B Trust
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS (suite)
31 janvier 2001 et 2000 (non vérifié)
31 octobre 2000, 1999 et 1998 (vérifié)
[Les montants des tableaux sont en milliers de dollars.]

13. INSTRUMENTS FINANCIERS (suite)

b] Instruments financiers dérivés

Dans le cours normal des affaires, B2B Trust conclut divers contrats et prend divers engagements qui sont en cours afin de se protéger contre le risque de fluctuations des taux d'intérêt. Les divers instruments financiers dérivés énumérés dans le tableau ci-dessous se définissent comme suit :

Les swaps de taux d'intérêt donnent lieu à l'échange d'obligations de paiement d'intérêts à taux fixe ou flottant en fonction d'un montant nominal prédéterminé pour une période de temps donnée.

B2B Trust négocie aussi des instruments dérivés de capitaux propres qui servent de couverture aux dépôts indexés sur actions.

31 janvier 2001						
Montant nominal (en milliers de dollars)	En-deçà d'un an	De 1 an à 5 ans	Plus de 5 ans	Total	Juste valeur favorable	Juste valeur défavorable
Contrats de taux d'intérêt de gré à gré						
Swaps	300 000 \$	1 050 000 \$	60 000 \$	1 410 000 \$	26 967 \$	(2 275)\$
Instruments dérivés de capitaux propres	—	65 700	—	65 700	26 317	—
	300 000 \$	1 115 700 \$	60 000 \$	1 475 700 \$	52 284 \$	(2 275)\$
31 octobre 2000						
Montant nominal (en milliers de dollars)	En-deçà d'un an	De 1 an à 5 ans	Plus de 5 ans	Total	Juste valeur favorable	Juste valeur défavorable
Contrats de taux d'intérêt de gré à gré						
Swaps	300 000 \$	950 000 \$	60 000 \$	1 310 000 \$	151 \$	(4 166)\$
Instruments dérivés de capitaux propres	—	65 700	—	65 700	27 845	—
	300 000 \$	1 015 700 \$	60 000 \$	1 375 700 \$	27 996 \$	(4 166)\$

B2B Trust
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS (suite)
31 janvier 2001 et 2000 (non vérifié)
31 octobre 2000, 1999 et 1998 (vérifié)
[Les montants des tableaux sont en milliers de dollars.]

13. INSTRUMENTS FINANCIERS (suite)

c) Risque de taux d'intérêt

Le tableau ci-dessous donne les dates d'échéance et le rendement effectif moyen de la valeur comptable des actifs, des passifs et de l'avoir de l'actionnaire de B2B Trust.

	Taux flottant	De 0 à 3 mois	De 3 mois à 1 an	De 1 an à 3 ans	De 3 à 5 ans	Plus de 5 ans	Aucune sensibilité des taux d'intérêt	Total
Au 31 janvier 2001								
Actif								
Liquidités et valeurs mobilières	1 509 \$	377 411 \$	39 190 \$	11 028 \$	21 454 \$	— \$	— \$	450 592 \$
Taux	0,0 %	5,7 %	5,5 %	5,4 %	1,5 %	—	—	5,5 %
Prêts hypothécaires résidentiels	—	51 007	126 557	225 289	265 300	51 922	4 083	724 158
Taux	—	6,3 %	7,0 %	6,4 %	7,0 %	7,5 %	—	6,8 %
Prêts personnels	1 101 142	—	—	—	—	—	(1 225)	1 099 917
Taux	8,3 %	—	—	—	—	—	—	8,3 %
Immobilisations et autres actifs	—	—	—	—	—	—	27 269	27 269
Total	1 102 651	428 418	165 747	236 317	286 754	51 922	30 127	2 301 936
Taux	8,3 %	5,8 %	6,6 %	6,4 %	6,6 %	7,5 %	0,0 %	7,2 %
Passif et avoir de l'actionnaire								
Dépôts à vue et à préavis	1 779	3 206	9 618	56 837	56 837	—	—	128 277
Taux	0,1 %	0,1 %	0,1 %	0,2 %	0,2 %	—	—	0,2 %
Dépôts à terme	—	215 340	394 945	660 043	578 231	—	—	1 848 559
Taux	—	5,4 %	5,7 %	5,2 %	6,3 %	—	—	5,7 %
Autres passifs	253	25 937	58 869	15 598	15 952	—	29 515	146 124
Taux	—	1,0 %	0,8 %	5,6 %	6,1 %	—	—	1,8 %
Dette subordonnée	—	—	—	—	60 000	—	—	60 000
Taux	—	—	—	—	6,6 %	—	—	6,6 %
Avoir de l'actionnaire	—	—	—	—	—	—	118 976	118 976
Taux	—	—	—	—	—	—	—	—
Total	2 032	244 483	436 432	723 478	711 020	—	148 491	2 301 936
Taux	0,1 %	4,9 %	5,0 %	4,8 %	5,8 %	—	—	4,9 %
Swaps, montant net	—	(1 250 000)	200 000	600 000	510 000	(60 000)	—	—
Écart de sensibilité	1 100 619	(1 066 065)	(97 685)	103 839	85 734	(8 078)	(118 364)	—
Écart cumulatif	1 100 619 \$	34 554 \$	(63 131)\$	40 708 \$	126 442 \$	118 364 \$	— \$	— \$

B2B Trust
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS (suite)
31 janvier 2001 et 2000 (non vérifié)
31 octobre 2000, 1999 et 1998 (vérifié)
[Les montants des tableaux sont en milliers de dollars.]

13. INSTRUMENTS FINANCIERS (suite)

	Taux flottant	De 0 à 3 mois	De 3 mois à 1 an	De 1 an à 3 ans	De 3 à 5 ans	Plus de 5 ans	Aucune sensibilité des taux d'intérêt	Total
Au 31 octobre 2000								
Actif								
Liquidités et valeurs mobilières	348 \$	297 386 \$	175 000 \$	10 970 \$	21 131 \$	— \$	— \$	504 835 \$
Taux	0,0 %	5,5 %	5,9 %	5,4 %	1,5 %	—	—	5,5 %
Prêts hypothécaires résidentiels	—	50 362	129 782	229 504	221 579	53 602	1 043	685 872
Taux	—	6,2 %	7,0 %	6,4 %	6,8 %	7,5 %	—	6,7 %
Prêts personnels	1 073 665	—	—	—	—	—	(1 150)	1 072 515
Taux	8,3 %	—	—	—	—	—	—	8,3 %
Immobilisations et autres actifs	—	—	—	—	—	—	30 458	30 458
Total	1 074 013	347 748	304 782	240 474	242 710	53 602	30 351	2 293 680
Taux	8,3 %	5,6 %	6,4 %	6,4 %	6,3 %	7,5 %	—	7,1 %
Passif et avoir de l'actionnaire								
Dépôts à vue et à préavis	1 285	6 913	20 738	47 582	48 644	—	—	125 162
Taux	0,1 %	0,1 %	0,1 %	0,1 %	0,1 %	—	—	0,1 %
Dépôts à terme	—	150 812	462 826	669 594	567 582	—	—	1 850 814
Taux	—	5,2 %	5,7 %	5,2 %	6,3 %	—	—	5,7 %
Autres passifs	1 738	21 847	54 485	14 151	14 286	—	37 430	143 937
Taux	—	0,6 %	0,9 %	5,6 %	6,1 %	—	—	1,6 %
Avoir de l'actionnaire	—	—	—	—	—	—	173 767	173 767
Taux	—	—	—	—	—	—	—	—
Total	3 023	179 572	538 049	731 327	630 512	—	211 197	2 293 180
Taux	0,1 %	4,4 %	5,0 %	4,9 %	5,8 %	—	—	4,7 %
Swaps, montant net	—	(1 190 000)	300 000	500 000	450 000	(60 000)	—	—
Écart de sensibilité	1 070 990	(1 021 824)	66 733	9 147	62 198	(6 398)	(180 846)	—
Écart cumulatif	1 070 990 \$	49 166 \$	115 899 \$	125 046 \$	187 244 \$	180 826 \$	— \$	— \$

B2B Trust
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS (suite)
31 janvier 2001 et 2000 (non vérifié)
31 octobre 2000, 1999 et 1998 (vérifié)
[Les montants des tableaux sont en milliers de dollars.]

13. INSTRUMENTS FINANCIERS (suite)

	Taux flottant	De 0 à 3 mois	De 3 mois à 1 an	De 1 an à 3 ans	De 3 à 5 ans	Plus de 5 ans	Aucune sensibilité des taux d'intérêt	Total
Au 31 octobre 1999								
Actif								
Prêts personnels	867 595 \$	— \$	— \$	— \$	— \$	— \$	(1 150)\$	866 445 \$
Taux	7,1 %	—	—	—	—	—	—	7,1 %
Immobilisations et autres actifs	—	—	—	—	—	—	12 189	12 189
Total	867 595	—	—	—	—	—	11 039	878 634
Taux	7,1 %	—	—	—	—	—	—	7,1 %
Passif et avoir de l'actionnaire								
Dépôts	—	7 148	21 442	58 985	39 324	—	—	126 899
Taux	—	1,1 %	0,2 %	0,2 %	0,2 %	—	—	0,3 %
Financement reçu de la Banque Laurentienne	867 595	(7 148)	(21 442)	(58 985)	(39 324)	(98 117)	—	642 579
Taux	5,0 %	(5,5 %)	(5,5 %)	(5,5 %)	(5,5 %)	4,4 %	—	5,01 %
Autres passifs	—	—	—	—	—	—	21 293	21 293
Taux	—	—	—	—	—	—	—	—
Investissement net de la Banque Laurentienne . .	—	—	—	—	—	—	87 863	87 863
Taux	—	—	—	—	—	—	—	—
Total	867 595	—	—	—	—	(98 117)	109 156	878 634
Taux	5,0 %	—	—	—	—	4,4 %	—	3,7 %
Écart de sensibilité	—	—	—	—	—	98 117	(98 117)	—
Écart cumulatif	— \$	— \$	— \$	— \$	— \$	98 117 \$	— \$	— \$

Les actifs et passifs sont présentés à la date de l'échéance ou de la réévaluation contractuelle, selon la plus rapprochée des deux, compte tenu des remboursements ou des remboursements anticipés estimatifs, à l'exception de ce qui suit :

- Les prêts et les dépôts pour lesquels les taux d'intérêt ne sont pas indexés à un taux précis et qui peuvent ne pas être sensibles aux variations des taux du marché sont classés en fonction de l'évolution historique de leur sensibilité.
- Les valeurs mobilières détenues aux fins de la gestion actif-passif sont classées en fonction de l'échéance du passif correspondant.

B2B Trust
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS (suite)
31 janvier 2001 et 2000 (non vérifié)
31 octobre 2000, 1999 et 1998 (vérifié)
[Les montants des tableaux sont en milliers de dollars.]

14. ENGAGEMENTS ET ÉVENTUALITÉS

a] Contrats de location-exploitation

B2B Trust a conclu avec la Banque Laurentienne des contrats locatifs visant des locaux à bureaux. Les engagements minimaux futurs relatifs à ces contrats de location au 31 janvier 2001 sont les suivants :

2002	798 \$
2003	702
2004	645
2005	643
2006	622
Par la suite	1 238
	<u>4 648 \$</u>

b] Litige

B2B Trust est engagée dans diverses poursuites judiciaires en cours découlant du cours normal de ses activités. La direction considère que le passif éventuel total résultant de ces poursuites est négligeable.

15. GESTION DU RISQUE

Gestion du risque de marché

La responsabilité des politiques relatives à la gestion du risque de marché incombe au conseil d'administration, qui délègue à la direction les tâches de définir, de différencier et d'appliquer les paramètres. Les politiques et méthodes de gestion du risque de marché sont examinées chaque année par le comité de vérification et approuvées par le conseil d'administration.

Gestion du risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt est le risque que survienne une perte financière en raison de la fluctuation des taux d'intérêt, c'est-à-dire le risque que le coût des fonds soit supérieur au revenu d'intérêt. B2B Trust a fixé des limites afin de protéger ses revenus contre le risque de taux d'intérêt; la gestion de ce risque exige une surveillance rigoureuse de l'écart quant à l'échéance des éléments d'actif et de passif. Ces postes sont examinés chaque semaine par le Comité de gestion de l'actif et du passif de la Banque Laurentienne, qui surveille la sensibilité en ce qui a trait aux taux d'intérêt prévus et qui recommande à la direction des couvertures contre les risques causés par des fluctuations négatives ou imprévues des taux d'intérêt.

Gestion du risque de crédit

Le risque de crédit est le risque de perte résultant de l'incapacité d'une contrepartie de respecter entièrement ses obligations contractuelles ou financières à l'endroit de B2B Trust. Le comité de gestion du risque du conseil d'administration supervise la gestion du risque de crédit.

Les politiques de gestion du risque de crédit adoptées par B2B Trust visent l'approbation de crédit par niveau d'autorité, l'attribution de cotes de risque, la gestion des prêts douteux, la création de provision générales et spécifiques, la tarification en fonction du risque et une politique environnementale.

Les règles de limite de crédit sont approuvées par le comité de gestion du risque du conseil d'administration. Au moyen de divers mécanismes et politiques, B2B Trust assure un suivi rigoureux de son portefeuille de prêts, ce qui inclut la révision systématique des divers types de dossiers, des systèmes de mise à jour de cotes de risque et l'analyse de la tarification. Chaque mois, la direction révisé la situation des prêts douteux et procède à un suivi des prêts en défaut depuis 90 jours et plus.

Gestion du risque de liquidités

Le risque de liquidités est le risque que survienne une perte si B2B Trust ne dispose pas des liquidités suffisantes, au moment approprié, afin de respecter tous ses engagements de sorties de fonds. La gestion efficace des liquidités est essentielle pour maintenir la confiance du marché

B2B Trust
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS (suite)
31 janvier 2001 et 2000 (non vérifié)
31 octobre 2000, 1999 et 1998 (vérifié)
[Les montants des tableaux sont en milliers de dollars.]

15. GESTION DU RISQUE (suite)

et protéger le capital de B2B Trust. B2B Trust met en œuvre une politique prudente de gestion des liquidités qui lui assure de remplir en tout temps ses engagements. Elle porte une attention particulière aux échéances de dépôts et de prêts ainsi qu'aux disponibilités et aux exigibilités de fonds, tout en respectant les exigences statutaires qui s'appliquent à elle.

B2B Trust veille à constituer un volume stable de dépôts de base ainsi qu'à diversifier ses sources de financement à l'aide d'un certain nombre de contrôles et de limites. En particulier, elle évalue et prévoit ses engagements afin de s'assurer qu'un minimum d'actifs liquides de qualité soit immédiatement disponible, pour parer à toute éventualité.

Gestion du risque d'exploitation

Le risque d'exploitation est la possibilité que survienne une perte en raison d'une lacune des systèmes d'information, de traitement des opérations, de règlement et de conformité aux lois. Ce risque peut être attribuable à des déficiences du système, à des carences dans les procédures, à la non-optimisation d'investissements, à l'erreur humaine, à des catastrophes naturelles ou à des activités criminelles.

B2B Trust s'efforce de réduire le risque d'exploitation au minimum en veillant à ce que toutes ses unités opérationnelles aient l'infrastructure, le personnel, les systèmes et les contrôles appropriés. B2B Trust s'appuie sur une équipe de direction compétente et expérimentée, qui a mis en place des politiques et des contrôles assurant une séparation efficace des responsabilités ainsi qu'un processus de vérification de l'exploitation indépendant.

Après la restructuration, plusieurs de ces activités de gestion du risque ont été imparties à la Banque Laurentienne.

16. FAITS POSTÉRIEURS À LA DATE DU BILAN

Options d'achat d'actions

Le 4 décembre 2000, B2B Trust a obtenu l'approbation du conseil d'administration relativement à la constitution d'un régime d'options d'achat d'actions (le « régime d'options d'achat d'actions ») à l'intention des administrateurs, des dirigeants et d'autres employés clés ainsi qu'à celle d'autres fournisseurs de services, y compris les administrateurs et les dirigeants de la Banque Laurentienne (les « fournisseurs de services »). Au 4 décembre 2000, 1 845 035 actions ordinaires (compte tenu du regroupement d'actions décrit ci-après) ont été réservées aux fins d'émission dans le cadre du régime d'options d'achat d'actions, ce qui représente 10 % de la totalité des actions ordinaires émises et en circulation au 4 décembre 2000.

Après le premier appel public à l'épargne de B2B Trust (le « PAPE »), le prix d'exercice des options sera égal à la moyenne des cours moyens pondérés au parquet de la Bourse mentionné aux présentes au cours des cinq jours de bourse précédant la date où les options sont octroyées. Le prix d'exercice des options initialement octroyées sera le prix d'émission de l'action ordinaire dans le cadre du PAPE.

Les options sont acquises à un taux de 33 ⅓ % par année au cours de la période commençant deux ans après la date de l'octroi. Les options viennent à échéance au plus tard dix ans après la date de l'octroi. Au 4 décembre 2000, aucune option n'avait été octroyée. Au 2001, 936 500 options ont été octroyées dans le cadre du régime d'options d'achat d'actions.

Restructuration du capital

Le 28 décembre 2000, B2B Trust a restructuré son capital de la manière suivante :

- le compte de capital déclaré tenu pour les actions ordinaires a été réduit de 60 000 000 \$;
- une dette subordonnée de 60 000 000 \$ a été émise à la Banque Laurentienne; cette dette consiste en une obligation directe non garantie de B2B Trust et elle est subordonnée, quant au droit de paiement, aux créances des déposants de B2B Trust. Tout rachat ou toute résiliation de la dette subordonnée doit être approuvé(e) par le Bureau du surintendant des institutions financières du Canada. La dette subordonnée porte intérêt à 6,60 %, taux qui sera révisé en décembre 2005 et établi au taux des acceptations bancaires de 90 jours majoré de 1,25 %. Cette dette vient à échéance en décembre 2010 et est remboursable au pair à compter de décembre 2005.

Regroupement d'actions

Le 5 février 2001, les actions ordinaires émises et en circulation ont été regroupées à raison de trois pour une, ce qui a entraîné la réduction du nombre d'actions ordinaires émises en circulation avant le PAPE, qui est passé de 55 351 066 à 18 450 355,33. Dans les présents états financiers, chaque fois qu'il est fait mention du nombre des actions en circulation et des montant par action, les chiffres ont été ajustés pour tenir compte du regroupement d'actions ordinaires susmentionné.

B2B Trust
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS (suite)
31 janvier 2001 et 2000 (non vérifié)
31 octobre 2000, 1999 et 1998 (vérifié)
[Les montants des tableaux sont en milliers de dollars.]

16. FAITS POSTÉRIEURS À LA DATE DU BILAN (suite)

Premier appel public à l'épargne

Aux termes d'une convention de prise ferme datée du 2001, B2B Trust procède à son PAPE visant actions ordinaires au prix de \$ l'action, lequel, déduction faite de la commission des preneurs fermes et des frais d'émission estimatifs, dégagera un produit net de \$ pour B2B Trust. Le produit net du placement doit être utilisé comme suit :

- millions de dollars seront versés sous forme de dividende à la Banque Laurentienne; et
- le solde servira à combler les besoins généraux de l'entreprise, y compris à soutenir la base de la première catégorie de fonds propres et à effectuer des acquisitions et placements stratégiques éventuels dans des entreprises ou de la technologie connexes.

Bon de souscription à des fins de bienfaisance

B2B Trust a autorisé l'émission, au moment de la clôture de son PAPE, d'un bon de souscription d'actions (« bon de souscription à des fins de bienfaisance ») à la Fondation de The Hospital for Sick Children (« FHSC ») sans contrepartie. Le bon de souscription à des fins de bienfaisance est incessible, peut être exercé en tout temps au plus tard à la date qui correspond au dixième anniversaire de la clôture du PAPE et donne droit à la FHSC d'acquérir 5 000 actions ordinaires du capital de B2B Trust à un prix d'achat de \$ par action.

RAPPORT SUR LA COMPILATION

Aux administrateurs de B2B Trust

Nous avons procédé à un examen portant uniquement sur la compilation du bilan pro forma de B2B Trust au 31 octobre 2000 et de l'état des résultats pro forma pour l'exercice terminé le 31 octobre 2000 ci-joints, qui ont été préparés uniquement pour inclusion dans le prospectus relatif à la vente et au placement d'actions ordinaires de B2B Trust. À notre avis, le bilan et l'état des résultats pro forma ont été compilés correctement pour tenir compte de la restructuration, du projet de restructuration du capital, du premier appel public à l'épargne visant des actions ordinaires ainsi que des autres hypothèses décrites aux notes 1, 2 et 3 des présents états financiers pro forma.

Montréal, Canada

Le • 2001

(signé) •

Comptables agréés

B2B TRUST
BILAN PRO FORMA
Au 31 octobre 2000
(en milliers de dollars)

	B2B Trust (vérifié)	Ajustements pro forma (non vérifié)	Notes	Bilan pro forma de B2B Trust (non vérifié)
ACTIF				
Dépôts auprès de banques	378 249 \$	— \$		378 249 \$
Valeurs mobilières	126 586	●	2	●
Prêts				
Personnels	1 072 515	—		1 072 515
Hypothécaires résidentiels	685 872	—		685 872
Prêts	1 758 387	—		1 758 387
Immobilisations	2 681	—		2 681
Autres actifs	27 777	●	2	●
	<u>2 293 680 \$</u>	<u>● \$</u>		<u>● \$</u>
PASSIF ET AVOIR DES ACTIONNAIRES				
Passif				
Dépôts	1 975 976 \$	— \$		1 975 976 \$
Autres passifs	143 937	—		143 937
	<u>2 119 913</u>	<u>—</u>		<u>2 119 913</u>
Dette subordonnée	—	60 000	2	60 000
	<u>2 119 913</u>	<u>60 000</u>		<u>2 179 913</u>
Avoir des actionnaires				
Actions ordinaires	134 094	●	2	●
Surplus d'apport	30 609	●	2	●
Bénéfices non répartis	9 064	●	2	●
	<u>173 767</u>	<u>●</u>		<u>●</u>
	<u>2 293 680 \$</u>	<u>● \$</u>		<u>● \$</u>

Au nom du conseil d'administration,

(signé) GEORGES HÉBERT
Administrateur

(signé) MARGOT NORTHEY
Administratrice

Voir les notes afférentes aux états financiers pro forma.

B2B TRUST
ÉTAT DES RÉSULTATS PRO FORMA
Exercice terminé le 31 octobre 2000
(en milliers de dollars, sauf les montants par action)

	B2B Trust	Ajustements	Notes	État des
	(vérifié)	pro forma		résultats pro
		(non vérifié)		forma de
				B2B Trust
				(non vérifié)
Revenu d'intérêt				
Prêts	126 526 \$	921 \$	3 i), ii)	127 447 \$
Valeurs mobilières	7 531	5 063	3 iii)	12 594
Dépôts	16 886	1 895	3 iv)	18 781
	<u>150 943</u>	<u>7 879</u>		<u>158 822</u>
Frais d'intérêt				
Dépôts	70 488	29 796	3 v), vi)	100 284
Financement reçu de la Banque Laurentienne du Canada	26 986	(26 986)	3 v)	—
Dette subordonnée	—	3 960	3 vii)	3 960
	<u>97 474</u>	<u>6 770</u>		<u>104 244</u>
Revenu net d'intérêt	<u>53 469</u>	<u>1109</u>		<u>54 578</u>
Autres revenus				
REER autogérés	11 194	—		11 194
Dépôts	1 529	—		1 529
Divers	733	(341)	3 ii)	392
	<u>13 456</u>	<u>(341)</u>		<u>13 115</u>
Montant net des intérêts et autres revenus	<u>66 925</u>	<u>768</u>		<u>67 693</u>
Provision pour pertes sur prêts	200	—		200
	<u>66 725</u>	<u>768</u>		<u>67 493</u>
Frais autres que d'intérêt				
Salaires et avantages sociaux	12 861	(334)	3 viii)	12 527
Locaux et matériel	7 283	—		7 283
Divers	17 226	610	3 ix)	17 836
	<u>37 370</u>	<u>276</u>		<u>37 646</u>
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	<u>29 355</u>	<u>492</u>		<u>29 847</u>
Impôts sur les bénéfices	13 666	229	3 x)	13 895
Bénéfice net	<u>15 689 \$</u>	<u>263 \$</u>		<u>15 952 \$</u>
Bénéfice par action en circulation	<u>0,85 \$</u>		4	<u>● \$</u>
Bénéfice dilué par action	<u>● \$</u>			<u>● \$</u>
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation (en milliers)	<u>18 450</u>		4	<u>●</u>

Voir les notes afférentes aux états financiers pro forma.

B2B TRUST
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS PRO FORMA
Au 31 octobre 2000 et pour l'exercice terminé à cette date
(Les montants des tableaux sont en milliers de dollars.)
(non vérifié)

1. MODE DE PRÉSENTATION

Le 1^{er} mars 2000, la Banque Laurentienne du Canada (la « Banque Laurentienne ») a acquis la totalité des actions ordinaires émises et en circulation de la Compagnie de fiducie Sun Life (« CFSL »). Après l'acquisition de CFSL, la Banque Laurentienne a entrepris une restructuration importante de sa division des services financiers aux intermédiaires (la « restructuration »), comme il est décrit en détails à la note 1 afférente aux états financiers vérifiés de B2B Trust.

Les principales étapes de la restructuration, qui a pris fin le 4 juillet 2000, sont les suivantes :

1. CFSL a transféré son portefeuille de prêts d'environ 1,7 milliard de dollars à la Banque Laurentienne à la valeur comptable nette. Les liquidités, valeurs mobilières et dépôts des clients de CFSL n'ont pas été transférés à la Banque Laurentienne. La valeur comptable de ces actifs et passifs résiduels donne effet à la répartition de la juste valeur du prix d'achat effectuée par la Banque Laurentienne, répartition décrite à la note 2 afférente aux états financiers de B2B Trust au 31 octobre 2000.
2. La Banque Laurentienne a transféré l'entreprise cédée (terme défini dans les états financiers vérifiés de B2B Trust) à CFSL à la valeur comptable nette, soit environ 0,9 milliard de dollars. La contrepartie versée par CFSL comprenait un montant au comptant ainsi que 333,33 actions ordinaires (compte tenu du regroupement des actions ordinaires à raison de trois pour une) d'une valeur nominale..
3. La Banque Laurentienne a transféré à CFSL un portefeuille de prêts hypothécaires résidentiels assurés par la SCHL à la valeur comptable nette d'environ 0,7 milliard de dollars.

Les états financiers pro forma ont été compilés par la direction d'après les états financiers vérifiés, y compris les notes afférentes, de B2B Trust au 31 octobre 2000 et pour l'exercice terminé à cette date. Les états financiers pro forma devraient être lus avec ces états financiers.

Les présents états financiers sont dressés de la manière suivante :

- a) Le bilan pro forma au 31 octobre 2000 a été préparé de manière à tenir compte de la restructuration du capital et du premier appel public à l'épargne visant des actions ordinaires décrits à la note 2 comme s'ils s'étaient produits le 31 octobre 2000.
- b) L'état des résultats pro forma pour l'exercice terminé le 31 octobre 2000 a été préparé de manière à tenir compte de la restructuration susmentionnée, de la restructuration du capital et du premier appel public à l'épargne visant des actions ordinaires décrits à la note 2, comme s'ils avaient eu lieu le 31 octobre 1999, ainsi que des ajustements pro forma décrits à la note 3.

Les états financiers pro forma ne visent pas à refléter les résultats d'exploitation qui auraient été obtenus si la restructuration susmentionnée, si le projet de restructuration du capital décrit à la note 2 et si les autres ajustements pro forma décrits à la note 3 avaient été menés à terme aux dates indiquées, et ils ne sont pas nécessairement représentatifs des résultats d'exploitation que B2B Trust pourrait obtenir dans l'avenir. Par conséquent, l'état des résultats pro forma n'a pas été ajusté pour tenir compte des synergies d'exploitation pouvant survenir par suite de la combinaison des activités ou de modifications éventuelles de l'exploitation.

2. RESTRUCTURATION DU CAPITAL ET PREMIER APPEL PUBLIC À L'ÉPARGNE

Avant son premier appel public à l'épargne, B2B Trust a réduit de 60 000 000 \$ le compte de capital déclaré tenu pour les actions ordinaires et émis à la Banque Laurentienne une dette subordonnée de 60 000 000 \$.

B2B Trust a l'intention de réunir ● \$ en émettant ● actions ordinaires dans le cadre de son premier appel public à l'épargne. Le produit net est estimé à ● \$, déduction faite des frais d'émission. Les impôts sur les bénéfices futurs liés aux frais d'émission sont évalués approximativement à ● \$. Le produit net du placement doit servir à payer un dividende de ● \$ à la Banque Laurentienne, et le solde doit être investi temporairement dans des valeurs mobilières. Aux fins de la préparation du bilan pro forma au 31 octobre 2000, une tranche du dividende de ● \$ a été portée en réduction du surplus d'apport afin d'en diminuer le solde à néant, et le reste a été imputé aux bénéfices non répartis.

3. HYPOTHÈSES PRO FORMA

i] Prêts hypothécaires acquis auprès de la Banque Laurentienne

Le revenu d'intérêt sur les prêts hypothécaires achetés de la Banque Laurentienne a augmenté de 28 759 000 \$ pour la période du 1^{er} novembre 1999 au 3 juin 2000, date à laquelle les prêts hypothécaires ont été acquis, le taux de rendement moyen du portefeuille de prêts étant de 6,72 % pour la période.

B2B TRUST
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS PRO FORMA (suite)
Au 31 octobre 2000 et pour l'exercice terminé à cette date
(Les montants des tableaux sont en milliers de dollars.)
(non vérifié)

3. HYPOTHÈSES PRO FORMA (suite)

ii] Prêts hypothécaires de CFSL transférés à la Banque Laurentienne

Le revenu d'intérêt sur les prêts hypothécaires de CFSL transférés à la Banque Laurentienne a été réduit de 27 838 000 \$, en fonction de l'intérêt réel s'appliquant au portefeuille des prêts hypothécaires de CFSL du 1^{er} mars 2000 au 30 juin 2000, date à laquelle les prêts ont été transférés à la Banque Laurentienne.

Les frais liés aux prêts hypothécaires, y compris les autres revenus, ont été réduits de 341 000 \$, d'après les frais hypothécaires réels liés au portefeuille de prêts hypothécaires de CFSL du 1^{er} mars 2000 au 3 juin 2000, date à laquelle les prêts ont été transférés à la Banque Laurentienne.

iii] Valeurs mobilières de CFSL

Le revenu d'intérêt sur les valeurs mobilières a été augmenté de 5 063 000 \$ pour la période de quatre mois terminée le 29 février 2000, en fonction du rendement moyen du portefeuille des valeurs mobilières de CFSL, soit 5,86 % pour la période de quatre mois terminée le 29 février 2000.

iv] Dépôts auprès de banques

Le revenu d'intérêt tiré des dépôts auprès de banques a été augmenté de 1 895 000 \$ pour la période de huit mois terminée le 30 juin 2000, afin de tenir compte du placement net des liquidités au cours de cette période dans des bons du Trésor à échéance de 30 jours du gouvernement du Canada portant intérêt à un taux moyen de 4,79 % pour la période de huit mois terminée le 30 juin 2000.

v] Dépôts provenant de CFSL

Les frais d'intérêt sur le portefeuille de dépôts supplémentaire de CFSL qui a été pris en charge ont été augmentés de 31 572 000 \$ pour la période de quatre mois terminée le 29 février 2000, selon le rendement moyen du portefeuille de dépôts de CFSL, soit 5,69 %, pour la période de quatre mois terminée le 29 février 2000.

Des frais d'intérêts totalisant 26 986 000 \$ liés au financement reçu de la Banque Laurentienne ont été éliminés pour refléter le remplacement de ce financement par les dépôts de CFSL.

vi] Gestion du risque de taux d'intérêt

Les frais d'intérêts liés aux dépôts ont été réduits de 1 776 000 \$ pour la période de sept mois terminée le 31 mai 2000 afin de tenir compte de la conclusion d'une série de swaps de taux d'intérêt après la restructuration comme s'ils avaient été conclus le 31 octobre 1999.

vii] Émission d'une dette subordonnée

Des ajustements ont été apportés pour tenir compte de l'émission d'une dette subordonnée de 60 000 000 \$ à la Banque Laurentienne, comme il est décrit à la note 2, au 31 octobre 1999.

Les frais d'intérêt sur la dette subordonnée ont été augmentés de 3 960 000 \$ pour l'exercice terminé le 31 octobre 2000, à un taux d'intérêt annuel de 6,60 %.

viii] Frais autres que d'intérêt — salaires et avantages sociaux

Les salaires et avantages sociaux liés à l'administration des prêts hypothécaires de CFSL, y compris les revenus autres que d'intérêt, ont été réduits de 334 000 \$ par rapport aux salaires et avantages sociaux réellement payés du 1^{er} mars 2000 au 3 juin 2000, date à laquelle les prêts ont été transférés à la Banque Laurentienne.

ix] Frais autres que d'intérêt — divers

La Banque Laurentienne offre divers services à B2B Trust, notamment les ressources humaines, le régime de retraite et les avantages sociaux, la planification fiscale et les déclarations d'impôt, la comptabilité, les relations publiques, la recherche et le développement en matière de technologie, les systèmes bancaires, les systèmes informatiques et le bureau administratif. Plusieurs de ces services ont aussi été fournis par la Fiducie de la Financière Sun Life au cours de la période d'intégration. La banque continuera d'offrir ces services à B2B Trust, en plus des produits et services bancaires requis pour les affaires de B2B Trust. Les états financiers pro forma comprennent les ajustements suivants :

- a) La Banque Laurentienne fournit des services de gestion à B2B trust relativement au portefeuille de prêts hypothécaires résidentiels acquis par B2B Trust auprès de la Banque Laurentienne. La Banque Laurentienne reçoit des honoraires mensuels équivalant à 21 points de base du montant en capital total des prêts hypothécaires alors en cours, soit approximativement 1 026 000 \$ pour la période du 1^{er} novembre 1999 au 3 juin 2000.

B2B TRUST
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS PRO FORMA (suite)
Au 31 octobre 2000 et pour l'exercice terminé à cette date
(Les montants des tableaux sont en milliers de dollars.)
(non vérifié)

3. HYPOTHÈSES PRO FORMA (suite)

- b) B2B Trust paie à la Banque Laurentienne des frais annuels pour couvrir les coûts liés à la technologie et au traitement requis pour le portefeuille de dépôts de CFSL pris en charge, qui s'élève approximativement à 605 000 \$ pour la période de quatre mois terminée le 29 février 2000 en fonction du coût moyen de la Banque Laurentienne pour ces services.
- c) Les primes d'assurance de la Société d'assurance-dépôts du Canada (SADC) ont rapport au portefeuille de dépôts de CFSL pris en charge, qui s'élève à 248 000 \$ pour la période de quatre mois terminée le 29 février 2000, sont comprises dans *Divers*.
- d) Les frais divers autres que d'intérêt ont été réduits de 1 269 000 \$ en fonction des frais de services réels payés à la Fiducie de la Financière Sun Life dans le cadre de l'administration des prêts hypothécaires de CFSL transférés à la Banque Laurentienne.

x] Impôts sur les bénéfices

Les impôts sur les bénéfices ont été déterminés en fonction du taux d'imposition effectif en vigueur pour les sociétés, pour l'exercice terminé le 31 octobre 2000, à savoir 46,6 %.

4. BÉNÉFICE PAR ACTION

Avant le premier appel public à l'épargne, B2B Trust a regroupé ses actions ordinaires à raison de trois pour une, ce qui entraînera la réduction du nombre d'actions ordinaires émises et en circulation de 55 351 066 à 18 450 355,33.

Le bénéfice par action de l'exercice terminé le 31 octobre 2000 tient compte du regroupement des actions susmentionné et il est calculé d'après le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires qui seraient en circulation si la restructuration décrite à la note 1, la restructuration du capital et le premier appel public à l'épargne visant des actions ordinaires décrits à la note 2 ainsi que les ajustements pro forma décrits à la note 3 avaient eu lieu le 31 octobre 1999.

ATTESTATION DE B2B TRUST ET DU PROMOTEUR

Le 17 avril 2001

Le présent prospectus ne contient aucune information fausse ou trompeuse, au sens de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec) et du *Règlement sur les valeurs mobilières* adopté en vertu de celle-ci, susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du placement et constitue un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants se rapportant aux titres offerts par le présent prospectus, selon les exigences de la partie 9 de la *Securities Act* (Colombie-Britannique), de la partie 8 de la *Securities Act* (Alberta), de la partie XI de *The Securities Act, 1988* (Saskatchewan), de la partie VII de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Manitoba), de la partie XV de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario), de l'article 63 de la *Securities Act* (Nouvelle-Écosse), de l'article 13 de la *Loi sur la protection contre les fraudes en matière de valeurs* (Nouveau-Brunswick), de la partie II de la *Securities Act* (Île-du-Prince-Édouard) et de la partie XIV de *The Securities Act, 1990* (Terre-Neuve) et de leurs règlements d'application respectifs.

(Signé) HENRI-PAUL ROUSSEAU
Président et chef de la direction

(Signé) BERNARD PICHÉ
Cochef de la direction et
chef de la direction financière

Au nom du conseil d'administration

(Signé) GEORGES HÉBERT
Administrateur

(Signé) MARGOT NORTHEY
Administratrice

BANQUE LAURENTIENNE DU CANADA (en tant que promoteur)

(Signé) HENRI-PAUL ROUSSEAU
Président et chef de la direction

(Signé) ROBERT CARDINAL
Vice-président exécutif et
chef de la direction financière

Au nom du conseil d'administration

(Signé) JACQUES PERRON
Administrateur

(Signé) RAYMOND McMANUS
Administrateur

ATTESTATION DES PRENEURS FERMES

Le 17 avril 2001

À notre connaissance, le présent prospectus ne contient aucune information fausse ou trompeuse, au sens de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec) et du *Règlement sur les valeurs mobilières* adopté en vertu de celle-ci, susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du placement et, au mieux de notre connaissance, information et croyance, le texte ci-dessus constitue un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants se rapportant aux titres offerts par le présent prospectus, selon les exigences de la partie 9 de la *Securities Act* (Colombie-Britannique), de la partie 8 de la *Securities Act* (Alberta), de la partie XI de *The Securities Act, 1988* (Saskatchewan), de la partie VII de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Manitoba), de la partie XV de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario), de l'article 64 de la *Securities Act* (Nouvelle-Écosse), de l'article 13 de la *Loi sur la protection contre les fraudes en matière de valeurs* (Nouveau-Brunswick), de la partie II de la *Securities Act* (Île-du-Prince-Édouard) et de la partie XIV de *The Securities Act, 1990* (Terre-Neuve) et de leurs règlements d'application respectifs.

SCOTIA CAPITAUX INC.

Par : (signé) SARAH B. KAVANAGH

BMO NESBITT BURNS INC.

Par : (signé) LUC BACHAND

FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE INC.

Par : (signé) IAN MCPHERSON

**VALEURS MOBILIÈRES BANQUE
LAURENTIENNE INC.**

Par : (signé) MICHEL RICHARD

MERRILL LYNCH CANADA INC.

Par : (signé) ÉRIC GIROUX

RBC VALEURS MOBILIÈRES INC.

Par : (signé) LINDA BOULANGER

DUNDEE SECURITIES CORPORATION

Par : (signé) DAVID G. ANDERSON

La liste ci-dessous comprend le nom de chaque personne physique ou morale ayant une participation directe ou indirecte d'au moins 5 % dans le capital de :

SCOTIA CAPITAUX INC. : filiale en propriété exclusive d'une banque à charte canadienne; et

VALEURS MOBILIÈRES BANQUE LAURENTIENNE INC. : filiale en propriété exclusive de la Banque Laurentienne.

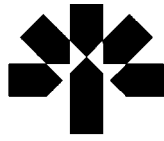
BMO NESBITT BURNS INC. : filiale en propriété exclusive de la Corporation BMO Nesbitt Burns Limitée, filiale indirecte détenue majoritairement par une banque à charte canadienne;

MERRILL LYNCH CANADA INC. : filiale en propriété exclusive indirecte de Merrill Lynch & Co., Inc.;

FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE INC. : filiale en propriété exclusive indirecte d'une banque à charte canadienne;

RBC DOMINION VALEURS MOBILIÈRES INC. : filiale en propriété exclusive d'une banque à charte canadienne; et

DUNDEE SECURITIES CORPORATION : filiale en propriété exclusive de Dundee Wealth Management Inc.



B2B TRUST
