

Nous sommes là pour vous faciliter la tâche

Ces huit mots de la page couverture du rapport annuel – Nous sommes là pour vous faciliter la tâche – témoignent de la culture, de l'attitude et des stratégies de la Banque TD ainsi que de notre engagement envers les clients, engagement à leur rendre la vie plus facile en leur fournissant les produits et services financiers qu'ils désirent, où et quand ils le désirent, ainsi que les conseils et l'aide nécessaires pour gérer leurs affaires financières, et ce, de la manière la plus simple, commode et rentable qui soit.

Nous avons remanié les activités du Groupe Financier Banque TD afin d'y parvenir.

Nous savons qu'en facilitant la tâche aux clients, nous stimulerons la croissance de nos activités et créerons de la valeur pour les actionnaires.

Tout en rendant les opérations bancaires plus faciles et en augmentant la valeur, nous avons obtenu d'excellents résultats en 1997. Le revenu par action a en effet progressé de 20% pour s'établir à \$3.54, et le rendement de l'avoir a atteint 16.6% contre 15.4% en 1996. Le revenu net a augmenté à \$1,088 millions et, par conséquent, le total des impôts et taxes a grimpé de 47% pour atteindre \$1,106 millions; 83% de ces impôts et taxes (impôts sur le revenu, impôt et taxe sur le capital et charges sociales) ont été versés au Canada, bien que 30% de notre revenu ait été gagné à l'étranger. En 1997, nous avons presque doublé nos dons de bienfaisance. Qui plus est, le programme de dons de la Banque sera établi en fonction de 1.25% du profit après impôts et taxes sur une moyenne mobile de cinq ans. Ainsi, la progression des profits ira de pair avec celle des dons, lesquels sont affectés à d'importantes initiatives comme celles décrites à la page «La Banque au sein de la collectivité» suivant ce message.

Nos revenus records sont attribuables dans une large mesure au raffermissement de l'économie et au regain de confiance de la part des consommateurs au Canada – principalement en Ontario, le plus important marché de la Banque. La croissance exceptionnelle réalisée dans les secteurs d'activité où nous visions à prendre de l'expansion et les progrès que nous avons marqués vers l'atteinte de nos objectifs à long terme sont particulièrement dignes de mention.

Accélération de la croissance en 1997

Dans le rapport du dernier exercice, nous avons déclaré que nous étions en train d'augmenter nos placements dans les secteurs à croissance et à rendement élevés où nous sommes convaincus de réussir.

À cette fin, nous avons structuré le Groupe Financier Banque TD afin de nous concentrer sur chacun des secteurs d'activité – ayant une gestion, des ressources et des stratégies distinctes (décrits dans la Revue des activités de la Banque) – et nous avons établi trois priorités stratégiques :

- investissement dans nos services de gestion de patrimoine;
- repositionnement de notre réseau de services de détail;
- expansion de notre courtier en valeurs mobilières, Valeurs Mobilières TD.



Certains des principaux produits et services que la Banque offre aux clients sont décrits dans le rapport annuel – ils sont la preuve que «Nous sommes là pour vous faciliter la tâche».

En 1997, nous avons réalisé des progrès considérables dans l'atteinte de chacune de ces priorités :

Investissement dans nos services de gestion de patrimoine

Du fait des changements démographiques, particulièrement le vieillissement de la génération issue du baby-boom, la gestion du patrimoine est devenue le secteur de croissance des services financiers de détail. La Banque a rapidement pris de l'expansion afin de répondre aux besoins des clients de ce secteur. En 1997, nous avons inscrit des gains exceptionnels grâce à la croissance interne et à l'essor de nos activités de fonds mutuels, de TD Evergreen, notre société de courtage traditionnel de détail, et de Services d'Investissement Ligne Verte, première entreprise de courtage réduit au Canada.

Nous avons notamment fait d'importants investissements afin d'étendre nos activités de courtage réduit sur le plan international. Par suite de l'acquisition de Waterhouse Investor Services aux États-Unis juste avant la fin de l'exercice 1996, nous avons tiré profit des occasions d'acquisition en 1997 afin de mettre sur pied un réseau d'établissements de courtage réduit à l'échelle mondiale. Au deuxième trimestre, nous avons acquis Pont Securities – première société de courtage réduit en Australie – qui a par la suite acquis Rivkin Croll Smith, autre grande entreprise australienne. Également au quatrième trimestre, Waterhouse a accepté d'acquérir Kennedy, Cabot & Co., importante entreprise de courtage réduit en Californie, et nous avons ouvert un établissement Ligne Verte à Londres, en Angleterre.

Ces acquisitions ont permis à la Banque de tirer parti de sa position de troisième société de courtage réduit au monde et a ouvert de nouvelles perspectives de placement à l'échelle internationale pour nos clients en Amérique du Nord et dans le monde entier. Nous avons l'envergure, le rayonnement, la taille et les technologies nécessaires pour assurer une importante valeur dans ce domaine et nous cherchons activement à saisir d'autres occasions de croissance.

Repositionnement de notre réseau de services de détail

Dans ce secteur, nous avons repositionné nos succursales et les canaux de livraison électronique d'Accès TD afin de mieux servir nos clients et d'accroître les revenus, tout en réduisant les coûts. À cette fin, nous avons converti nos succursales, auparavant des centres d'opérations, en des centres de vente, de service et de conseil. Nous avons également amélioré l'aspect pratique d'Accès TD et diminué les frais d'utilisation des services électroniques pour nos clients.

ACCÈS TD

Offert 24 heures sur 24 et sept jours sur sept, Accès TD facilite la tâche aux clients en leur permettant d'exécuter des opérations et d'acheter une gamme croissante de produits et de services par l'entremise de leur téléphone, ordinateur personnel ou carte de débit ainsi que de la Machine Verte (notre guichet automatique). Grâce à Accès TD, la Banque est un leader sur le marché des services électroniques. En effet, le Service Télébancaire Accès TD compte près de un million d'utilisateurs et le Service bancaire sur PC Accès TD, ensemble intégré de services aux particuliers et entreprises et de services de courtage sur PC, a plus de 100,000 comptes.



INTERAC

SERVICE BANCAIRE
SUR PC

MACHINE VERTE

SERVICE
TÉLÉBANCAIRE

INTERNET

ACCÈS TD

Il s'agit d'un processus à plusieurs étapes sur de nombreuses années. Nous croyons toutefois que la valeur de nos établissements de services de détail nous donne une longueur d'avance sur nos concurrents. En effet, en plus d'atteindre des résultats records dans ce secteur, nous avons accru notre part sur les marchés des prêts personnels, des dépôts personnels, des hypothèques résidentielles et des cartes de crédit. Qui plus est, la Banque s'est classée au premier rang dans des sondages indépendants auprès des cinq plus grandes banques quant à la satisfaction de la clientèle de nos succursales. Elle est également en tête pour ce qui est des conseils en fonds mutuels offerts dans les succursales. De plus, les résultats du Service Télébancaire Accès TD et du Service bancaire sur PC Accès TD ont de beaucoup dépassé les attentes, et la Banque est au premier plan au chapitre de l'utilisation des services électroniques au Canada.

Afin de répondre aux besoins changeants des petites entreprises clientes, nous avons simplifié le processus de demande de crédit, élargi la gamme des produits et étendu le réseau de livraison de notre programme Carrefour des Affaires TD. Ce programme permet aux propriétaires d'entreprises de faire affaire avec un seul contact à la succursale de leur choix pour leurs opérations bancaires personnelles et commerciales. Afin de faciliter la tâche aux moyennes entreprises clientes (ou clients commerciaux), nous avons commencé à centraliser et à automatiser nos procédés d'administration et à renforcer notre groupe de spécialistes par secteur d'activité. Ainsi, nos directeurs des relations-clients ont pu mettre davantage l'accent sur les services et conseils à valeur ajoutée.

Expansion de Valeurs Mobilières TD

En 1997, Valeurs Mobilières TD s'est solidement établie comme l'un des cinq meilleurs courtiers en valeurs mobilières au Canada. L'importance que nous accordons à la spécialisation par secteur d'activité et notre stratégie d'intégration des services aux grandes entreprises et de placement ont porté leurs fruits. En effet, nos activités liées aux titres à revenu fixe, aux placements et aux actions ont affiché des gains marqués.

En outre, nous sommes de plus en plus en vue à l'échelle internationale : Valeurs Mobilières TD s'est hissée au premier rang des courtiers canadiens sur le marché international des euro-obligations en 1997. De plus, lors du dernier sondage sur les euromonnaies, elle a été classée par ses pairs au neuvième rang des sociétés de placement d'euro-obligations. Qui plus est, nous avons été choisis chef de file au Canada dans le cadre de l'émission internationale d'actions de Telecom Italia S.p.A. – soit l'un des plus importants placements d'actions de l'histoire.

Les gens qui vous facilitent la tâche

Le personnel de la Banque facilite la tâche aux clients en élaborant et en mettant en application les stratégies d'exploitation décrites dans la Revue des activités de la Banque. Nos gens ont acquis de nouvelles compétences, se sont lancés dans de nouveaux domaines et ont innové au sein du secteur bancaire en constante évolution. Dans ce contexte, nous estimons que nos gens gèrent mieux le changement que nos concurrents. Nous avons beaucoup investi dans de nouveaux programmes de formation afin de soutenir leurs efforts exceptionnels.

Stratégies en matière de capital

Nous sommes toujours engagés à remettre le capital excédentaire aux actionnaires si les possibilités actuelles ne nous permettent pas d'atteindre nos objectifs d'accroissement de la valeur. Cependant, vers la fin de l'exercice 1997, nous avons mis fin à notre programme de rachat d'actions et accru nos niveaux de capital. En effet, de nouvelles

lignes directrices du Bureau du surintendant des institutions financières du Canada exigent que les banques augmentent leur ratio du capital de catégorie 1 à 7 % et leur ratio du total du capital à 10%.

Perspectives

Les perspectives économiques sont très encourageantes au Canada grâce aux mesures énergiques prises par les gouvernements fédéral et provinciaux en matière de réduction du déficit. Nous prévoyons que 1998 s'avérera une bonne année pour nos clients en raison des taux d'inflation et d'intérêt peu élevés et du fléchissement du chômage. En maintenant ses stratégies, la Banque devrait de nouveau afficher de solides résultats au prochain exercice.

Nous avons un grand nombre de projets pour 1998 et au-delà. Nous estimons que nos horizons se révèlent meilleurs que ceux des autres banques canadiennes, car nous nous sommes préparés pour l'avenir. En effet, nous avons investi dans les secteurs de croissance, mis au point de nouveaux services électroniques, et nous sommes efforcés de faciliter la tâche à nos clients.

Le président du Conseil,



Richard M. Thomson

Le président et chef de la direction,



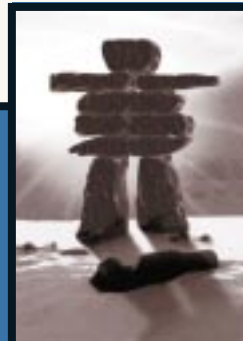
A. Charles Baillie

Toronto, Canada
le 20 novembre 1997

A. Charles Baillie, président depuis 1995 et chef de la direction depuis le 1^{er} février de cette année, sera nommé président du Conseil et chef de la direction le 1^{er} février 1998. Richard M. Thomson, président du Conseil de la Banque depuis 1978, prendra sa retraite le 31 janvier 1998. En tant que chef de la direction de la Banque pendant deux décennies, soit de 1977 au début de 1997, M. Thomson a dirigé la Banque dans une ère de changements et de défis sans précédent. Il continuera de siéger au conseil d'administration.

EXPANSION DE TD EVERGREEN

TD Evergreen, notre courtier traditionnel ayant le taux de croissance le plus rapide au Canada, a connu un essor fulgurant sur tous les plans en 1997. En effet, nous avons accru de 50% le nombre de nos représentants qui atteint maintenant plus de 300, ouvert 13 nouveaux bureaux pour un total de 51 à l'échelle du Canada et inscrit une augmentation de 58% de l'actif géré, qui a franchi le cap des \$9 milliards en fin d'exercice. Tout en prenant rapidement de l'expansion, nous avons facilité la tâche aux clients en leur donnant accès sur Internet à leur compte avec TD Evergreen IQ, soit une première au Canada dans le secteur du courtage traditionnel. Au cours du premier mois seulement, près de 1,000 clients s'y sont inscrits.



TD EVERGREEN
GESTION DES AVOIRS

Une division de Valeurs Mobilières TD Inc.

