

À NOS ACTIONNAIRES

Message du président et chef de la direction

Ce fut une année historique pour le Groupe Financier Banque TD, marquée par les célébrations de notre 150^e anniversaire.



APERÇU

- Une année historique pour la Banque : 150 ans au service de plusieurs générations de clients.
- Croissance de 10 % du bénéfice par action rajusté (avant l'amortissement des actifs incorporels et les éléments à noter).
- Cinq secteurs de différenciation clés.
- Un effectif dévoué, centré sur le client, qui apporte de la valeur aux actionnaires.

Après avoir pris racine dans le secteur agricole, la Banque a connu un essor grâce à la fusion, en 1955, de la Banque de Toronto et de la Banque Dominion. Elle s'est par la suite imposée comme chef de file des services bancaires de détail après l'intégration de la Banque TD et de Canada Trust en 2000. À la fin de l'exercice 2005, le GFBTD était la dixième banque en importance en Amérique du Nord, en termes de capitalisation boursière. C'est tout un parcours pour une société qui n'était à ses débuts qu'une succursale au service de minotiers et de négociants en grains.

Notre anniversaire a été pour nous l'occasion de jeter un regard sur le chemin parcouru et d'entrevoir nos perspectives d'avenir. En 2005, nous avons connu énormément de succès et avons été confrontés à des défis particuliers, mais comme les gardiens de la Banque avant nous, nous avons axé nos efforts sur l'atteinte de solides résultats financiers et la prise de décisions stratégiques qui prépareront l'avenir.

Même si les chiffres ne reflètent qu'une partie de la situation de cette année, je suis extrêmement heureux des solides résultats que TD a obtenus pour l'exercice, dont voici un aperçu :

- Bénéfice net rajusté de 2,861 milliards de dollars (avant l'amortissement des actifs incorporels et les éléments à noter), ou 2,229 milliards de dollars comme présenté;
- Une augmentation du bénéfice rajusté (avant l'amortissement des actifs incorporels et les éléments à noter) de 15 % en regard de 2004;
- Un rendement total pour les actionnaires de 17 %, y compris une augmentation du dividende de 16,7 %.

Dans toute grande organisation complexe, il y a toujours des défis et, en 2005, TD n'y a pas échappé. Au cours de l'exercice, nous avons annoncé une augmentation de notre réserve pour litiges constituée à l'égard d'Enron, que nous avons estimée comme la chose prudente à faire. Nous avons également pris la difficile décision d'abandonner nos activités mondiales des produits structurés, qui relevaient du secteur Services bancaires en gros. Bien que le coût économique à court terme pour la Banque soit regrettable, je suis heureux que nous ayons pris ces mesures et que nous puissions continuer de nous concentrer sur le développement de nos secteurs d'activité dans l'avenir afin d'assurer aux actionnaires une valeur à long terme.

ÉDIFIER DES ASSISES SOLIDES POUR LES GÉNÉRATIONS FUTURES

L'industrie des services bancaires s'est transformée considérablement au cours des années, et nous avons eu l'honneur de servir de nombreuses générations de clients. Et même si nous sommes extrêmement fiers de nos racines, nous ne pouvons laisser l'histoire seule définir qui nous sommes et ce que nous faisons. Nous sommes déterminés à être la meilleure banque. Pourquoi être la «meilleure banque»? Parce qu'en travaillant dans ce sens, nous nous améliorons constamment en misant sur nos réussites passées, en tirant des leçons des défis que nous avons surmontés et en nous affairant à reconnaître les nouvelles occasions et à les saisir.

Nous savons très bien que toute entreprise désireuse de livrer concurrence dans le marché doit se concentrer sur ses clients et assurer une valeur à long terme pour les actionnaires. À cet égard, nous ne sommes pas différents. Ce qui nous distingue de nos concurrents cependant, ce n'est pas seulement ce que nous faisons, mais aussi la manière dont le faisons. C'est pourquoi nous avons adopté un ensemble de principes directeurs et un profil de leadership qui en disent long sur ce que nous voulons accomplir en tant qu'organisation, et sur la manière dont nous voulons le faire. Nous voulons être transparents face à ce que nous attendons de nos leaders, afin que nos clients, nos actionnaires, nos partenaires communautaires et nos employés sachent ce qu'ils peuvent attendre de nous. Nous voulons être ouverts et honnêtes au sujet des bonnes comme des mauvaises nouvelles.

Nous voulons écouter activement nos employés et nos partenaires externes. Je vous invite à vous rendre à la page 120 pour en savoir plus sur la manière dont nous fonctionnons comme entreprise globalement, ainsi que dans les collectivités que nous servons.

NOUS DIFFÉRENCIER

Nous avons également établi des bases solides dans plusieurs secteurs clés, ce qui, à mon avis, nous distingue de la concurrence :

- En matière de risques, nous avons une stratégie équilibrée et bien gérée qui donne le meilleur rendement pour chaque dollar de risque que nous prenons, ce qui se traduit par une meilleure composition de nos activités et moins de volatilité globale.
- Nous avons d'excellentes possibilités de croissance, une chance unique de devenir un joueur de premier plan dans un marché mature. Et nous poursuivons avec succès des stratégies d'acquisition de clients solides dans chacun de nos secteurs d'exploitation.
- Nous sommes centrés sur l'excellence opérationnelle – sur le simple fait de mieux faire les choses. Nous voulons constamment mériter le droit de servir nos clients et nous remanions continuellement nos processus afin d'abaisser nos coûts, d'augmenter notre capacité et d'améliorer la satisfaction de la clientèle.
- Nous nous attachons à accroître le profit économique. Nous attribuons un coût au capital que nous investissons dans notre entreprise, et la différence entre nos bénéfices et le coût attribué à ce capital représente le profit économique.
- Nous avons une solide plateforme de croissance aux États-Unis grâce à notre acquisition de TD Banknorth et au projet d'acquisition par TD Banknorth de Hudson United Bancorp. Nous avons fait un pas important dans le marché du courtage en ligne aux États-Unis grâce à l'opération avec Ameritrade actuellement en cours de négociation.

DES EMPLOYÉS QUI FONT UNE DIFFÉRENCE

Quel que soit le produit, quel que soit le service, une organisation qui n'a pas un effectif dévoué axé sur la clientèle est pratiquement vouée à la faillite. Au Groupe Financier Banque TD, je crois que nous avons le meilleur groupe d'employés. Des employés qui comprennent que de faire passer le client avant tout est un impératif, que de travailler pour accroître la valeur pour les actionnaires est une attente, et que de contribuer au mieux-être des collectivités où ils vivent est un honneur. Nos employés travaillent fort jour après jour pour faire une différence tant sur le plan personnel que professionnel, et au nom des membres de la haute direction et du conseil d'administration, j'aimerais les remercier sincèrement pour leur détermination à bâtir la meilleure banque.

CONCLUSION

Nous sommes fiers d'être les fiduciaires de l'une des plus anciennes et des plus importantes institutions du Canada, et nous souhaitons vivement vivre 150 autres années de réussite. Nos stratégies sont en voie d'être exécutées, notre modèle d'exploitation et nos pratiques de leadership sont en place, et nous avons un effectif mondial de quelque 52 000 employés ayant un esprit d'engagement sans pareil. Je suis convaincu que nous continuerons de servir les nombreuses générations à venir, et que nous continuerons d'occuper une place de choix dans le monde des affaires et d'y apporter une précieuse contribution.



W. Edmund Clark

Président et chef de la direction