



## **Observations de Ed Clark à l'occasion de l'Assemblée générale annuelle de 2006**

**29 mars 2007**

**Montréal, Québec**

### **Introduction**

Merci, John.

Il est bon de se retrouver à Montréal.

Notre présence dans cette ville ne date pas d'hier. La Banque a ouvert sa première succursale ici même, en mille huit cent soixante, sur la rue Saint-Jacques.

Je crois qu'à la TD, nous pouvons nous inspirer de Montréal.

En tant que deuxième plus grande ville francophone au monde...

En tant que ville qui produit plus de vingt-cinq pourcent de tous les diplômes universitaires canadiens...

En tant que lieu de naissance de nombreux grands Canadiens : Oscar Peterson, Mordecai Richler, Louise Arbour et Céline Dion, ... sans parler des Habs...

Montréal se démarque par sa différence. Et vous célébrez cette différence.

À la TD, nous sommes fiers d'être une banque différente.

### **Un exercice 2006 remarquable**

Permettez-moi d'abord de vous indiquer comment cette différence s'est fait sentir l'an dernier dans nos résultats financiers. L'exercice 2006 a été remarquable pour nous.

Nous avons fixé l'objectif à long terme d'accroître le bénéfice par action de 7 % à 10 %.

Au cours des deux derniers exercices, cependant, nous avons réussi à accroître le bénéfice et les dividendes d'un pourcentage supérieur à cet objectif.

En 2006, le bénéfice rajusté total a augmenté de 18 %.



Le bénéfice par action rajusté a fait un bond de 13 %.

Et notre dividende a connu une hausse de 13 % également. Ce résultat reflète notre philosophie voulant que pour constamment nous surpasser en termes de dividendes, nous devons constamment nous surpasser en termes de bénéfice.

De plus, le bénéfice rajusté augmente en moyenne de 21 % par an depuis 2002. Au cours de cette période, le rendement moyen total pour nos actionnaires s'est élevé à presque vingt-sept pourcent par année.

De toute évidence, le marché reconnaît la valeur des banques canadiennes, de sorte qu'un solide bénéfice se traduit par un rendement total pour les actionnaires encore plus solide. En 2006, le rendement total pour les actionnaires de La Banque TD a atteint 20 %.

### **Un premier trimestre remarquable... un exercice 2007 remarquable**

Dans l'ensemble, nous sommes incroyablement optimistes à l'égard de ce que nous réserve l'avenir. Pourquoi? D'abord, nous avons commencé l'exercice avec un résultat du tonnerre : une hausse de 20 % du bénéfice par action pour le premier trimestre de 2007. Nous avons signalé au marché que nous pensons encore accroître le bénéfice bien au-delà de notre objectif de 7 % à 10 %.

Toutefois, notre véritable optimisme reflète le fait que nous sommes convaincus de disposer d'une stratégie bien conçue et qui fonctionne manifestement.

Pour nous, être différents signifie être meilleurs, nous rapprocher chaque jour de notre vision d'être une institution financière nord-américaine de premier rang ayant adopté une approche intégrée et axée sur le client.

### **Ce qui nous différencie**



Lorsque je rencontre des investisseurs, je leur dis ceci : si vous investissez dans La Banque TD, vous investissez dans une société en pleine croissance. Une société en pleine croissance et différente, dont la croissance n'est pas attribuable à l'élargissement de la courbe de risque. Quels sont donc les facteurs qui favorisent notre croissance?

D'abord, nous sommes des **bâtisseurs d'entreprises de concession**. Nous créons de solides secteurs d'activité et inculquons à chacune notre philosophie et notre façon de faire. Nous nous concentrons sur leur croissance interne.

Nous savons que notre réussite dépend avant tout de **notre orientation client**. Nous écoutons notre clientèle. Et nous prenons les moyens pour répondre à leurs besoins.

Nous nous **concentrons sur l'excellence de l'exploitation**. La valeur pour les actionnaires dans le secteur des services financiers découle d'une meilleure exécution... d'un examen constant de nos méthodes dans le but de déterminer comment les améliorer.

Quatrièmement, nous nous sommes dotés d'une **stratégie en matière de risques** équilibrée et gérée activement. Notre objectif consiste à maximiser le rendement pour chaque dollar de risque que nous prenons. La Banque TD obtient le rendement le plus élevé sur l'actif pondéré en fonction des risques parmi toutes les banques et la composition de son bénéfice de détail est supérieure. Plus de 80 % du bénéfice de la Banque proviennent de ses activités de détail.

Notre approche en matière de gestion des risques a récemment été reconnue à la fois par les services de notation de Moody's et de Standard & Poor's. Ceux-ci, en haussant nos cotes de crédit, ont commenté au sujet de la stabilité de notre bénéfice et de notre gestion proactive du risque.

Nous investissons sans cesse pour **l'avenir**. Il est d'une extrême importance pour nous de prendre des décisions aujourd'hui qui assureront la croissance de la Banque dans deux ou trois ans.



Oui, nous sommes conscients que le marché entretient des attentes à court terme en ce qui a trait au bénéfice. Toutefois, investir dans l'avenir constitue l'essence même de la création d'une meilleure banque. Ce faisant, les résultats à court terme s'améliorent invariablement, comme le prouve notre bénéfice du premier trimestre.

### **Résultats remarquables des secteurs d'activité au Canada**

La stratégie est-elle efficace? Absolument. Voyons d'abord nos secteurs d'activité au Canada.

#### **Services bancaires personnels et commerciaux**

TD Canada Trust, nos Services bancaires personnels et commerciaux au Canada, a ouvert la voie pour la Banque avec un bénéfice record en 2006. Non seulement le bénéfice record se poursuit-il, mais le premier trimestre de 2007 constitue le 17<sup>e</sup> trimestre consécutif de croissance à deux chiffres du bénéfice pour TDCT. En réalité, TD Canada Trust a doublé son bénéfice au cours des quatre dernières années. Aucune des cinq autres grandes banques du Canada ne peut en dire autant.

Nous nous concentrons sur la croissance. Au cours des trois dernières années, nous avons ouvert 63 nouvelles succursales, dont 15 dans « la belle province ». Toutes les autres grandes banques combinées ont ouvert seulement 59 succursales au total. Nous en ouvrirons 30 autres cette année, dont sept au Québec. L'an dernier, nous avons ajouté des centaines d'employés qui sont en contact direct avec les clients.

Nous exploitons également d'autres possibilités de croissance accélérée – des secteurs d'activité où nous n'atteignons pas notre part de marché habituelle. En misant sur nos solides secteurs de base et en nous préparant à y investir, nous pouvons réaliser une croissance exceptionnelle dans ces autres secteurs d'activité à plus long terme.

#### **TD Meloche Monnex**

L'assurance constitue l'un de ces secteurs de croissance exceptionnelle. Je profite de



l'occasion pour souligner une histoire de réussite particulière : celle de TD Meloche Monnex.

Meloche Monnex représente notre société d'assurance de biens et de dommages. Elle a été fondée par Jean Meloche ici même, au Québec, en mille neuf cent quarante neuf. Quarante-huit ans plus tard, Meloche Monnex était acquise par Canada Trust. À cette époque, elle occupait le quatorzième rang de l'industrie. Aujourd'hui, elle est parmi les trois premières sociétés d'assurance habitation et auto au Canada. Et elle est la première société d'assurance de biens et de dommages à marketing direct au Canada. Elle est aussi réputée comme un joueur de classe mondiale. Meloche nous confère un avantage stratégique tandis que nous poursuivons notre expansion dans le domaine de l'assurance. Quelle belle réussite, et ça se passe ici, à Montréal.

La solide poussée du bénéfice de TDCT reflète la force de notre entreprise axée sur la clientèle. Nos propres sondages indiquent que les clients croient que nous nous améliorons chaque jour. Les notes obtenues en matière de satisfaction de la clientèle sont supérieures de près de dix points de pourcentage à celles d'il y a cinq ans. Des sondages externes révèlent que nous sommes les meilleurs de l'industrie.

- En 2006, nous avons été classée au premier rang pour la qualité générale du service à la clientèle au Canada, par Synovate, pour la deuxième année de suite;
- Nous avons été classée au premier rang pour la qualité générale du service à la clientèle, dans le cadre d'un nouveau sondage de *J.D. Power and Associates*;
- Nous avons été élu meilleur fournisseur de services bancaires par Internet aux particuliers au Canada pour la troisième année de suite, selon le magazine *Global Finance*;
- Nous avons été classée au premier rang pour la satisfaction de la clientèle de centres d'appels dans le secteur bancaire nord-américain, selon le *Service Quality Measurement*



*Group.*

TD Canada Trust a fait ses preuves en tant qu'entreprise très dynamique. Mais il est clair que la concurrence en est consciente et qu'elle déploie tous les efforts nécessaires pour essayer de nous rattraper.

Je suis convaincu que nous continuerons à obtenir de meilleurs résultats que toutes les autres banques de détail.

### **Gestion de patrimoine au Canada**

L'équipe de Gestion de patrimoine au Canada constitue également une histoire de réussite. Notre groupe de gestion de patrimoine connaît la croissance la plus rapide parmi les banques canadiennes. Cette croissance s'établit à environ 30 % par an en moyenne depuis trois ans. Cette réussite est attribuable à la puissance de l'intégration, aux efforts consacrés à la clientèle et aux besoins de cette dernière, et au fait d'investir sans cesse dans l'avenir, tous ces éléments étant exécutés à la perfection.

Nous continuons à développer nos deux grands secteurs d'activité, à savoir le courtage à escompte et les fonds communs de placement. Malgré les défis à relever relativement aux commissions, nos activités de courtage à escompte ont accru leur part de transactions en 2006 et réalisé une énorme hausse de leurs bénéfices : 30 % de plus que l'exercice précédent. Nous continuons à réaliser une croissance exceptionnelle en ce qui a trait à nos activités liées aux fonds communs de placement, nous classant au deuxième rang pour les ventes nettes de fonds à long terme pour la quatrième année de suite, et ce dans l'ensemble de l'industrie: banques et institutions non bancaires. Cela nous a conféré le quatrième rang au Canada alors que nous étions au huitième rang il y a sept ans.

Nous avons également adopté une stratégie d'investissement dynamique dans services de conseil. Nous avons ajouté 145 nouveaux conseillers à la clientèle en 2006, et 130 autres devraient se joindre à nous cette année.



Nous avons attiré des conseillers et amélioré le rendement des investissements en étant les meilleurs en matière de recommandation de clients vers nos canaux de gestion du patrimoine.

Les résultats - les clients sont mieux servis par chaque secteur d'activité et nos activités de conseil constituent une source croissance de rentabilité. Les recommandations inter-secteurs sont devenues un net avantage par rapport à la concurrence.

Nous continuons à accroître notre clientèle et, l'an dernier, les actifs des clients ont affiché une hausse de 16 %, dépassant notre objectif. Comme dans le cas de TDCT, nous sommes convaincus ce secteur d'activité connaîtra encore beaucoup de succès en 2007.

### **Activités de détail au Canada**

En examinant TD Canada Trust et Gestion de patrimoine au Canada ensemble, nous obtenons une image complète de nos activités de détail au Canada. Et quelle image cela donne! Depuis quatre ans, nous surpassons manifestement nos concurrents. Selon les commentaires d'analystes financiers, toutes les banques sont pareilles et aucune ne peut invariablement surpasser les autres, ce qui est faux. La Banque TD surpasse invariablement ses pairs en termes de revenu et de bénéfice. Il existe manifestement une banque qui est différente.

### **Services bancaires en gros**

La stratégie des Services bancaires en gros constitue aussi pour nous un autre facteur de différenciation. Nous nous sommes retirés des secteurs où le risque par rapport au rendement ne nous convenait pas. Nous nous concentrons sur le développement des entreprises de concession et nos activités de négociation où nous croyons posséder un avantage concurrentiel viable. Résultat? Un bénéfice remarquable. Un excellent rendement des capitaux propres. Et le fait que le marché reconnaît que notre bénéfice ne dépend pas de la supposition que nous évoluerons toujours dans un monde idéal.

L'année 2006 a constitué une étape importante pour les Services bancaires en gros. Nous



visions il y a trois ans une place dans le peloton de tête des trois plus importants courtiers au Canada, ce qui est chose faite aujourd'hui.

Nous occupons :

- la première place dans la négociation de blocs d'actions;
- la première place dans la négociation d'instruments à taux fixe;
- la deuxième place dans la prise ferme de titres d'emprunt du gouvernement et d'entreprises;
- la troisième place dans la prise ferme d'actions;
- la troisième place dans les services de conseils relatifs aux fusions et acquisitions.

Nous avons entrepris l'exercice 2007 déterminés à prouver à nouveau que nous comptons parmi les trois plus importants courtiers. Depuis le début de l'année civile, nous avons participé à 27 transactions de prise ferme et avons obtenu d'excellents résultats en matière de négociation au cours du premier trimestre.

Nous profiterons de nos solides compétences en matière de négociation et de notre secteur de services bancaires d'investissement en croissance pour continuer à développer les activités de courtage. Nous prévoyons une autre année remarquable pour les Services bancaires en gros en 2007.

Voyons maintenant notre stratégie aux États-Unis.

### **Plateforme aux États-Unis**

Notre stratégie aux États-Unis nous distingue nettement des autres banques. Nous croyons que le fait de devenir une institution financière nord-américaine nous procurera une plus grande diversité d'options en termes de bénéfice et nous permettra d'atteindre notre objectif consistant à faire croître invariablement notre bénéfice par action de 7 % à 10 % à long terme.

Nous croyons aussi qu'en exerçant des activités de détail à l'échelle nord-américaine,



nous pourrions obtenir de meilleurs rendements à moindre risque qu'en optant pour une stratégie axée sur les États-Unis concentrée sur le prêt de gros. Nous jugeons également avantageux de développer des entreprises de concession viables dans les secteurs de Gestion de patrimoine et de Services bancaires de détail afin de nous assurer une meilleure diversification et d'utiliser nos compétences reconnues dans ces secteurs.

### **TD Banknorth**

Voici maintenant quelques observations sur nos activités bancaires aux États-Unis par l'intermédiaire de TD Banknorth.

TD Banknorth est aujourd'hui une banque de taille moyenne qui exerce ses activités dans le Nord-Est des États-Unis, qui occupe une solide position sur le marché dans huit États et qui possède un potentiel de croissance. Évidemment, les opérations bancaires aux États-Unis ont été audacieuses, puisque l'inversion de la courbe de rendement et la désintermédiation des avoirs rétrécissent les marges. Le récent effondrement du taux d'intérêt du financement de deuxième ordre crée un risque de crédit qui pourrait se propager à d'autres parties du marché.

Selon nous, cependant, bien que cette conjoncture rende la croissance du bénéfice à court terme difficile, elle créera également des possibilités à exploiter. Nous connaissons les services bancaires de détail et nous sommes convaincus de notre capacité à livrer concurrence aux meilleures institutions américaines. Cela signifie des efforts axés sur la croissance des revenus et la réduction des coûts.

Les mesures à prendre pour réussir dans le secteur des services bancaires de détail aux États-Unis sont les mêmes qu'au Canada :

- Accroître l'efficacité grâce à la restructuration des processus. TD Canada Trust a amélioré son coefficient de rendement, le ramenant de près de 62 % en 2001 à moins de 55 % en 2006. TD Banknorth a annoncé le début d'un processus de restructuration visant à réduire les frais d'exploitation de 5 % à 8 % d'ici 2008.
- Vous devez vous efforcer d'offrir un meilleur service et une plus grande commodité. Les heures d'ouverture prolongées donnent lieu à une meilleure



satisfaction des clients et à de meilleurs rendements pour la Banque. Nous sommes des chefs de file mondiaux en matière de direction d'un réseau de succursales à heures d'ouverture prolongées.

- Vous devez optimiser l'emplacement des succursales et développer continuellement le réseau. TD Canada Trust détient la plus importante part du marché des dépôts personnels parmi les banques canadiennes. Et nos dépôts par succursale sont également plus élevés que ceux de toute autre banque au Canada, notamment la Bank of America et la Wells Fargo.
- Vous devez gérer votre processus de vente afin d'améliorer la productivité et les ventes croisées.
- Vous devez élaborer une gamme de produits répondant aux besoins de tous les clients. TD Canada Trust obtient des résultats correspondant aux meilleurs coefficients de ventes croisées en Amérique du Nord. De plus, notre stratégie de gestion de patrimoine prouve notre capacité de leader en matière de recommandation de clients entre différents canaux.

En novembre dernier, nous annonçons que les administrateurs indépendants de TD Banknorth avaient invité La Banque TD à faire une offre visant à porter notre participation dans la société jusqu'à 100 %. Les actionnaires minoritaires de TD Banknorth voteront relativement à la privatisation à l'occasion d'une assemblée des actionnaires, le 18 avril. Si la privatisation est acceptée, TD Banknorth deviendra une filiale en propriété exclusive de La Banque TD. Que notre participation soit de 100 % ou non, nous sommes convaincus que dans quelques années, avec le recul, les investisseurs seront satisfaits de la situation de TD Banknorth.

### **TD Ameritrade**

Passons maintenant au deuxième volet de notre stratégie aux États-Unis : TD Ameritrade.

TD Ameritrade a connu un exercice 2006 remarquable, affichant un bénéfice record pour un quatrième exercice d'affilée. En 2005, La Banque TD était le propriétaire exclusif de TD Waterhouse et avait réalisé un bénéfice de 108 millions de dollars. L'an dernier, nous



avons réalisé un bénéfice de 180 millions de dollars en détenant une participation inférieure à 40 % dans TD Ameritrade.

TD Ameritrade est reconnue comme ayant la meilleure plateforme technologique dans le secteur du courtage, reconnaissance lui ayant été attribuée ce mois-ci par le magazine Barron, qui l'a désignée en tant que meilleur courtier par Internet aux États-Unis.

Nous souhaitons que TD Ameritrade continue à faire partie des trois plus importants courtiers en ligne sur le marché américain. Pour ce faire, elle doit conserver son leadership dans le secteur de la négociation active et accroître sa part de marché dans le secteur des investisseurs à long terme. La combinaison de TD Waterhouse et de TD Ameritrade nous permet d'accomplir cela.

### **Joueur de classe mondiale en Gestion de patrimoine**

La situation est fascinante lorsque nous examinons TD Ameritrade et nos activités de Gestion de patrimoine au Canada ensemble. Ce que vous voyez, c'est LE chef de file mondial en matière de courtage à escompte. Comparativement aux autres grandes sociétés au monde, lorsque vous combinez ces activités ensemble, elles se classent au premier rang pour le nombre d'ordres par jour et au premier rang pour le nombre de comptes. Il s'agit là d'une réalisation exceptionnelle, et d'une position de leadership à laquelle nous ne renoncerons pas facilement.

### **Faisons une différence ensemble**

Il est évident que nos secteurs d'activité atteignent des résultats remarquables. Cependant, les chiffres ne révèlent pas tout. Être la meilleure banque se veut une question qui dépasse largement les résultats financiers. Il s'agit de la manière dont nous exerçons nos activités, dont nous faisons de la Banque un lieu de travail formidable pour nos employés, et dont nous agissons en tant que membre de la société.

À La Banque TD, notre but est simple : offrir au client ce qu'il y a de mieux en matière de service, de commodité, de prix et de choix de services bancaires de détail en Amérique



du Nord. Nous croyons le leur offrir.

Parce que nous tenons compte des clients d'abord. Qu'est-ce qu'ils veulent? Par exemple, ils nous ont dit qu'ils aimeraient que les succursales offrent des heures d'ouverture prolongées. Les succursales de La Banque TD sont ouvertes en moyenne 30 % plus longtemps par semaine que les cinq grandes banques au Canada.

Les clients nous disent vouloir un excellent service. Comment nous assurons-nous d'offrir un excellent service? Chaque semaine de l'année sans exception, nous invitons environ 8 000 clients à nous fournir de la rétroaction sur le service que nous leur offrons. De plus, ma paie et celle de tous les employés de la Banque ont un lien direct avec les commentaires que font les clients chaque semaine. Je vous pose la question : existe-t-il une autre banque en Amérique du Nord qui en fait autant? Voilà pourquoi La Banque TD offre un meilleur service que les autres.

Les personnes âgées nous ont déclaré vouloir un programme adapté à leurs besoins. Nous avons écouté. Notre compte Programme 60 ne comporte aucuns, AUCUNS frais mensuels. Il permet aux aînés d'effectuer un nombre illimité d'opérations dans les succursales et aux GAB de la Banque sans frais. Les personnes âgées profitent de services bancaires sans frais chez TD Canada Trust. Vous savez, il est difficile de faire mieux que des opérations « sans frais » ou « illimitées », et nos aînés adorent notre programme, qui est le meilleur sur le marché.

Il en est de même pour les étudiants. Nous avons conçu un programme à leur intention également. Moyennant des frais mensuels de 3,45 \$, moins que ce qu'il en coûte pour acheter un café au lait, les étudiants peuvent effectuer jusqu'à 25 opérations par mois sans frais à n'importe quelle de nos succursales ou n'importe quel de nos GAB. Nous faisons également une offre exceptionnelle à nos autres clients, à 3,95 \$ par mois : prix qui n'a pas changé depuis sept ans. Comparativement aux autres services pour lesquels vous payez des frais mensuels, que pouvez-vous vous offrir pour 3,95 \$ Ces prix sont-ils les mêmes depuis sept ans?



Puisque je sais que les journalistes me poseront des questions au sujet du débat politique suggérant que le gouvernement devrait réglementer les frais de guichets automatiques, à la fois pour les banques et les autres, j'aimerais prendre quelques instants pour vous faire part de mes commentaires à ce sujet.

L'industrie s'est développée autour du choix, du prix et de la commodité. Pour ceux qui veulent profiter de frais bancaires à coût modique, comme l'absence de frais pour les personnes âgées, nous offrons nos propres guichets automatiques. Pour ceux qui désirent profiter d'un large réseau, le secteur des guichets automatiques privés a été créé par le réseau Interac grandissant. Aujourd'hui, les guichets génériques représentent environ 70 % de tous les guichets automatiques au Canada. En outre, les banques canadiennes offrent plus de 4 500 appareils en dehors de leurs réseaux en succursale. Le Canada compte maintenant le plus grand nombre de GAB par habitant au monde. Il compte aussi le meilleur système de carte de débit au monde, offrant des milliers de possibilités de retrait d'argent auprès de commerçants sans frais supplémentaires.

Il est maintenant toujours tentant pour les gouvernements de « résoudre » des problèmes en légiférant sur des tarifs moins élevés. Mais les conséquences seraient très claires – une commodité réduite, des dommages importants à l'industrie des guichets automatiques autres que bancaires, et des difficultés économiques pour les dizaines de milliers de petites entreprises qui obtiennent un loyer pour l'installation de guichets automatiques génériques dans leurs locaux.

Existe-t-il une meilleure solution – une solution qui mise sur ce que l'industrie a accompli – qui garantit que les clients des institutions financières auront le choix de ne pas utiliser des appareils externes? Nous recueillons constamment l'opinion de nos clients – et ils nous ont dit que cela ne les préoccupait pas particulièrement. Mais nous sommes disposés à connaître les lacunes qui existent dans des secteurs précis et à les combler.



À cet égard, je crois que le ministre Flaherty, à l'occasion de notre récente rencontre, a soulevé une question légitime. Dans certains cas, les étudiants sont isolés sur des campus post-secondaires qui offrent un seul guichet automatique – et il s'agit souvent d'un appareil générique. Par conséquent, nous veillerons à offrir des guichets automatiques sur tout les grands campus au Canada, ou à proximité de ces derniers, en plus d'environ cinquante autres guichets automatiques dans notre propre réseau qui compte plus de 2 500 Machines Vertes.

Cela dit, nous nous soucions grandement de nos clients, de nos employés, de nos actionnaires, et du Canada. Nous sommes toujours conscients que c'est grâce à eux si nous avons le privilège d'exploiter nos activités, et de connaître du succès, dans ce pays depuis plus de 151 ans. Mais nous devons trouver une solution qui repose sur ce que les clients veulent vraiment.

J'aimerais maintenant aborder un sujet en particulier qui, selon moi, est incroyablement important pour notre pays – celui de l'environnement.



## **Dévoués à l'environnement**

Les Canadiens ont toujours eu l'environnement à cœur. Maintenant plus que jamais, nous avons des preuves concrètes du changement climatique – un concept abstrait il y a quelques années à peine. Mais cela est clairement devenu un véritable défi pour notre planète.

À la TD, nous nous soucions de l'environnement depuis longtemps. Cette année, notre Fondation des amis de l'environnement célèbre son seizième anniversaire. Nous sommes très fiers de cette fondation. Elle est le fruit d'un partenariat entre nos clients et les communautés locales. Depuis sa création, elle a permis d'amasser plus de quarante millions de dollars qui ont été remis à plus de seize mille projets collectifs au Canada.

Au cours de la dernière année, l'environnement a été au cœur de nos préoccupations. Nous finalisons présentement un Système de gestion environnementale pour la Banque. Ce système établit comment nous allons gérer et réduire l'impact des risques et des questions d'ordre environnemental dans nos activités.

Dans le cadre de cette initiative, nous mettons aussi la touche finale à un plan de suivi et de rapport de notre empreinte environnementale – spécialement pour notre consommation d'énergie et la gestion des déchets. La prochaine étape sera d'établir des objectifs de réduction précis.

Nous adoptons également les Principes d'Équateur à titre de composantes de notre Système de gestion environnementale plus large. Ceux-ci fournissent un cadre de travail lorsque vient le temps d'évaluer le risque environnemental et social dans le financement de projets. Nous croyons que nous sommes responsable de tenir compte des politiques environnementales de nos clients et de leur performance en la matière. Et nous prenons ce rôle très au sérieux.

Nous avons consulté un certain nombre de groupes environnementaux, y compris des sociétés d'investissement éthique, des organismes privés et des centres de recherche. Nous tenons à les remercier pour leur contribution et à leur rappeler que nous avons



l'intention de poursuivre un dialogue actif avec eux.

Plus près de nous, vous êtes témoins de nos efforts environnementaux ici même, à Montréal. Hier, nous avons annoncé un don de deux cent mille dollars au Biodôme de Montréal. Celui-ci abrite quatre écosystèmes vivants. Notre don permettra à des milliers de visiteurs canadiens d'en apprendre davantage au sujet de ces écosystèmes et de leur conservation.

Je suis satisfait des progrès réalisés cette année. Toutefois, nous sommes conscients que la route sera longue. Nous avons tous tellement d'autres choses à accomplir sur le plan de l'environnement. À la Banque TD, nous nous engageons à le faire.

### **Être le meilleur employeur**

Être la meilleure banque signifie également qu'il faut pouvoir compter sur des employés de premier plan qui sont dévoués. Je suis incroyablement fier d'être ici aujourd'hui et de vous dire que nous comptons sur un groupe d'employés vraiment exceptionnels à La Banque TD. Ceux-ci sont au nombre de 58 000 dans le monde. Ils forment une équipe extraordinaire et la mesure de leur réussite ne cesse de m'étonner. Je tiens donc à les remercier de tout ce qu'ils accomplissent. Grâce à eux, je sais que l'avenir de la Banque est entre bonnes mains.

Soixante de ces employés se trouvent parmi l'auditoire aujourd'hui. Vous avez pu voir des photographies d'eux en arrivant dans la salle. Ce sont les lauréats du prix Vision en action de 2006 : la plus haute distinction qui existe à la Banque pour célébrer l'excellence. Je tiens à remercier ces personnes. Vous êtes remarquables. Je remercie également vos conjoints, partenaires et invités qui vous ont soutenu dans votre cheminement vers l'excellence.

J'invite nos lauréats du prix Vision en action à se lever. Veuillez vous joindre à moi pour les applaudir.



Cependant, il ne suffit pas de remercier nos employés. Nous nous efforçons sans cesse de faire de la Banque un lieu de travail formidable. Nous voulons être L'EMPLOYEUR de choix. Cela signifie soutenir nos employés à mesure qu'ils évoluent dans leur carrière, faire en sorte qu'ils soient satisfaits et engagés dans leur travail et former les leaders de demain. Il s'agit d'une priorité pour nous.

Nous avons encore beaucoup de travail à accomplir, mais nous sommes sur la bonne voie. Nous avons été très heureux d'être la seule institution financière nationale à figurer au palmarès des « 30 employeurs de choix » du magazine *Canadian Business*, sans mentionner le fait que nous sommes la seule banque nord-américaine parmi les 200 entreprises les plus respectées au monde, selon le *Reputation Institute*. Ces lauriers ne sont pas dus au hasard. Nous les avons obtenus grâce à des employés dévoués et à des clients satisfaits.

### **Accent sur la diversité**

L'importance continue que la Banque accorde à la diversité constitue en partie ce qui en fait un lieu de travail formidable. Nous voulons être un lieu où tant les employés que les clients se sentent à l'aise et soutenus dans leur diversité, qu'il s'agisse d'hommes ou de femmes, de personnes handicapées, d'homosexuels, de lesbiennes ou de membres de minorités visibles.

Je suis fier de déclarer que nous avons réalisé d'importants progrès en matière de diversité dans l'ensemble du pays cette année. Au Québec :

- La Banque est un important commanditaire d'un programme d'Equitas, auparavant appelée La Fondation canadienne des droits de la personne. Le programme vise à prévenir la discrimination et à promouvoir le multiculturalisme chez les enfants à Montréal.
- Ce fut également un grand honneur pour nous d'être reconnus par la Chambre de commerce gaie du Québec, qui nous a décerné le prix Phenicia pour notre soutien à la diversité dans la province. Je crois que cela en dit long sur l'engagement dont font preuve nos employés du Québec pour promouvoir la diversité à la Banque.



### **Solide conseil d'administration**

Avant de conclure, j'aimerais remercier les membres du conseil d'administration pour une autre année de soutien sans faille et de sages conseils.

J'ai beaucoup de chance de pouvoir travailler avec un conseil d'administration si solide et indépendant, un conseil qui établit la voie appropriée au sommet et dont l'intégrité est si essentielle pour notre culture d'entreprise. John Thompson a mentionné la reconnaissance externe que le conseil d'administration de la Banque a reçue l'an dernier. J'en suis extrêmement fier. Donc, à M. Thompson et aux autres membres du conseil, félicitations et encore merci.

### **Conclusion**

En guise de conclusion, je tiens à remercier nos clients et nos actionnaires qui nous accompagnent dans notre cheminement pour bâtir la meilleure banque. Je vous donne ma parole que nous continuerons à travailler sans relâche pour être à la hauteur de vos attentes élevées. Vous nous accordez votre confiance et votre loyauté et nous vous en remercions.

En 2006, nous avons prouvé que nous sommes une banque différente, qui peut compter sur des employés dynamiques et qui est soutenue par une marque puissante. Nous nous distinguons de nos concurrents grâce à notre croissance supérieure à moindre risque et nous avons fait nos preuves en tant que chef de file en matière de croissance du bénéfice. De plus, nous avons des assises solides pour accroître notre plateforme aux États-Unis.

Nous sommes très optimistes face à notre avenir. Nous possédons ce qu'il faut pour créer la banque la mieux dirigée en Amérique du Nord. Une banque qui offre une valeur aux actionnaires, où les gens aspirent à travailler et où les clients et les employés sont fiers des valeurs qui nous tiennent à coeur. Nous bâtirons la meilleure banque.

Merci.