

Message du président du Groupe et chef de la direction

Une autre excellente année se termine pour la TD. Malgré les difficultés économiques qui sont toujours d'actualité, nous avons enregistré un profit rajusté de 5,2 milliards de dollars, et nos activités de détail ont affiché un bénéfice rajusté record de 4,8 milliards de dollars pour 2010. Nous avons également continué d'accroître notre présence de façon stratégique des deux côtés de la frontière. Au Canada, nous avons continué d'assurer notre position de leader en matière de service à la clientèle, nous avons allongé nos heures d'ouverture et nous avons ouvert 21 nouvelles succursales. Aux États-Unis, nous sommes devenus propriétaires 240 succursales grâce à l'acquisition de The South Financial Group, Inc., ainsi que des activités de trois banques de la Floride auprès de la Federal Deposit Insurance Corporation des États-Unis.

UNE HISTOIRE DE CROISSANCE

Il n'y a aucun doute que 2010 a été synonyme de croissance importante pour la TD. Alors que l'économie se redresse toujours, nos services bancaires de détail exceptionnels ont continué de présenter des résultats solides, et nos services bancaires de gros ont enregistré un rendement supérieur au rendement cible. Cette année, le bénéfice par action de la TD est revenu approximativement à son niveau de 2007, ce qui représente un exploit remarquable dans un contexte où l'économie fait toujours face à d'importants défis, et que le nombre de nos actions en circulation est considérablement plus élevé qu'il ne l'était il y a trois ans. Bref, nous sommes très fiers de notre rendement.

Nos services bancaires personnels et commerciaux au Canada continuent d'être le moteur de notre croissance, grâce à la vigueur du marché canadien de l'habitation, à la forte croissance des volumes de dépôts des particuliers et des entreprises, et à des gains de part de marché des services bancaires aux entreprises. Le contexte d'exploitation s'est également amélioré pour TD Assurance, qui est en bonne position pour l'avenir.

TD Bank, America's Most Convenient Bank, a poursuivi sa croissance interne et a également réalisé quelques acquisitions pour consolider sa présence du Maine jusqu'à la Floride, tout en continuant d'enregistrer de bons résultats, malgré la faiblesse de l'économie et un environnement réglementaire incertain.

Nos services de Gestion de patrimoine ont continué d'améliorer leur rendement tout au cours de l'exercice, affichant une hausse de leur bénéfice pour un septième trimestre de suite. Nous demeurons compétitifs en ce qui a trait aux nouveaux actifs, et Gestion de Placements TD a été reconnue par Benefits Canada comme le gestionnaire de fonds de retraite affichant la croissance la plus rapide pour 2010, dans la catégorie des sociétés dont l'actif est supérieur à 10 milliards de dollars.

Entre-temps, nos Services bancaires de gros se sont normalisés, comme nous l'avions prévu, et ont continué de présenter de solides résultats, malgré les conditions difficiles des marchés. Valeurs Mobilières TD a également vu croître ses activités sur titres à revenu fixe, sur devises et sur marchandises, et a continué de consolider ses capacités en matière de services bancaires de placement.

ÉTAPES IMPORTANTES

Selon moi, quelques éléments se sont vraiment démarqués. Premièrement, TD Canada Trust a continué de faire figure de référence, en établissant une norme élevée de service à la clientèle here pair et de convivialité sans égale, ce qui lui a permis de remporter le prix J. D. Power and Associates pour la cinquième fois de suite et le prix Synovate pour la sixième fois d'affilée – un succès retentissant! Nous avons également perpétué notre engagement envers notre clientèle.

Nous comprenons que nos clients n'ont pas tous un horaire identique. Pour mieux répondre à leurs besoins, TD Canada Trust a annoncé son intention d'offrir des services bancaires sept jours sur sept, ce qui permettra aux clients de 300 succursales partout au Canada d'effectuer leurs opérations bancaires n'importe quel jour de la semaine. Cette année, nous avons également célébré le 150^e anniversaire de notre présence au Québec, ce qui marque une étape importante dans un marché tout aussi important. Nous avons en outre continué de soutenir les différentes collectivités dans lesquelles nos clients vivent et travaillent. Il s'agit de beaucoup plus qu'une simple distribution de chèques. Nous travaillons à accroître l'incidence de nos dons, en encourageant nos clients et nos employés à s'impliquer auprès de nos groupes communautaires et à travailler directement avec eux.

Notre réseau aux États-Unis a également connu une excellente année. Dans un premier temps, nous avons acquis les activités de trois banques auprès de la Federal Deposit Insurance Corporation (« FDIC ») des États-Unis. Nous sommes heureux d'avoir réalisé ces transactions, qui nous ont permis non seulement d'accroître notre présence aux États-Unis, mais également de collaborer avec la FDIC dans son mandat de maintenir la stabilité du système financier américain et la confiance du public envers celui-ci. Ces acquisitions se sont avérées une excellente occasion d'expansion pour la TD dans le marché riche en dépôts de la Floride. Nous avons alors pu mener à terme l'acquisition de The South Financial Group, Inc. (« TSFG »), un prêteur d'expérience du domaine commercial, présent en Floride ainsi qu'en Caroline du Nord et en Caroline du Sud. La transaction visant TSFG était une acquisition présentant un risque lié à l'actif acceptable, qui nous a permis d'accroître rapidement notre portée dans le marché stratégique important de la Floride. Nous prévoyons convertir TSFG à la marque TD en 2011. Bien que nous ayons acquis ces activités depuis peu, nous sommes satisfaits du rendement que nous avons pu observer jusqu'ici.

Nous avons également conservé une approche prudente à l'égard de la gestion du risque. Nous ne nous exposons qu'à des risques que nous comprenons et que nous pouvons gérer à un niveau acceptable. Cette approche a été d'une importance cruciale pour assurer notre capacité de faire face à la crise financière. Nous en avons également tenu compte pour les acquisitions que nous avons réalisées en 2010.

Un coup d'œil aux accomplissements de la TD en 2010 permet de constater clairement que nous avons amélioré notre position parmi les plus importantes banques nord-américaines axées sur la croissance. Notre succès a été reconnu par Euromoney, un des plus importants magazines au monde portant sur les affaires et les placements à l'échelle internationale, qui a désigné la TD comme la meilleure banque en Amérique du Nord pour une deuxième année de suite.

UNE BANQUE NORD-AMÉRICAINNE AXÉE SUR LA CROISSANCE

En clair, nous sommes très heureux du rendement offert par nos services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis. Nous avons accordé la priorité à la croissance interne, combinée à des acquisitions stratégiques, et nous avons réalisé des progrès sur les deux fronts. En 2010, TD Bank, America's Most Convenient Bank, a ouvert 32 nouvelles succursales, en plus des acquisitions réalisées. Cette année, nos activités américaines ont également franchi une étape importante en enregistrant leur plus haut profit rajusté depuis que la TD a pénétré ce marché. Sur le plan de la réglementation, nous avons obtenu des éclaircissements à l'égard des frais de découvert, et nous sommes heureux de constater que le système bancaire américain semble se diriger vers une approche privilégiant les forfaits, similaire à la démarche qui se pratique déjà au Canada.

L'économie et l'environnement de réglementation aux États-Unis demeurent incertains mais, malgré les difficultés économiques actuelles, notre engagement envers ce pays demeure inébranlable. Nous continuerons d'accorder des prêts à nos clients, comme nous l'avons fait tout au long de la récession. En effet, depuis le début du ralentissement économique en 2007, nous avons accru notre volume de prêts aux États-Unis de 25 %. Nous sommes d'ailleurs toujours très satisfaits de notre placement dans TD Ameritrade. Notre relation représente une association stratégique avec notre banque de détail et offre des occasions de ventes croisées intéressantes qui joueront un rôle important dans le succès des deux sociétés.

MOTIVÉS PAR UNE STRATÉGIE SIMPLE

J'ai affirmé l'an dernier que notre stratégie ne changerait pas en 2010, et c'est le cas. Nous continuerons de nous concentrer sur l'atteinte d'une croissance rentable à long terme, grâce à l'établissement d'un excellent réseau de succursales et à la création de valeur pour notre clientèle, pour nos actionnaires et pour les collectivités. Cette stratégie a d'ailleurs déjà porté ses fruits. En 2002, nous étions la troisième banque en importance au Canada selon la capitalisation boursière. Aujourd'hui, nous formons la sixième banque en importance en Amérique du Nord, et notre capitalisation boursière a triplé au cours de cette période. Nous continuerons de gagner des parts de marché grâce à notre offre de produits et de services, et de notre engagement à dominer le marché en matière de service à la clientèle et de convivialité. Malgré la turbulence qui frappe toujours l'économie, nous continuerons d'accorder des prêts. Nous n'avons accordé aucun mauvais prêt dans les périodes favorables, alors nous sommes capables d'accorder de bons prêts malgré ces temps difficiles.

Nous sommes d'avis que les taux d'intérêt resteront bas pendant une période prolongée, ce qui aura une incidence certaine sur nos activités. Il sera donc difficile de répéter le succès que nous avons connu par le passé. C'est pourquoi nous accordons une importance particulière à la gestion des coûts. Il ne s'agit pas simplement de réduire les dépenses, mais plutôt de gérer prudemment le rythme de croissance de nos coûts. En même temps, nous sommes toujours à la recherche de nouvelles opportunités d'accroître nos revenus, conformément à notre appétit pour le risque. La croissance à long terme demeure une priorité pour nous, malgré les difficultés économiques auxquelles nous faisons face. Tout au long du ralentissement économique, nous avons conservé intact notre modèle d'affaires, et nous n'avons pas l'intention de le modifier. Tout en gérant les coûts, nous continuerons d'investir de façon stratégique dans nos activités, pour l'avenir, lorsqu'il sera approprié de le faire.

UNE DES MEILLEURES ÉQUIPES DU SECTEUR BANCAIRE

Pour moi, ainsi que pour toute l'équipe de la haute direction, il est clair que ces investissements passent par le capital humain. Il faut beaucoup de talent, d'expérience et d'expertise pour devenir « la meilleure banque », et nous reconnaissons l'importante contribution de chaque employé au succès constant de la TD. Grâce à nos gens, nous avons pu traverser le pire contexte d'exploitation depuis la Grande dépression et faire croître notre bénéfice malgré une incertitude persistante. Notre réputation en tant qu'employeur n'a jamais été aussi favorable, et nous continuerons d'investir pour faire de la TD un environnement de travail exceptionnel.

EN BONNE POSTURE POUR UNE CROISSANCE DURABLE

L'économie est toujours chancelante, et nous ne pouvons tout simplement pas affirmer qu'une reprise s'est installée de façon durable. Nous ne sommes pas encore au bout de nos peines. En plus d'une économie faible, nous faisons face à de l'incertitude à l'égard de la réglementation, alors que les autorités de partout dans le monde travaillent à l'établissement de nouvelles règles en matière de capital, pour éviter qu'une telle crise financière ne se reproduise. Nous croyons être en bonne position pour nous adapter aux nouvelles règles et nous ne devrions pas avoir besoin de mobiliser de capitaux additionnels à la suite de leur adoption.

Malgré ces défis, la TD jouit d'une excellente position pour tirer parti de nouvelles opportunités de croissance durable à long terme. Nous nous concentrons sur des sources constantes, fiables et à faible risque de revenus, tirés des activités de détail, ce qui s'est avéré le modèle bancaire par excellence, qui devrait continuer de générer des résultats. TD Canada Trust continuera de se concentrer sur ses objectifs d'être la meilleure banque de détail au Canada et d'assurer sa croissance interne. Comme c'est le cas aujourd'hui, le service à la clientèle continuera de jouer un rôle primordial pour le futur de toutes nos activités de détail. Pour nous, cela représente beaucoup plus qu'un simple aspect souhaitable. Il s'agit en fait d'un aspect important de notre stratégie, grâce auquel nous nous démarquons de nos concurrents.

Aux États-Unis, nous tirerons parti de notre important réseau de succursales pour continuer de gagner des parts de marché. Nous avons là une excellente occasion d'offrir aux clients l'accès à toute notre gamme de services, dès le moment où ils entrent dans la banque, des produits et services commerciaux aux services de détail et à l'assurance.

Nos activités de gestion de patrimoine sont en pleine croissance et continueront de prospérer sous le nouveau leadership. Valeurs Mobilières TD misera sur ses réalisations pour promouvoir son modèle d'activités de courtiers axées sur la clientèle.

EN CONCLUSION

Bien que les difficultés et l'incertitude persistent, nous avons définitivement prouvé que nous sommes une banque déterminée, intégrée et axée sur la clientèle, et que nous avons le vent dans les voiles. Nous sommes une société en pleine croissance, et notre objectif pour la prochaine année sera de maintenir la cadence. Je tiens à remercier chacun de nos employés pour leur contribution au succès de la TD en 2010. C'est grâce à leur dévouement, à leur talent et à leur enthousiasme que je peux entamer l'année 2011 avec optimisme, et que je suis convaincu que les meilleurs jours de la TD restent encore à venir.



Ed Clark

Président du Groupe et chef de la direction