



Tendances affaires

Renseignements et analyses des Services bancaires commerciaux TD

Hiver 2009

Survivre à la crise du crédit

La crise mondiale du crédit a entraîné une détérioration du contexte des affaires. Les coûts d'emprunt des institutions financières ont augmenté et la demande des fournisseurs et clients a faibli.

Toutefois, des pratiques de gestion efficaces peuvent aider votre entreprise à traverser cette crise sans encombre. Voici quelques stratégies qui peuvent favoriser la survie et la prospérité de votre entreprise :

CONSERVER SES LIQUIDITÉS ET MAINTENIR SA POSITION DE TRÉSORERIE. En maintenant une position de trésorerie solide, votre entreprise disposera d'une marge de manœuvre plus confortable. Surveillez étroitement les entrées et sorties de fonds. Appliquez des procédures pour maintenir au minimum la valeur de vos comptes clients et insistez pour être payé dans les délais requis.

RÉÉVALUER SES BESOINS DE CRÉDIT. Concentrez-vous sur les emprunts qui généreront des résultats positifs immédiats. Si l'avenir vous préoccupe, pourquoi ne pas retarder certains projets particulièrement coûteux? Passez en revue toutes vos dépenses en immobilisations, car elles peuvent drainer vos liquidités et vous en priver au moment où vous en aurez le plus besoin.

En revanche, certaines entreprises jugeront que le moment est idéal pour emprunter. En effet, les occasions d'affaires se multiplient alors que vos concurrents en arrachent et éprouvent des problèmes de liquidités. Dans ce contexte, l'acquisition par emprunt d'un concurrent peut être sensée.

CONTRÔLER LES COÛTS. Il importe de réduire ses coûts le plus possible afin de maximiser sa rentabilité et sa position de trésorerie. Réduire ses stocks est un bon moyen de contrôler ses coûts pendant une crise du crédit.



En vous serrant un peu la ceinture et en vous mettant à l'affût de possibilités attrayantes, vous et votre entreprise pourriez non seulement survivre à la crise du crédit, mais en sortir plus forts lorsque la reprise s'amorcera.

Sans mesure de resserrement, des problèmes de liquidités et un rétrécissement des marges bénéficiaires peuvent se manifester.

CONNAÎTRE SES CLIENTS. Vérifiez la santé financière de vos clients et assurez-vous qu'aucun d'entre eux ne vous expose à un risque indu. Les mauvais payeurs sont la dernière chose dont une entreprise a besoin pendant une crise du crédit.

NÉGOCIER AVEC SES FOURNISSEURS. Tous les fournisseurs préfèrent traiter avec des entreprises qui représentent un risque de crédit minimal et pour y arriver, ils sont souvent prêts à offrir aux bons clients des conditions de paiement avantageuses. De plus, dans le contexte de ralentissement économique actuel,

Suite à la page 2

Au sommaire

3
Avantages d'une présence sur le Web
Comment maximiser le potentiel de votre site Web

4
Un meilleur taux de rétention de la main d'œuvre
Conseils et tendances à ne pas oublier

5
Critères pour la sélection de nouveaux fournisseurs
Choisissez-les prudemment afin de garantir une bonne chimie

6
Prévisions en période incertaine
Nos perspectives économiques

Notre objectif est de vous aider à atteindre le vôtre.

Survivre à la crise du crédit

Suite de la page 1

les fournisseurs sont encore plus avides d'obtenir votre clientèle. Déployez tous les efforts possibles pour payer dans les délais requis afin que votre chaîne d'approvisionnement demeure solide. Assurez-vous également de la santé financière de vos fournisseurs. (Voir à ce sujet l'article de la page 5.)

MAINTENIR DE BONNES RELATIONS AVEC LE PERSONNEL CLÉ DES BANQUES. Tenez votre directeur des relations-clients des Services bancaires commerciaux TD au courant de la situation financière de votre entreprise et soyez transparent. Il pourra ainsi répondre plus rapidement et plus efficacement à vos besoins.

Pour prospérer,
même pendant les
périodes difficiles,
consolidez
votre position
de trésorerie
et soignez
vos relations clés.

La manière dont vous gérerez votre entreprise pendant la crise du crédit dictera les succès qu'elle sera en mesure d'obtenir lorsque la situation s'améliorera et que l'économie reprendra de la vigueur. Une stratégie efficace et intelligente vous aidera à maintenir la vitalité de votre entreprise.

Pour en apprendre davantage sur la manière dont les Services bancaires commerciaux TD peuvent vous aider, communiquez dès aujourd'hui avec votre directeur des relations-clients. Il s'efforcera de faire en sorte que votre entreprise dispose des ressources financières dont elle a besoin pour traverser la crise du crédit sans encombre. ●

Banques : Le Canada et le reste du monde

Les entreprises et consommateurs canadiens peuvent s'enorgueillir de la résistance de notre système bancaire qui, jusqu'à maintenant, a su éviter bon nombre des pires conséquences de la crise mondiale du crédit.

En fait, s'appuyant sur un sondage mené auprès de dirigeants d'entreprise du monde entier, le Forum économique mondial a déclaré en octobre dernier que le système bancaire canadien était actuellement le plus solide au monde¹, suivi de celui de la Suède, du Luxembourg et de l'Australie. Les États-Unis se classaient au 40^e rang. La protection des investisseurs canadiens se situait au cinquième rang et le raffinement de ses marchés financiers, au sixième rang.

Voici quelques faits additionnels qui témoignent de la vitalité des banques canadiennes :

EXCELLENTE CAPITALISATION. Standard & Poor's a récemment indiqué que les grandes banques canadiennes bénéficiaient d'une excellente capitalisation et qu'elles étaient donc en bonne position pour affronter le repli annoncé de l'économie. L'agence de notation a de plus affirmé que le bilan des banques canadiennes était plus sain et dénotait une plus grande prudence que celui des banques américaines.

PRUDENCE ACCRUE. Les banques canadiennes refusent habituellement d'accorder des prêts à risque élevé, comme l'ont fait les banques américaines aujourd'hui en difficulté, surtout à des emprunteurs hypothécaires à la solvabilité douteuse.

RÉGLEMENTATION PLUS STRICTE. La réglementation régissant les banques canadiennes est plus stricte et plus efficace. Les organismes de réglementation canadiens imposent en effet des



Le système bancaire canadien est le plus solide au monde selon le Forum économique mondial.

normes de fonds propres plus élevées que celles qu'on impose aux banques de nombreux autres pays.

ENDETTEMENT INFÉRIEUR. Les banques canadiennes sont moins endettées qu'un bon nombre de banques internationales, puisqu'elles s'en remettent moins que les autres à du capital emprunté.

INTÉGRATION DES BANQUES D'INVESTISSEMENT À DES GROUPES. Au Canada, les banques d'investissement appartiennent à de grandes institutions financières. Aux États-Unis, elles sont des entités distinctes et ne disposent pas du soutien d'un grand nombre de déposants comme au Canada.

Avantages d'une présence sur le Web

De nos jours, virtuellement toutes les organisations disposent d'une vitrine sur le Web. Vos clients actuels et éventuels s'attendent donc à vous y trouver, et si vous n'y êtes pas, vous ratez probablement d'excellentes affaires.

Un site Web bien conçu peut accomplir des merveilles. Il s'agit d'un outil de communication clé avec la clientèle et, souvent, d'un outil de vente directe.

Pour une présence efficace sur le Web

Ce que vous devez savoir pour une présence efficace sur le Web :

MÊME UN SITE WEB RUDIMENTAIRE

PEUT ÊTRE UTILE. Même dans sa forme la plus simple, un site Web peut devenir une vitrine numérique utile pour vos produits et services, et communiquer à vos clients l'information qu'ils recherchent. Il peut donner un aperçu de votre entreprise et afficher vos coordonnées.

POSSIBILITÉ DE POSER DES

QUESTIONS. Vos clients actuels et éventuels peuvent utiliser le site pour poser des questions et formuler des commentaires. En y répondant en ligne, vous pouvez réduire vos coûts de téléphone et les frais d'impression et de distribution de documentation.

VENTES EN LIGNE. Avec un site Web qui permet aux clients d'effectuer des achats, votre entreprise est ouverte 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. Si vous avez une clientèle internationale, votre site devient un point de vente mondial. Souvent, le Web est le moyen le plus facile pour vos clients d'acheter vos produits, ce qui vous permet, en prime, de réduire vos coûts de traitement.

MEILLEURE CONNAISSANCE DES

CLIENTS. Des études de marché peuvent être effectuées en ligne. Des forums peuvent stimuler les discussions sur vos produits et services. Un site Web peut même offrir à vos clients actuels un moyen rapide d'obtenir de l'aide et des services.

REHAUSSEMENT DE L'IMAGE DE MARQUE, DU MARKETING ET DES

RELATIONS PUBLIQUES. Grâce à votre site Web, vos clients actuels et éventuels

peuvent mieux comprendre votre entreprise. Vous pouvez y exposer en détail votre vision et votre mission. Vous pouvez également y afficher des nouvelles sur votre entreprise ou y lancer des campagnes de relations publiques sur l'engagement communautaire de votre entreprise et sur les organismes de bienfaisance et environnementaux qu'elle appuie. Avec un peu de créativité, votre site Web peut devenir un incroyable véhicule publicitaire.

Contenu et fonctionnalité

Pour vous assurer une présence efficace sur le Web, votre site doit projeter une image professionnelle, être bien conçu et convivial, et permettre aux visiteurs d'y trouver ce qu'ils cherchent.

CONVIVIALITÉ. Le site Web d'une entreprise doit fonctionner rondement et éviter de susciter la frustration des internautes. Il doit être soigné et convivial. Au fil des semaines, les internautes visitent de nombreux sites et tendent à être impitoyables pour ceux qui sont mal conçus. Un internaute rebuté par un site y revient rarement.

ACTUALITÉ DE L'INFORMATION.

Un site Web doit constamment afficher de l'information à jour. La présence d'information ou de descriptions de produits périmées éloigne presque à coup sûr et pour longtemps les visiteurs. Maintenez votre site à jour et ajoutez-y du nouveau contenu régulièrement.

CONCEPTION ATTRAYANTE. Dès que vous aurez établi les grandes lignes de ce que vous souhaitez placer sur votre site Web, sollicitez le talent de personnes capables d'accomplir le travail. Il est souvent préférable de retenir les services d'une société conseil spécialisée dans la conception de sites Web.

RÉFÉRENCEMENT. Le référencement est un autre élément clé dans le succès d'un site Web. Il s'agit d'une stratégie qui garantit que votre site figurera avantageusement dans les résultats obtenus au moyen des moteurs



Un site Web bien conçu et convivial peut attirer de nouveaux clients et amener les clients actuels à s'y référer régulièrement.

de recherche les plus populaires. L'objectif est de faire en sorte que votre site figure au sommet, ou à proximité, de la liste des résultats des recherches effectuées par les internautes lorsqu'ils entrent des mots clés liés à votre secteur d'activité ou à vos produits.

La plupart des entreprises se concentrent sur un référencement « organique ». On entend par là que leur site s'affichera comme le résultat « naturel » d'une recherche, plutôt que dans un encart publicitaire payé ou sous la forme d'un « lien promotionnel » figurant à côté des résultats véritables de la recherche.

Le référencement organique exige le recours à des techniques complexes comme la révision du contenu, l'intégration de mots clés, l'utilisation du codage approprié et l'optimisation de la structure du site.

Mesure de l'efficacité du site Web

Lorsque le site Web de votre entreprise sera à la disposition de la vaste communauté des internautes, assurez-vous d'évaluer régulièrement son efficacité. Mesurez le trafic, surveillez les moteurs de recherche régulièrement pour voir où vous vous classez et déterminez où votre site se situe par rapport à ceux de vos concurrents. Finalement, assurez-vous que votre site Web demeure au centre de votre stratégie commerciale. Après tout, il s'agit de la voie de l'avenir. ●

Un meilleur taux de rétention de la main d'œuvre

– grâce à des régimes collectifs d'avantages sociaux à valeur ajoutée

Les régimes collectifs d'avantages sociaux sont essentiels pour attirer et conserver de bons employés. En vous tenant au courant des plus récentes tendances, vous pourrez mieux évaluer si vous offrez des avantages susceptibles de satisfaire vos employés. Il est aussi essentiel d'établir quels avantages sociaux offrent le meilleur rapport qualité-prix à votre entreprise.

Avantages des prestations

Les régimes collectifs d'avantages sociaux sont des outils efficaces, mais coûteux. Pourtant, attirer et fidéliser des employés compétents réduit les coûts de recrutement et de formation.

Il y a d'autres avantages à offrir des régimes collectifs d'avantages sociaux. Par exemple, les régimes qui font la promotion du bien-être de l'employé réduisent souvent l'absentéisme et augmentent la productivité, ce qui suffit dans bien des cas à les rentabiliser. Selon des études, chaque dollar consacré à un programme de promotion de la santé en milieu de travail engendre pour l'entreprise des économies de 1,50 à 3 \$².

L'univers des avantages sociaux est vaste et va du plus conventionnel au plus novateur. Cependant, les régimes les plus conventionnels demeurent les plus populaires au Canada.

Avantages populaires

Selon un sondage récent de l'Association canadienne de la paie³, les primes d'assurance vie temporaire collective payées par l'employeur constituent l'avantage le plus souvent offert. En effet, 61 % des entreprises sondées les offraient à leurs employés. Voici d'autres avantages sociaux populaires : allocation pour usage d'un véhicule à moteur, remboursement des frais de scolarité, assurance frais médicaux et régime d'épargne-retraite (RER).

Tendances

La transition vers les régimes d'avantages à la carte constitue actuellement l'une des principales tendances dans ce domaine. Chaque employé peut ainsi choisir le niveau de protection qu'il désire au chapitre des assurances vie et maladie et d'autres protections.

Ces régimes peuvent être avantageux pour les employés, qui payent une partie ou la totalité de la prime. Compte tenu de leur souplesse, ils sont aussi souvent plus rentables.

Les turbulences récentes sur les marchés financiers et le ralentissement de l'économie donnent une nouvelle dimension prioritaire aux avantages sociaux de nature financière. Les RER collectifs, par exemple, constituent un moyen relativement peu coûteux d'aider les employés à se constituer des réserves en vue de la retraite.

Il existe d'autres possibilités d'avantages sociaux de nature financière, comme le choix croissant de régimes enregistrés d'épargne-études collectifs et de régimes de participation différée aux bénéficiaires.

Au bout du compte, vos choix doivent tenir compte du genre de travailleurs que vous souhaitez attirer et conserver, de l'âge typique de vos employés et même, de votre secteur d'activité.

Appelez dès aujourd'hui votre directeur des relations-clients pour en apprendre plus sur nos régimes collectifs d'avantages sociaux susceptibles d'aider votre entreprise. ●

Quelques avantages sociaux inhabituels

Les à-côtés offerts aux employés n'ont pas tous à prendre la forme d'un régime collectif d'avantages sociaux. Certaines entreprises offrent des avantages novateurs afin d'attirer des employés et de les conserver. Votre entreprise pourrait faire de même. Par exemple :

- ▶ **SERVICE VOITURIER ET LIVRAISON D'ÉPICERIE.** Une société du secteur des technologies de l'information offre à ses employés de petites gâteries comme un service voiturier et un service de livraison d'épicerie.
- ▶ **VACANCES PROLONGÉES.** Une grande société canadienne offre à ses employés la possibilité de prolonger leurs vacances en transférant les crédits inutilisés de leur régime d'assurance santé.
- ▶ **PRIME À L'ACHAT D'UNE AUTOMOBILE HYBRIDE.** Une grande société de vêtements offre à ses employés comptant au moins deux années de service une prime de 3 000 \$ à l'achat d'un véhicule hybride.
- ▶ **SUPPLÉMENT DE RÉMUNÉRATION POUR LES CONGÉS DE CHARGES FAMILIALES.** Des entreprises offrent à leurs employés en congé pour s'occuper de leur conjoint ou d'un membre de leur famille malade, un supplément de rémunération qui porte leur indemnité presque au niveau de leur salaire habituel pendant un certain nombre de semaines.
- ▶ **SUBVENTION AUX FRAIS DE TRANSPORT EN COMMUN ET LIEU SÛR D'ENTREPOSAGE DES BICYCLETTES.** Certaines entreprises canadiennes versent une subvention à leurs employés qui utilisent les transports en commun, et mettent à la disposition de ceux qui viennent travailler à bicyclette des douilles ainsi qu'un endroit sûr pour ranger leur vélo.
- ▶ **AIDE FINANCIÈRE AUX PARENTS ADOPTIFS.** Des entreprises canadiennes offrent à leurs employés qui décident d'adopter un enfant une aide financière pouvant aller jusqu'à plusieurs milliers de dollars.
- ▶ **REPAS GRATUITS.** D'autres offrent gratuitement à leurs employés des repas du midi et du soir préparés par un chef professionnel. Une grande société Internet permet même à ses employés récemment devenus parents de porter à leur note de frais jusqu'à 500 \$ de plats à emporter, au cours des trois premiers mois suivant la naissance de leur enfant.

Critères pour la sélection de nouveaux fournisseurs

Le prix n'est qu'un des nombreux facteurs à prendre en considération au moment de choisir un fournisseur.

En cette époque de difficultés financières et de raréfaction du crédit, une chaîne d'approvisionnement forte et en santé peut renforcer et protéger votre entreprise.

Bien choisir ses nouveaux fournisseurs atténue le risque d'interruption des activités et d'atteinte à la réputation lié à l'incapacité éventuelle de ces fournisseurs de respecter leurs engagements et peut même améliorer la position de trésorerie.

ÉVALUATION PRÉALABLE DES FOURNISSEURS.

La clé consiste à évaluer soigneusement les fournisseurs de marchandises et de services et les sous-traitants avant de s'engager. Il importe de savoir si vos fournisseurs sont en bonne situation financière et s'ils sont capables de faire le travail que vous souhaitez leur confier. Évaluez leur santé financière tout comme vous le feriez pour un nouveau partenaire d'affaires.

Si le fournisseur éventuel est une société cotée en bourse, par exemple, il est facile d'obtenir et d'examiner ses états financiers. Les tendances qui s'en dégagent sont-elles favorables ou non (étudiez plus

particulièrement l'évolution du chiffre d'affaires, des bénéfices et des mouvements de trésorerie)? Lorsque vous traitez avec une société privée, insistez pour qu'elle vous communique de l'information financière. Une vérification de crédit peut également vous donner des indices sur sa santé financière.

Soyez à l'affût des problèmes éventuels. Les normes de qualité de l'entreprise ont-elles diminué? Respecte-t-elle les délais de livraison? Exige-t-elle d'être payée rapidement ou à l'avance? Souvent, les problèmes ne sont pas si apparents. Par exemple, la mise à pied de membres de l'équipe des ventes peut cacher des problèmes financiers. Informez-vous sur vos fournisseurs éventuels auprès des personnes et les associations industrielles qui connaissent bien le secteur d'activité.

CAPACITÉ D'UN FOURNISSEUR DE RÉPONDRE À VOS BESOINS. Assurez-vous toujours que vos fournisseurs éventuels sont en mesure de répondre aux besoins de votre entreprise. Déterminez leur capacité de production et d'adaptation. Ne jamais choisir un fournisseur en fonction du prix seul. L'argent a son importance, mais d'autres facteurs comme la qualité, la fiabilité, les échéances de livraison et le service en ont tout autant.

ANALYSE DES RISQUES. À quels risques s'exposerait votre entreprise si un fournisseur mettait subitement fin à ses activités ou si un sous-traitant déclarait faillite? La perte d'un fournisseur clé peut entraîner une interruption importante de vos activités.

Ayez toujours un plan de secours. Pour atténuer les risques, il est préférable de se procurer les matériaux et services essentiels auprès de plus d'un fournisseur. Aussi, sachez reconnaître la différence considérable entre un fournisseur stratégique sur qui votre entreprise compte pour obtenir des biens et des services essentiels (p. ex. matières premières ou solutions d'affaires critiques) et les fournisseurs non stratégiques qui vous procurent des articles de moindre importance. Consacrez plus de temps à la gestion des relations avec vos fournisseurs clés.

NÉGOCIEZ À VOTRE AVANTAGE. Dans le climat actuel des affaires, un fournisseur en bonne santé financière pourrait vous accorder des conditions de paiement plus avantageuses pour obtenir et garder votre clientèle, ce qui pourrait aider votre entreprise à conserver ses liquidités et à améliorer sa position de trésorerie. ●

Liste de contrôle des fournisseurs

Lorsque vous avez établi les facteurs importants pour vous, dressez une liste de contrôle afin d'analyser les fournisseurs potentiels. Cela vous aidera à abrégier la liste de candidats. Voici quelques-uns des points qui devraient figurer sur votre liste :

- Le fournisseur éventuel accepte-t-il de vous présenter des preuves détaillées témoignant de sa bonne santé financière?
- Depuis combien de temps est-il en affaires?
- Quel pourcentage de sa capacité de production utilise-t-il actuellement? Suffit-elle pour combler vos besoins et pourrait-elle éventuellement accommoder des besoins à la hausse?
- Possède-t-il de l'expérience dans votre secteur d'activité? Qu'en est-il de son expérience dans la gestion de travaux similaires?
- Le fournisseur a-t-il bonne réputation en matière de délais de livraison?
- Certains signes pourraient-ils indiquer des problèmes (évolution défavorable de la situation financière de l'entreprise, rationalisation, départ d'employés clés, perte de contrats, conditions de paiement plus exigeantes, clients qui ne sont pas cités au nombre des références)?
- Connaissez-vous d'autres entreprises qui ont eu recours aux services de ce fournisseur avec de bons résultats?
- L'entreprise figure-t-elle sur les listes de fournisseurs approuvés émises par les associations professionnelles ou les organismes publics?
- Le prix proposé est-il raisonnable compte tenu de la qualité, de la fiabilité et des services offerts?

Prévisions en période incertaine

PAR BEATA CARANCI, DIRECTRICE, PRÉVISIONS ÉCONOMIQUES, GROUPE FINANCIER BANQUE TD⁴

Le système financier mondial a récemment essuyé de très durs coups et se trouve dans une situation pratiquement sans précédent. D'ici 12 mois, les quatre facteurs suivants devront intervenir pour que s'amorce une reprise économique viable en 2010 :

1. Le prix des maisons devra cesser de diminuer.
2. Le coût des fonds des institutions financières devra diminuer.
3. L'essentiel des faillites d'entreprise devra être derrière nous.
4. Le processus de recapitalisation du système financier devra être bien engagé.

Malgré cela, nous ne prévoyons pas un retour au statu quo. Les contraintes financières actuellement exercées sur l'économie s'estomperont peu à peu, mais les coûts du financement resteront supérieurs à ce qu'ils étaient plus tôt dans la décennie. De plus, l'assainissement du bilan des institutions financières passera obligatoirement par un resserrement du crédit.

Agir ou disparaître

Après une longue période de difficultés financières, il y a toujours un risque d'assèchement du crédit et au bout du compte, consommateurs et entreprises paient la note. Jusqu'à maintenant, la Réserve fédérale et l'administration américaine ont pris des mesures énergiques pour atténuer les risques, ce qui ne signifie pas pour autant que tous les problèmes disparaîtront comme par magie.



Dès que les conditions de crédit commenceront à s'améliorer, les marchés devraient revenir aux rudiments de l'économie.

La récession américaine amorcée en 2008 devrait se poursuivre en 2009 et enregistrer une modeste reprise en 2010.

Personne n'y échappe

Les États-Unis, de loin le plus important partenaire commercial du Canada, sont à la source des trois quarts de tous les échanges commerciaux du Canada. Ce facteur, combiné au plongeon du prix des produits de base, mène inévitablement à la conclusion que l'économie canadienne continuera d'être mise à mal par cette étroite association.

De plus, des vents contraires soufflent sur l'économie intérieure. Le marché immobilier canadien s'essouffle et la douloureuse phase d'ajustement de notre secteur manufacturier n'est pas terminée. Cette combinaison de facteurs nous a convaincus que l'économie canadienne sera aussi en ré-

cession à la fin de 2008 et au début de 2009, avant une véritable reprise en 2010.

Par conséquent, il faut s'attendre à ce que la Banque du Canada maintienne sa politique de bas taux d'intérêt tout au long de 2009. Toutefois, elle s'empressera de les relever dès que les signes de reprise se manifesteront en 2010. En ce qui concerne le huard, tant que les marchés financiers seront en crise, il demeurera captif de l'évolution de la situation mondiale, ce qui pourrait provoquer à court terme de nouvelles baisses. Cependant, dès que les conditions de crédit commenceront à s'améliorer, les marchés devraient revenir aux rudiments de l'économie, avantageant le dollar canadien. Au déclenchement de la crise en cours, l'économie canadienne reposait sur des assises beaucoup plus solides que l'économie américaine et elle devrait être en mesure de s'en extirper beaucoup plus rapidement. ●

COMPRÉHENSION – EXPERTISE – SOLUTIONS – DÉVOUEMENT

Le présent bulletin est publié par La Banque Toronto-Dominion à titre d'information seulement. La Banque Toronto-Dominion ne sera pas tenue responsable des dommages ou des pertes qui seraient liés de quelque manière que ce soit au présent bulletin ou aux renseignements qu'il contient.

L'information contenue dans le présent bulletin était à jour le 15 décembre 2008.

¹ *Rapport sur la compétitivité globale 2008-2009*, Forum économique mondial

² « First-Class Benefits », Robert J. McKay, revue *Benefits Canada*, décembre 2007

³ *Employment Benefits Survey*, Association canadienne de la paie, septembre 2008

⁴ Le Groupe Financier Banque TD désigne La Banque Toronto-Dominion et ses sociétés affiliées qui offrent des produits et des services relatifs aux dépôts, aux placements, aux prêts, aux valeurs mobilières, aux fiducies et autres.

© 2009, La Banque Toronto-Dominion, tous droits réservés.



Sources Mixtes
Cert no. SW-COC-000952
© 1996 FSC



Services Bancaires Commerciaux