



**Note : Seul le texte prononcé fait foi. M. Baillie s'éloigne parfois du texte préparé.**

- L'exercice 1999 s'est avéré une année charnière pour nos actionnaires, nos clients et nos employés. Nous avons réalisé de solides progrès dans la création d'une société de services financiers très concurrentielle. Notre organisation se concentre sur les services bancaires de demain, et non sur ceux d'aujourd'hui ou d'hier, ce qui lui permet de s'adapter rapidement aux besoins en évolution de nos clients.
- Au cours du dernier exercice, la plupart de nos concurrents ont eu de la difficulté à reprendre leur souffle après le rejet des fusions bancaires, mais nous avons bénéficié de l'essor des opérations sur actions en direct aux États-Unis, au début de l'exercice 1999. Ainsi, grâce à notre investissement dans le courtage autogéré, nous avons été propulsés au premier rang pour ce qui est de la capitalisation boursière parmi les banques canadiennes.
- Nous étions déterminés à tirer profit de cette position plutôt que de nous reposer sur nos lauriers tandis que notre secteur continuait d'évoluer.
- Par conséquent, comme nous l'avons annoncé à l'assemblée de l'an dernier, TD Waterhouse a fait l'objet d'un premier appel public à l'épargne, ce qui a induit de la valeur pour les actionnaires, établi une monnaie de consolidation pour le courtage réduit, accru la visibilité de nos activités de courtage autogéré, ainsi qu'amélioré notre capital de catégorie 1 et, du coup, notre souplesse financière.
- Le capital dégagé par ce premier appel public à l'épargne nous a alors permis d'acquérir Canada Trust. Nous nous consacrerons maintenant à réussir l'intégration de CT, à matérialiser les synergies et à poursuivre sur notre lancée.

# Sujets



Valeur offerte aux actionnaires



Impératifs stratégiques



L'avantage TD



Points saillants financiers

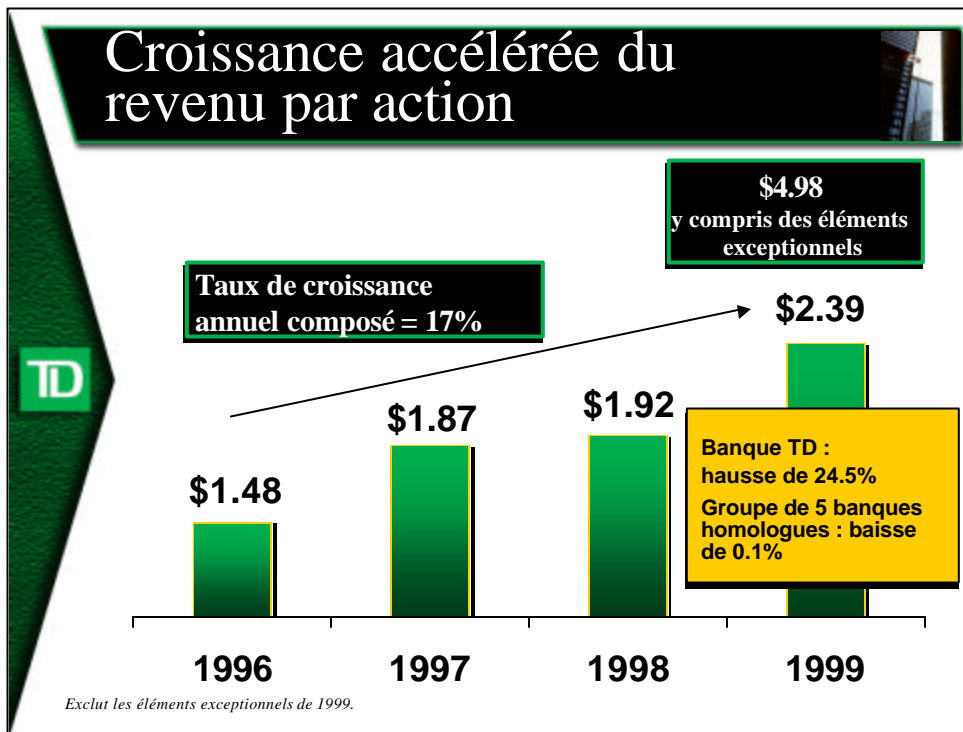
- Aujourd'hui, nous passerons en revue quatre sujets.
- D'abord, nous traiterons de la valeur offerte aux actionnaires réalisée par TD au cours de la dernière année.
- Nous verrons ensuite les impératifs stratégiques de TD qui encadrent le Groupe Financier Banque TD et qui régissent l'exécution de nos trois grandes stratégies de croissance.
- Nous nous pencherons par la suite sur la mise en relief de l'avantage TD attribuable à nos efforts stratégiques.
- Enfin, nous vous présenterons quelques points saillants financiers qui, à notre avis, témoignent de la réussite des mesures que nous avons mises en œuvre pour croître, instaurer une structure très solide et jeter les bases financières sur lesquelles nous nous appuyerons pour poursuivre sur notre lancée.

## Valeur offerte aux actionnaires



- Voyons d'abord la valeur offerte aux actionnaires

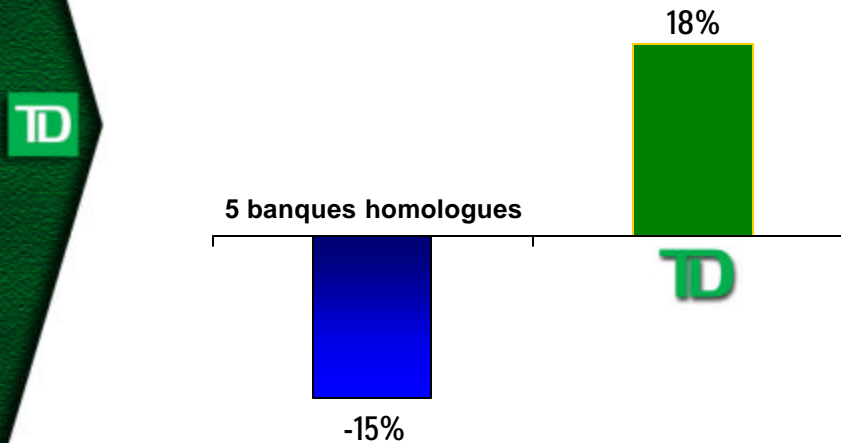
## Croissance accélérée du revenu par action



- Selon la comptabilité de caisse, le revenu a atteint un sommet de \$2.39 par action au cours de l'exercice 1999.
- Par ailleurs, nous avons dégagé un revenu additionnel de \$2.59 par action grâce au premier appel public à l'épargne de TD Waterhouse et à la cession de notre participation dans Knight/Trimark.
- Le revenu total par action de l'exercice 1999 s'élève donc à \$4.98, selon la comptabilité de caisse.
- Notre revenu par action a atteint un sommet pour un cinquième exercice de suite et, à l'exclusion des gains exceptionnels, ce résultat représente une augmentation de plus de 24% en regard de l'exercice 1998.
- Ce niveau de rendement ne peut être atteint que grâce à l'appui inconditionnel de l'ensemble de nos groupes d'exploitation. Je suis très fier des efforts déployés par tous nos employés qui ont encore produit un exercice exceptionnel marqué par des revenus records.

## Rendement supérieur

Rendement total revenant aux actionnaires  
Du 31 janv. 1999 au 31 janv. 2000



- Les investisseurs ont reconnu notre capacité d'augmenter nos revenus .
- Le rendement total revenant aux actionnaires pour la période de douze mois terminée le 31 janvier 2000 s'est élevé à 18%.
- Ce rendement est très satisfaisant, surtout compte tenu du rendement négatif dégagé par notre groupe de banques homologues.
- Au cours de l'exercice 2000, nos revenus ont continué de croître. En effet, le revenu par action du premier trimestre (selon la comptabilité de caisse) a atteint un sommet de \$0.72, un bond de 36% par rapport à la même période en 1998.

# Impératifs stratégiques



Ampleur



Maintien de l'impulsion

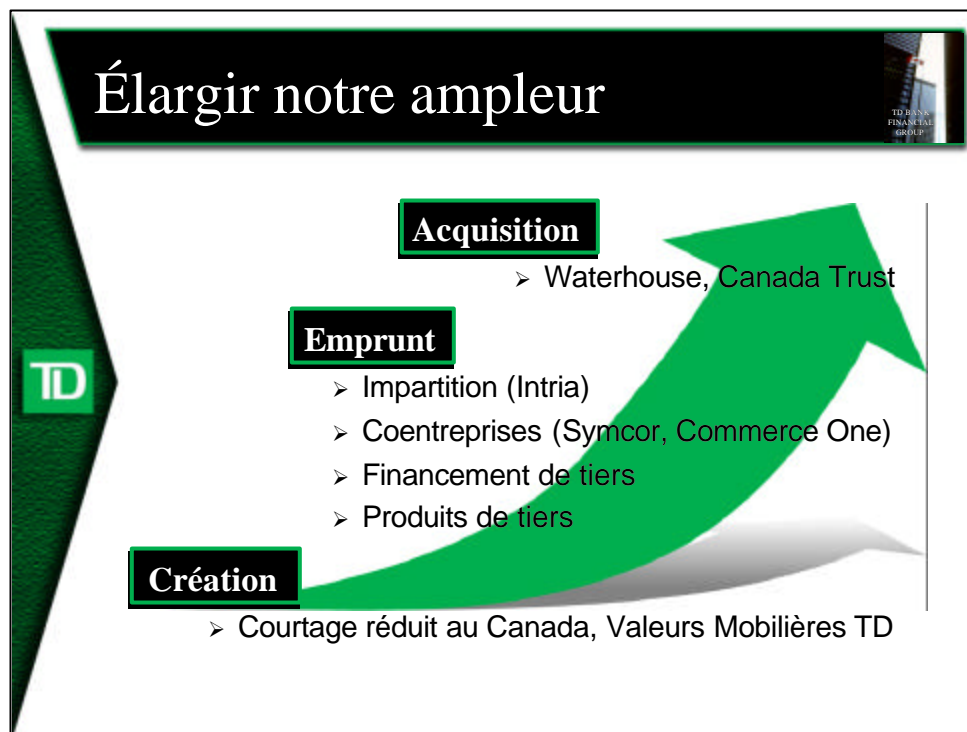


Leader des services bancaires de l'avenir

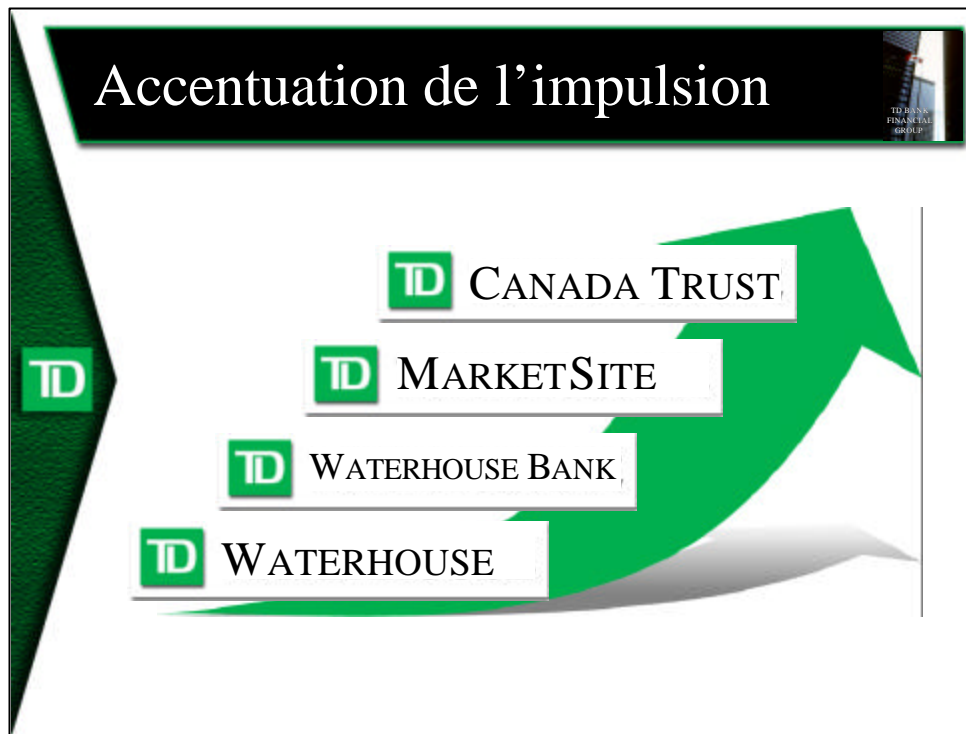


Envergure au moins nord-américaine

- Voyons maintenant le deuxième sujet, celui de nos quatre impératifs stratégiques.
- Ces impératifs régissent l'exécution des stratégies de croissance sous-jacentes à l'égard de nos activités bancaires de détail et de gros.
  - > D'abord, il faut élargir notre ampleur.
  - > Ensuite, nous devons maintenir notre impulsion.
  - > Puis, nous devons être le leader des services bancaires de l'avenir, et non pas nous concentrer sur le présent ou le passé.
  - > Enfin, nous devons nous engager dans des activités d'envergure au moins nord-américaine.
- Sur le plan stratégique, l'élargissement de notre ampleur dicte nos efforts. En effet, les services bancaires ont subi des mutations profondes au cours des dernières années, à un point tel que les organisations qui ont de l'ampleur bénéficient d'un net avantage.
- En effet, les organisations de grande envergure peuvent :
  - investir davantage dans la technologie ;
  - s'engager davantage à l'égard de prêts importants ;
  - investir davantage dans l'établissement de la marque.
- Pour diverses raisons, ces trois éléments revêtent maintenant une importance capitale.



- L'ampleur peut être atteinte de trois façons : par acquisition, par emprunt ou par création.
- Depuis toujours, nous sommes un **créateur** d'ampleur. À titre d'exemple, notons le courtage réduit au Canada et Valeurs Mobilières TD. Et nous avons ainsi connu un certain succès. Toutefois, l'urgence de prendre de l'ampleur sous-entend que nous devons faire appel aux trois méthodes.
- Nous **empruntons** de l'ampleur par l'**impartition**, grâce à laquelle nous cherchons à atteindre les coûts les plus bas. En guise d'exemple, notons le transfert de la gestion de l'encaisse à Intria. Au moyen des **coentreprises**, nous cherchons à réduire nos coûts tout en conservant les économies qui en découlent. Par exemple, citons le traitement des données par Symcor et le commerce électronique d'entreprise à entreprise avec Commerce One. Par le **financement de tiers**, nous cherchons à tirer parti de notre capital grâce à des initiatives, notamment le fonds de capital de risque TD Capital. En vendant les **produits de tiers**, nous agissons en qualité de représentant ou de courtier-fournisseur pour nos clients. Les fonds mutuels, le papier commercial et les dépôts à terme en sont des exemples.
- De toute évidence, l'**achat** d'ampleur comme par l'acquisition de Waterhouse et de Canada Trust, consiste en une démarche déterminante.
- Toutefois, au cours du dernier exercice, nous avons créé des coentreprises au Japon et en Inde, et nous avons acquis Gall & Eke, YorkSHARE, Trimark Trust, Harbour Capital et Greydanus Boeckh.



- Notre deuxième impératif stratégique consiste à nous positionner comme la banque la plus dynamique.
- Au cours du dernier exercice :
  - TD Waterhouse a fait l'objet d'un premier appel public à l'épargne et nous avons pris part à des coentreprises au Japon et en Inde.
  - Nous avons étendu TD Waterhouse Bank, nos services bancaires électroniques homogènes en Amérique du Nord.
  - Nous avons présenté TD MarketSite, un marché électronique d'entreprise à entreprise alimenté par la technologie Commerce One. Commerce One est un fournisseur chef de file mondial de logiciels d'approvisionnement d'entreprise à entreprise.
  - Enfin, nous avons acquis Canada Trust.
- Nous concentrons maintenant nos efforts sur l'intégration réussie de CT, afin d'assurer la matérialisation des synergies et de poursuivre sur notre lancée. Nous avons bon espoir que ces mesures se traduiront par une hausse du cours de l'action grâce à laquelle nous pourrons effectuer une autre acquisition importante aux États-Unis.



# Leader des services bancaires de l'avenir



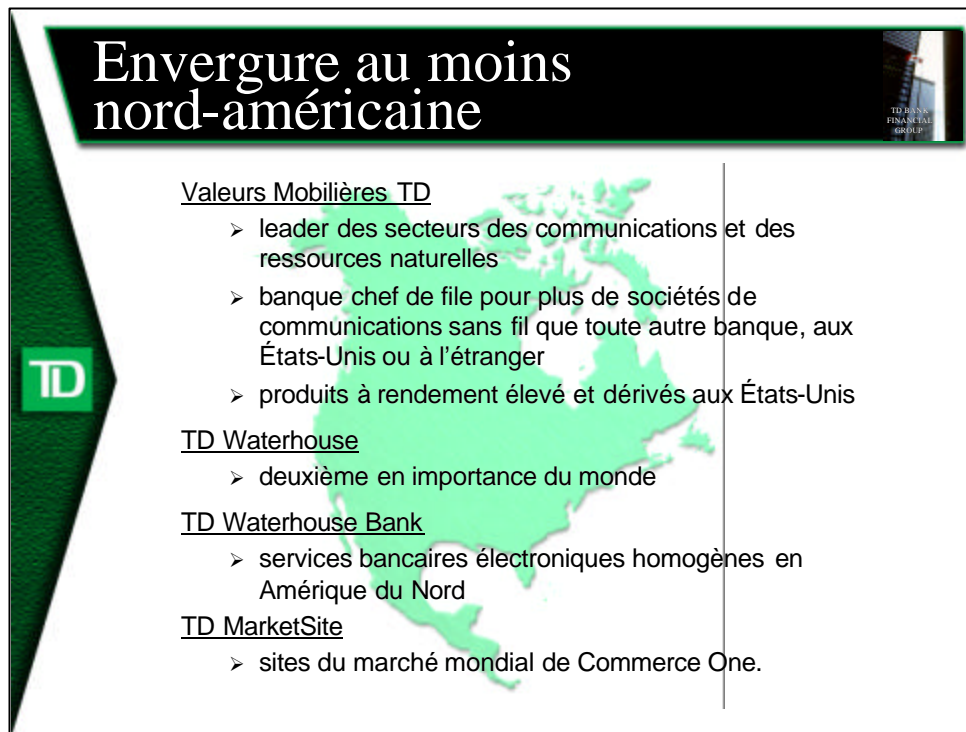
Excellente position à l'heure actuelle



- TD Waterhouse Group Inc.
  - deuxième courtier en importance du monde pour les investisseurs autonomes
- TD Waterhouse Bank
  - plus importante banque électronique américaine de propriété canadienne
- TD Canada Trust
  - plus de 2 millions de comptes de courtage et de services bancaires en direct
  - deuxième en Amérique du Nord sur le marché des services en direct<sup>1</sup>

I. Goldman Sachs

- Notre troisième impératif consiste à être le leader des services bancaires de l'avenir, et TD est déjà bien positionnée à cet égard.
- Si nous croyons tellement en les possibilités du courtage réduit, c'est que nous y voyons l'avenir des services bancaires : une plateforme permettant d'effectuer des emprunts et des dépôts, de tirer des chèques, de cumuler des intérêts et de réaliser des opérations.
- Voilà pourquoi nous attachons toujours tant d'importance à TD Waterhouse.
- TD occupe le troisième rang des institutions financières du monde pour le nombre de ses clients en direct. Ensemble, TD et CT seront au premier rang des services bancaires électroniques au Canada et au deuxième rang en Amérique du Nord.
- Au Canada, les parts de marché ne changent que très peu. Mais, pour la première fois, Internet semble offrir la possibilité d'augmenter considérablement nos parts de marché. Par conséquent, il est essentiel que nous optimisions notre stratégie à l'égard d'Internet. Ainsi, notre groupe de stratégie Internet veille à :
  - > coordonner l'approche à l'échelle de l'organisation ;
  - > nous empêcher de subordonner le commerce électronique aux services bancaires traditionnels ;
  - > éliminer tout cloisonnement qui pourrait subsister.
- Nous progressons vers notre objectif d'offrir un site Internet coordonné pour le Groupe Financier Banque TD, accessible par une seule entrée dans le système, offrant une présentation uniforme et un minimum de « clics ». De plus, nous cherchons à agir en qualité de représentant de nos clients afin qu'ils ne soient pas tentés de se tourner vers un courtier-fournisseur. Nous savons que notre compétence spécifique repose non pas sur la conception de produits, mais sur nos canaux de distribution ainsi que sur nos relations avec la clientèle. Nous sommes donc engagés à distribuer des produits de nos concurrents et à cannibaliser nos ventes plutôt que d'autres nous fassent subir ce sort. À TD, nous sommes conscients de l'urgence de la situation et de la course à laquelle nous participons.



## Envergure au moins nord-américaine

Valeurs Mobilières TD

- > leader des secteurs des communications et des ressources naturelles
- > banque chef de file pour plus de sociétés de communications sans fil que toute autre banque, aux États-Unis ou à l'étranger
- > produits à rendement élevé et dérivés aux États-Unis

TD Waterhouse

- > deuxième en importance du monde

TD Waterhouse Bank

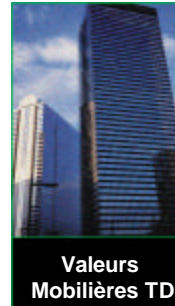
- > services bancaires électroniques homogènes en Amérique du Nord

TD MarketSite

- > sites du marché mondial de Commerce One.

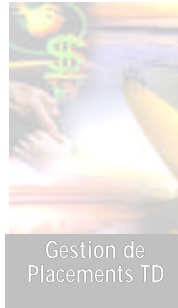
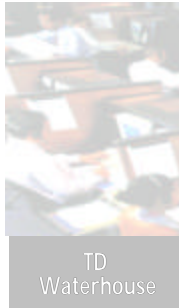
- Notre quatrième impératif stratégique consiste à nous engager dans des activités d'envergure au moins nord-américaine.
- Par définition, le marché canadien offre un potentiel de croissance limité et, de plus en plus, le succès à long terme exige une présence à l'échelle nord-américaine.
- La Banque est encore une fois en excellente position à cet égard.
- Valeurs Mobilières TD a toujours connu du succès dans les activités liées au crédit aux secteurs des communications et des ressources naturelles. Aux États-Unis, nous sommes la banque chef de file d'un plus grand nombre de sociétés de communications sans fil que toute autre banque, américaine ou étrangère.
- Nous sommes aussi un joueur de premier plan dans les produits à rendement élevé et dérivés aux États-Unis.
- TD Waterhouse est la troisième société de courtage autogéré en importance des États-Unis.
- TD Waterhouse Bank offre des services bancaires électroniques homogènes en Amérique du Nord.
- TD MarketSite, notre initiative de commerce électronique d'entreprise à entreprise, est reliée au réseau mondial de Commerce One.
- Enfin, comme nous l'avons déjà indiqué, l'intégration réussie de TD et CT fournira, nous l'espérons, une rampe de lancement pour accroître notre présence dans le secteur des services financiers de détail aux États-Unis.

## L'avantage TD



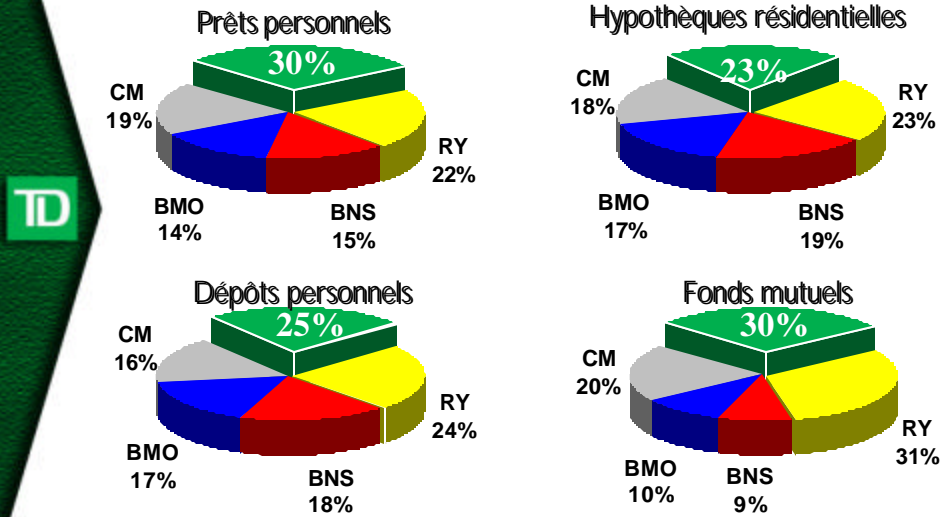
- Nous croyons que nos impératifs stratégiques et notre stratégie de croissance ont conféré à TD un net avantage par rapport à ses concurrents.
- Le Groupe Financier Banque TD se compose maintenant de quatre grands secteurs d'activités :
  - > Nos services bancaires personnels et commerciaux : TD Canada Trust
  - > Nos services de gestion de patrimoine : TD Waterhouse et Gestion de Placements TD
  - > Nos activités de gros : Valeurs Mobilières TD
- Chaque secteur a contribué aux revenus records de 1999 et offre des perspectives de croissance. De plus, chacun incarne nos impératifs stratégiques.

## L'avantage TD



- La constitution de TD Canada Trust représente un progrès considérable pour le repositionnement stratégique de notre réseau de services bancaires de détail.
- Lorsque nous avons annoncé l'opération visant Canada Trust, j'ai mentionné que cette acquisition concernait non pas des immeubles, mais plutôt des clients, qui sont 3,7 millions.
- Grâce à l'apport de Canada Trust, nous estimons que les services de détail de TD comptent maintenant plus de 13 millions de clients.

## Leadership de TD Canada Trust sur le marché



Source : Rapports trimestriels du premier trimestre de 2000

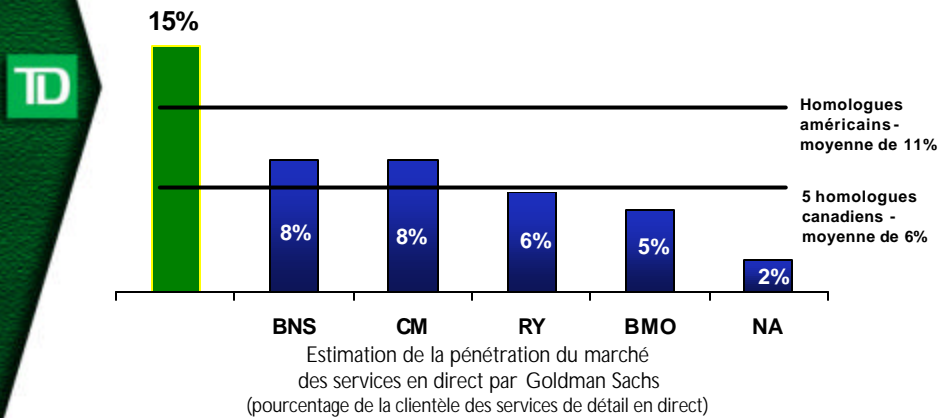
- Les services bancaires de détail TD Canada Trust seront sur un pied d'égalité avec ceux de notre plus important concurrent canadien dans toutes les grandes catégories de produits de détail ou les surpasseront.
- C'est un exploit extrêmement difficile à accomplir par une croissance naturelle au sein du marché canadien, qui est fortement concurrentiel.
- Au fil des ans, nous avons aussi conclu qu'il est beaucoup plus facile de faire adopter des nouveaux produits à des clients existants que de recruter de nouveaux clients. Or, TD et CT offrent toutes deux des produits qui devraient pour chacune plaire à la clientèle de l'autre.
- TD Canada Trust adoptera le modèle de service de CT ce qui lui permettra d'hériter du positionnement de CT à titre de prestataire «le plus» convivial.
- Nous devrions ainsi devenir la banque de choix.

## Leadership sur le marché en direct de TD Canada Trust



**TD** CANADA TRUST

2<sup>e</sup> en Amérique du Nord

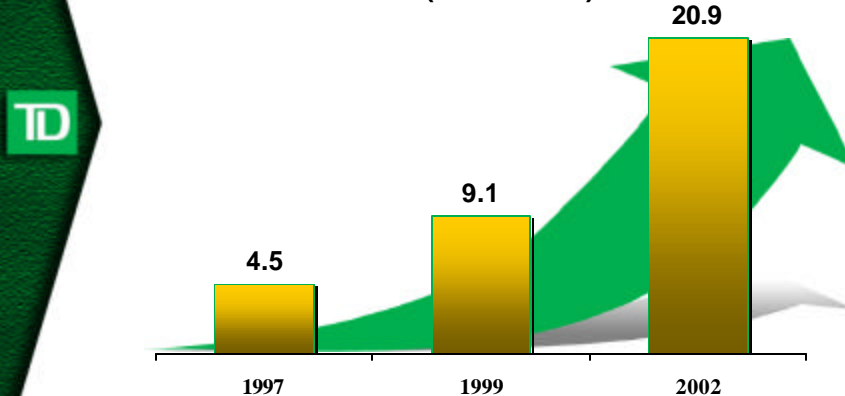


- Nous serons le leader des services bancaires de détail classiques tout en jouant un rôle de premier plan dans la définition de l'avenir des services bancaires.
- TD Canada Trust occupe une position de chef de file dans le secteur des services financiers électroniques.
- Non seulement au Canada, mais aussi en Amérique du Nord.
- Un récent rapport de Goldman Sachs nous place au second rang en matière de pénétration du marché des services en direct.

## Croissance fulgurante du marché



Ménages utilisateurs de services bancaires en direct  
(en millions)



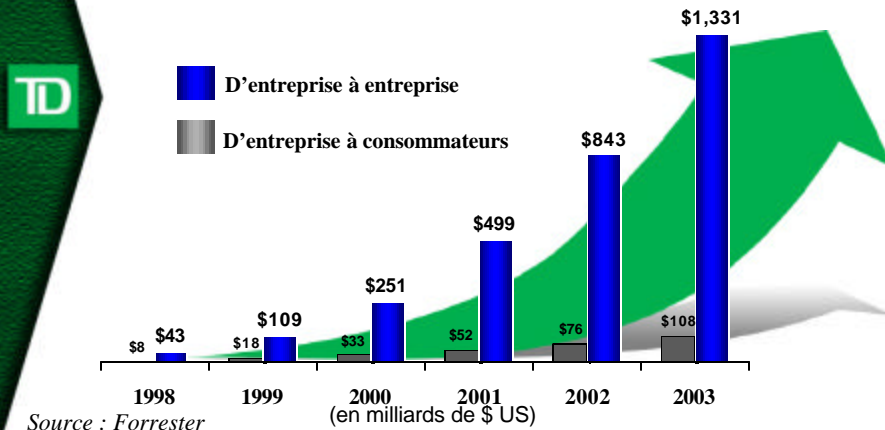
Source: Forrester

- L'alliance de notre force au Canada et de nos activités aux États-Unis par la combinaison des services de courtage TD Waterhouse et de TD Waterhouse Bank crée un excellent véhicule pour les services bancaires en direct.
- Pendant le premier trimestre de 2000, TD Waterhouse Bank a enregistré en moyenne 500 nouveaux comptes par jour.
- De plus, le potentiel est formidable.
- Aux États-Unis, la clientèle des services bancaires en direct devrait plus que doubler, pour passer à 20,9 millions de ménages en 2002, contre 9,1 millions en 1999.

## Un nouveau marché crucial



D'ici 2003, les produits et services d'entreprise à entreprise devaient s'établir à : - 1,3 billion de \$ aux États-Unis  
- 3,2 billions \$ à l'échelle mondiale



- Une croissance effrénée caractérise le commerce électronique d'entreprise à consommateurs à l'échelle mondiale, mais les opérations d'entreprise à entreprise devraient nettement dépasser les opérations d'entreprise à consommateurs.
- Selon des données provenant de Forrester Research, le commerce électronique d'entreprise à entreprise aux États-Unis a représenté à lui seul 43 milliards de dollars US en 1998. On prévoit qu'il atteindra 1,3 billion de dollars US d'ici 2003, et un total mirobolant de 3,2 billions de dollars US à l'échelle de la planète.
- Notre expérience en commerce électronique d'entreprise à consommateurs, acquise grâce aux services bancaires et au courtage en direct, nous a donné la soif d'explorer les possibilités du marché d'entreprise à entreprise.
- En décembre, nous avons annoncé une initiative entre TD et Commerce One, un fournisseur de réputation mondiale de services d'affaires électroniques. Ce projet permettra à TD d'offrir un tout nouveau marché aux entreprises canadiennes grâce au marché électronique et portail commercial TD MarketSite.



## Une solution gagnante sur toute la ligne pour nos clients



### Acheteurs

Traitement automatisé

Élimination des achats erratiques

Économies d'échelle mondiales

### Fournisseurs

Réduction des frais par opération

Accroissement des revenus par client

Gain de nouveaux clients

*Rendement important du capital investi pour les deux parties*

- Nous considérons l'initiative TD MarketSite non seulement comme un autre canal de distribution, et un avantage pour TD, mais également comme un puissant nouveau service que nous pouvons offrir à nos clients, ainsi qu'un autre moyen d'agir en qualité de représentant.
- TD MarketSite offrira à nos clients la possibilité d'automatiser leur processus d'achat et de vente et d'accéder à de nouveaux services et communautés. À elle seule, TD prévoit réduire les frais de traitement par 60 millions de dollars à 100 millions de dollars.
- Il s'agit d'une solution gagnante sur toute la ligne pour les acheteurs, les vendeurs et TD.

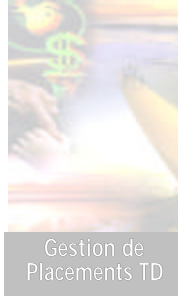
## L'avantage TD



TD  
Canada Trust



TD  
Waterhouse



Gestion de  
Placements TD



Valeurs  
Mobilières TD

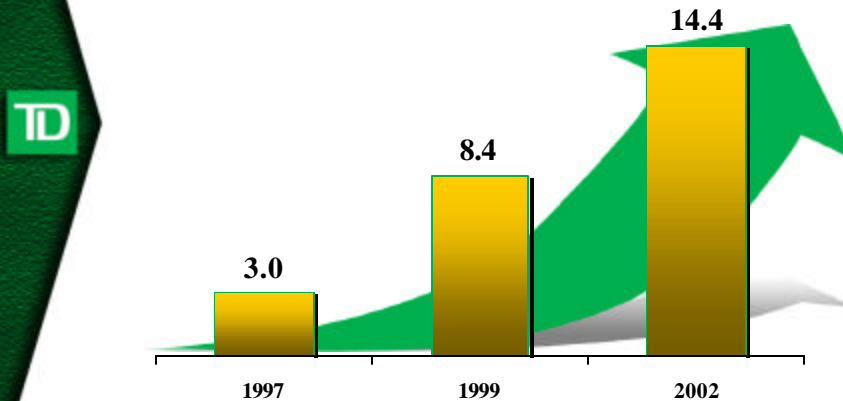


- TD Waterhouse représente un volet important de notre stratégie de gestion de patrimoine, et elle illustre chacun de nos quatre impératifs stratégiques.

## Croissance de marché fulgurante



Comptes de courtage en direct (en millions)



Source: Forrester

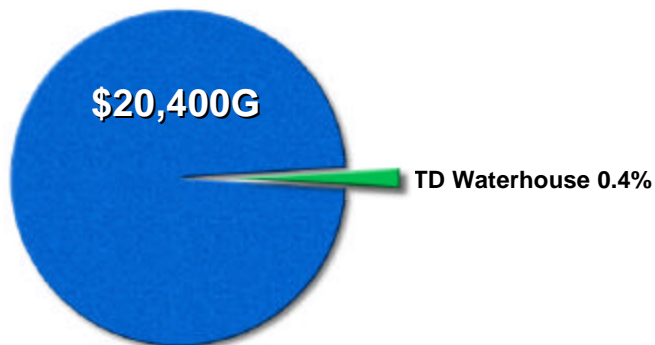
- L'ampleur et l'impulsion découlent de l'immense potentiel de croissance soutenue des comptes.
- Forrester prévoit que les comptes de courtage en direct aux États-Unis croîtront à eux seuls de plus de 70%, pour passer de 8,4 millions en 1999 à 14,4 millions en 2002.
- Nous sommes conscients que le rythme de la croissance s'est traduit pour nos clients par une baisse du niveau de service de TD Waterhouse par rapport à leurs attentes. Nous nous en excusons et prenons des mesures pour remédier à cette situation.
- Au Canada, nous avons embauché 350 conseillers en placement depuis novembre et effectuons d'importantes mises à niveau de nos systèmes de courtage électronique. Nous avons accru notre capacité Web par 75% et doublé la capacité de nos services de reconnaissance de la voix. De plus, nous ajouterons deux centres d'appels en plus d'augmenter la capacité des 38 centres existants dans tout le Canada.
- TD Waterhouse a récemment été nommée meilleur courtier à escompte du Canada par le magazine *Canadian Business*. Il s'agit d'un honneur que nous prenons très au sérieux et nous intensifierons nos efforts au cours des prochains mois pour nous assurer que nos clients bénéficient d'une exécution et de services de la meilleure qualité.
- En outre, TD Waterhouse nous assure une présence dans le secteur du détail aux États-Unis.
- Les tendances démographiques ajoutent à ce potentiel, et elles nous convainquent que c'est dans cette voie que se sont engagés les services bancaires.

## Immense potentiel à l'extérieur du Canada



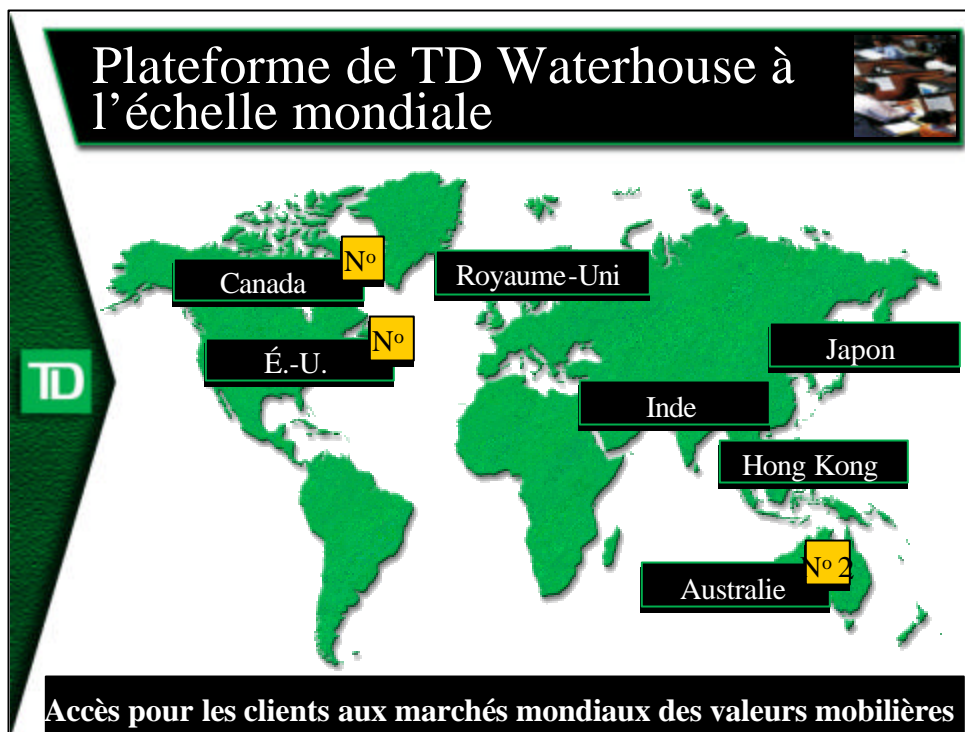
Total de l'actif des clients de détail aux É.-U. :  
20,400 milliards de \$

TD



Source : Salomon Smith Barney

- Ainsi, aux États-Unis, certains évaluent le total de l'actif des clients du secteur du détail à plus de 20 billions de dollars US.
- À l'heure actuelle, la part de TD Waterhouse de ce marché est d'environ 0.4 %.
- Le potentiel de croissance aux États-Unis est élevé, mais nous croyons également qu'il existe des possibilités immenses à l'extérieur de l'Amérique du Nord.
- Les données démographiques et la reréglementation de marchés financiers à l'échelle mondiale incitent des investisseurs de l'extérieur de l'Amérique du Nord à se tourner de plus en plus vers l'autogestion.



- Cette conjoncture explique notre stratégie de croissance à l'échelle mondiale à l'égard de TD Waterhouse, et nous sommes en excellente position.
- Depuis notre acquisition de Waterhouse, en 1996, nous avons ajouté six courtiers, soit deux aux États-Unis, deux en Australie et deux au Royaume-Uni. Ce dernier pays nous offre une base solide pour une expansion dans le continent européen.
- En outre, nous avons étendu nos activités à Hong Kong et avons formé des coentreprises en Inde et au Japon.
- Le tout résulte en une présence mondiale dans des marchés au potentiel élevé et une ampleur accrue qui nous permet d'étendre les investissements de capitaux, par exemple en technologie et en marketing.

## L'avantage TD



TD  
Canada Trust



TD  
Waterhouse



**Gestion de  
Placements TD**



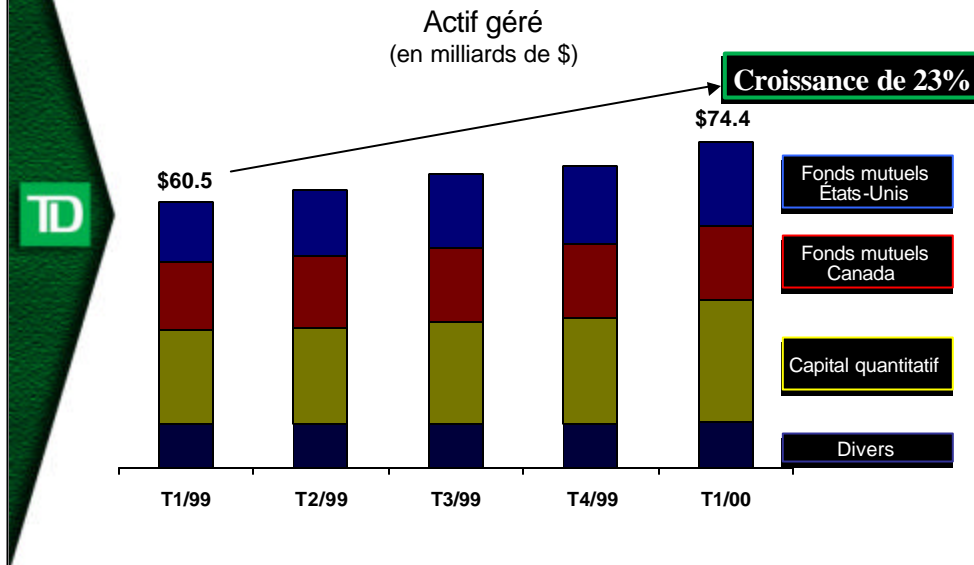
Valeurs  
Mobilières TD



**Groupe Financier Banque TD**

- Gestion de Placements TD englobe nos services de gestion de placements et de gestion de fonds mutuels.

# Gestion de Placements TD



- Au cours du dernier exercice, la croissance a été très forte, une progression de 23% depuis le premier trimestre de 1999.
- Pendant l'exercice, nous avons acquis les gestionnaires de placements Harbour Capital et Greydanus Boecteh et avons lancé des fonds mutuels entièrement électroniques à faible coût.
- Grâce à l'ajout de Canada Trust, Gestion de Placements TD devient le plus important gestionnaire d'actif du Canada et la quatrième société de fonds mutuels.
- Les tendances à l'échelle mondiale et les données démographiques renforcent les perspectives d'avenir à ce chapitre.
- Outre notre position enviable au sein de notre marché national, nous voulons miser sur nos réseaux de distribution et nos points de contact avec nos clients à l'extérieur du Canada.

## L'avantage TD



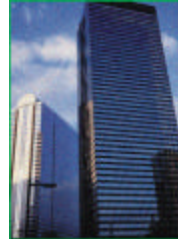
TD  
Canada Trust



TD  
Waterhouse



Gestion de  
Placements TD



Valeurs  
Mobilières TD



**Groupe Financier Banque TD**

- Valeurs Mobilières TD, qui regroupe nos activités de gros, appuie aussi nos impératifs stratégiques et notre croissance.

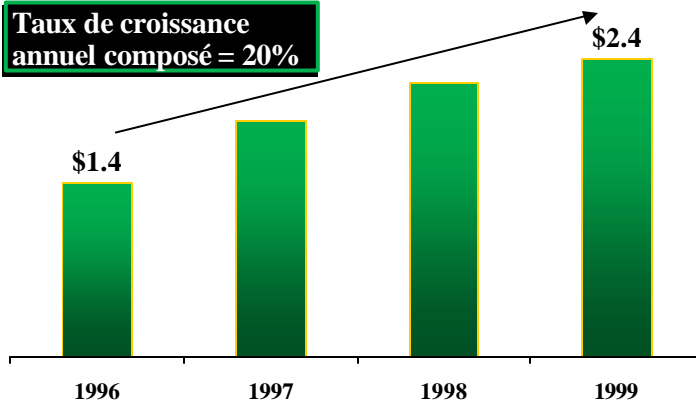


## Valeurs Mobilières TD

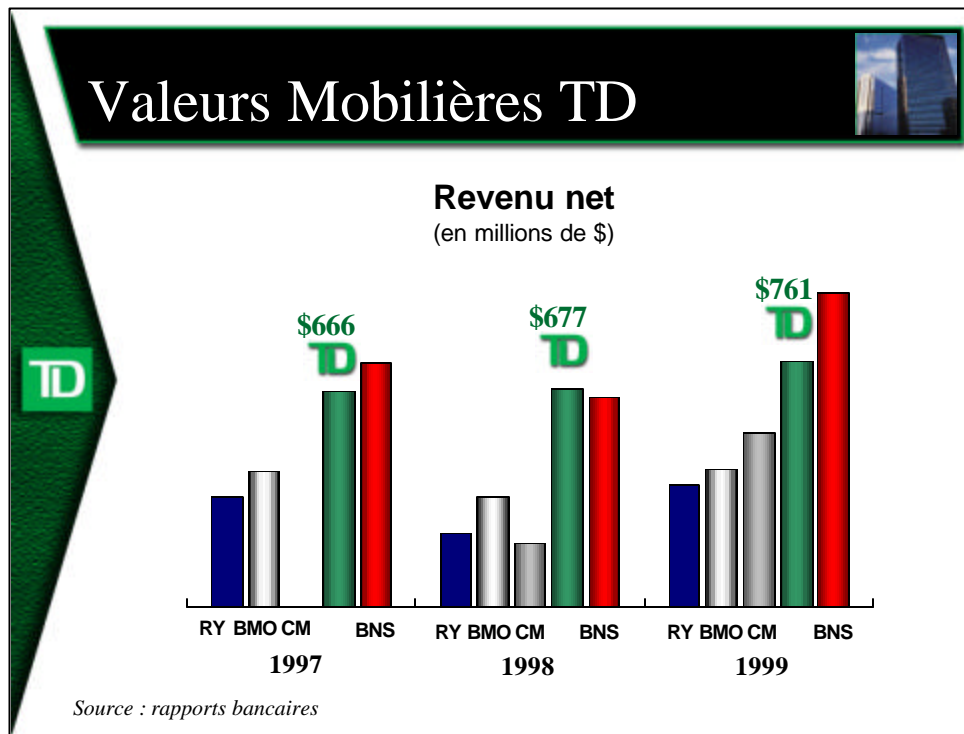


### Revenus totaux (en milliards de \$)

Taux de croissance  
annuel composé = 20%



- Contrairement aux cinq autres grandes banques, nous avons décidé de constituer un courtier plutôt que d'en acheter un. Or, notre stratégie a évidemment été un succès, pour nos clients et nos actionnaires.
- Les revenus ont augmenté de 20% par année au cours des trois derniers exercices.



- Valeurs Mobilières TD a occupé le troisième rang parmi les cinq grandes banques en matière de revenu lié aux activités de gros à chacun des trois derniers exercices, mais elle se classe au second rang pour ce qui est de la rentabilité.
- De plus, le rendement de l'avoir de Valeurs Mobilières TD est très satisfaisant, à 19% en 1999 et 22% au premier trimestre de 2000.
- Au cours du dernier exercice, Valeurs Mobilières TD a été désignée le premier courtier en valeurs mobilières du Canada par le magazine *Euromoney* pour la deuxième année de suite.
- L'*International Financing Review* nous a désignés «Institution de prêts de l'année» dans les secteurs des entreprises médiatiques et des sociétés de télécommunications aux États-Unis.

## Points saillants financiers

TD

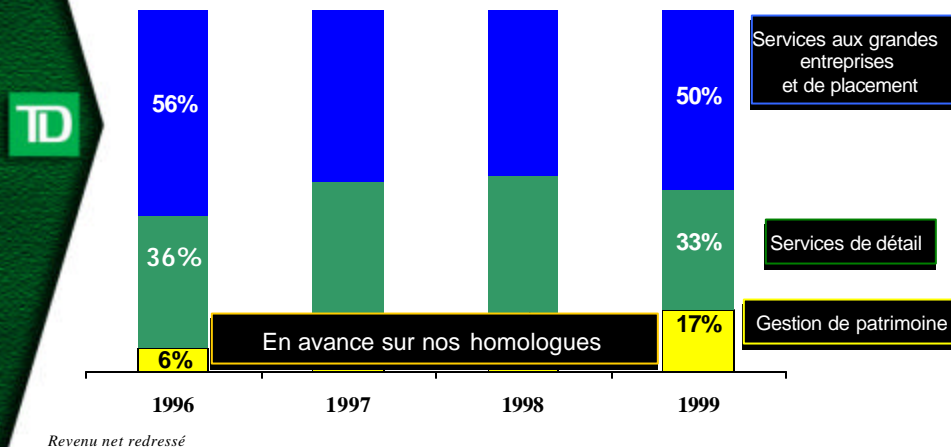


- Les résultats de ces initiatives se reflètent dans notre performance financière consolidée.

## Création de nouveaux flux de revenus

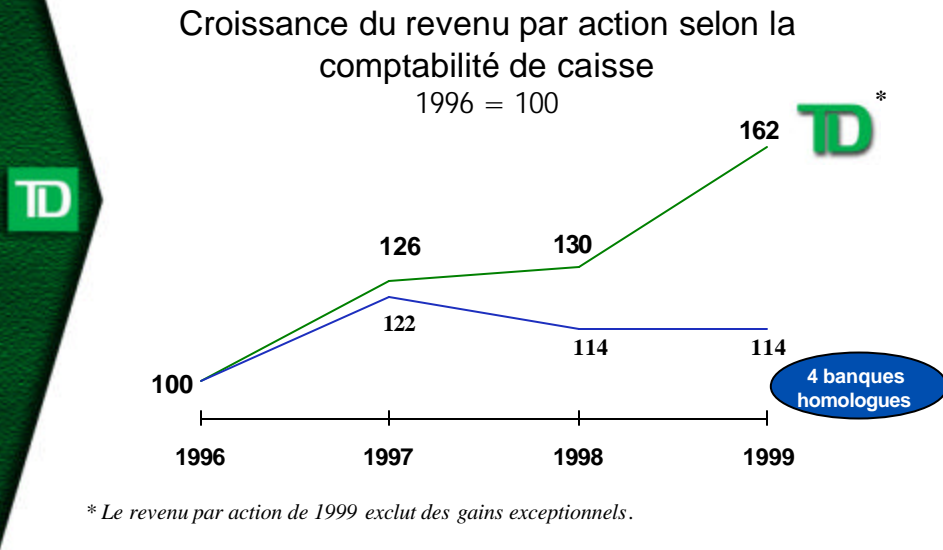


Contribution au revenu net sectoriel selon la comptabilité de caisse

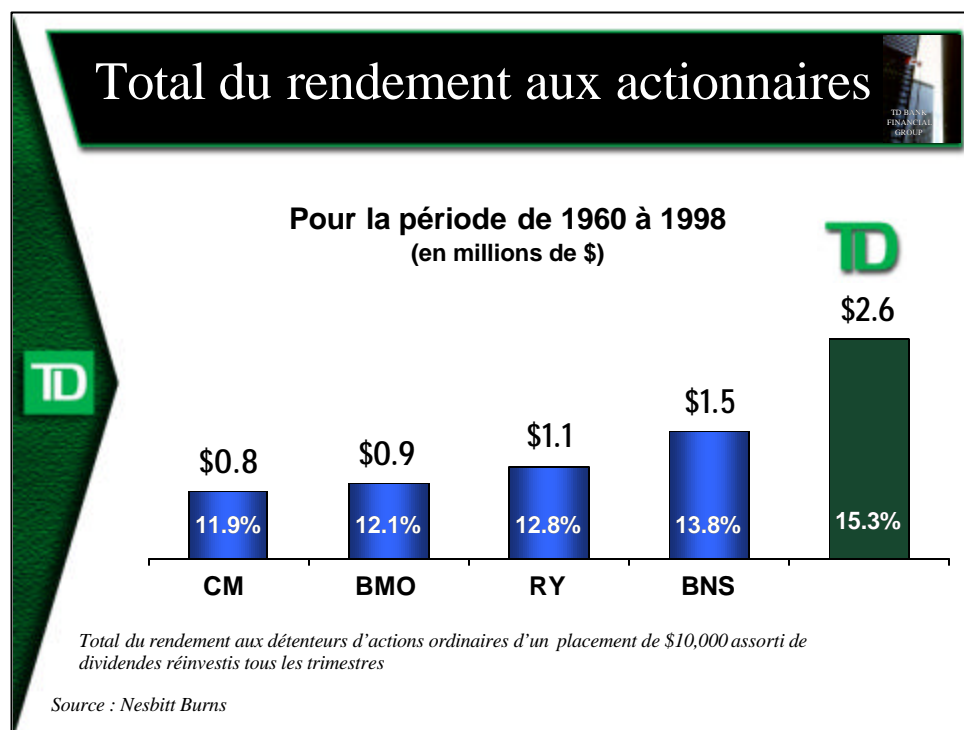


- Nos stratégies nous ont permis de créer de nouveaux flux de revenus et de profit.
- L'apport de la Gestion de patrimoine au profit a progressé de façon constante, passant de 6% en 1996 à 17% en 1999. Cette progression est nettement supérieure à celle des services comparables de nos homologues.

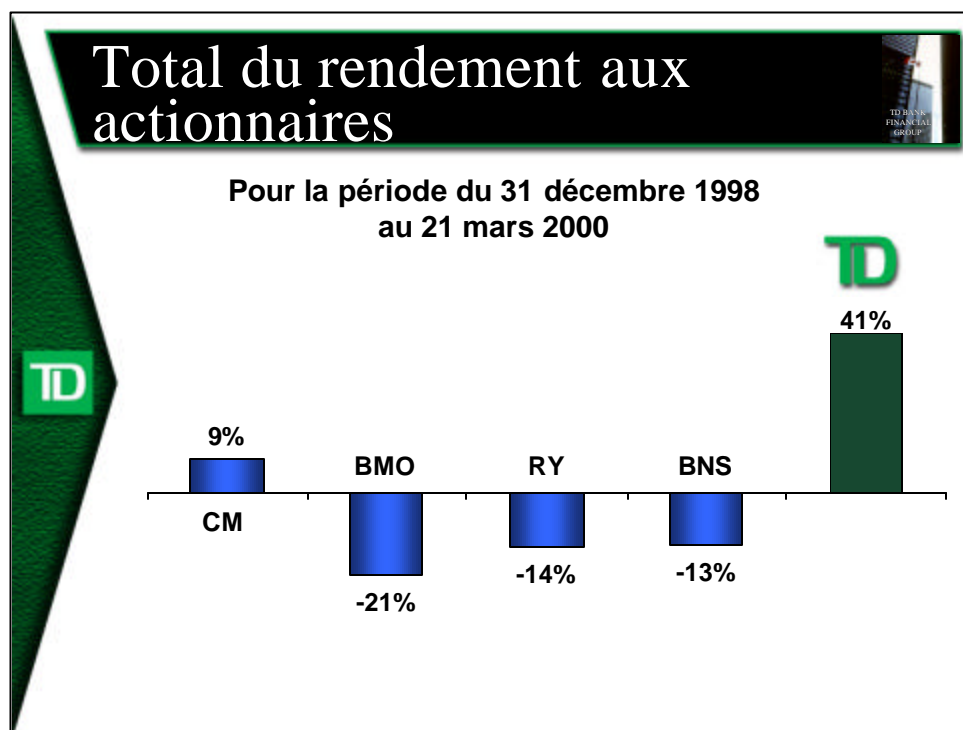
## Forte croissance du revenu par action selon la comptabilité de caisse



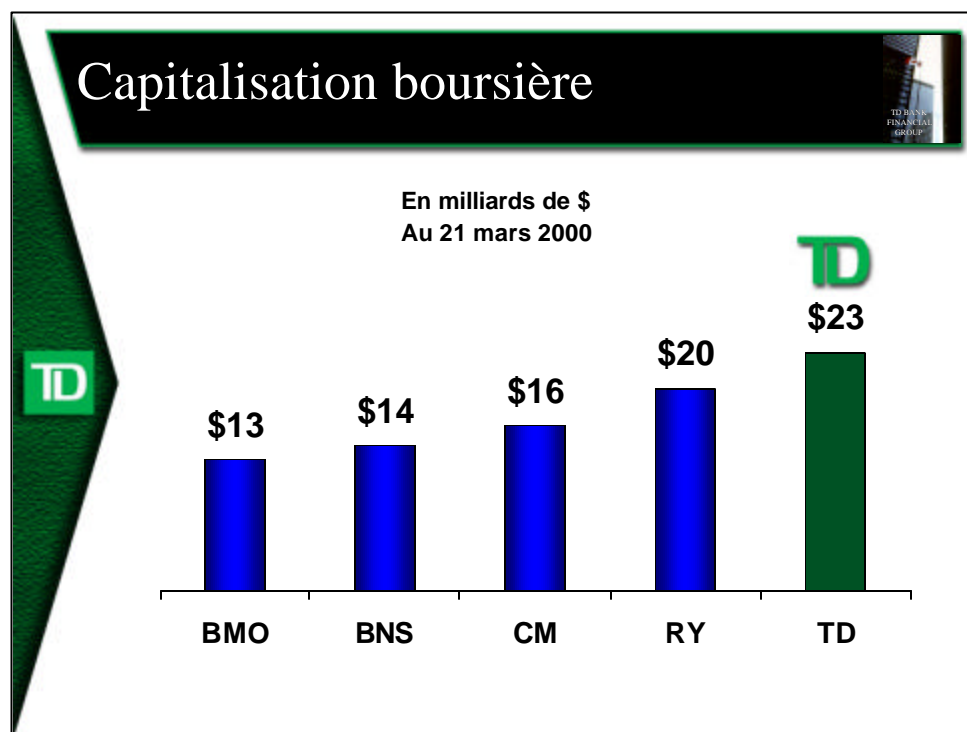
- L'investissement dans des activités en croissance nous a permis d'accroître le revenu par action plus rapidement que notre groupe d'homologues.
- Au cours des trois derniers exercices, le revenu par action de TD a progressé beaucoup plus rapidement que celui de nos banques homologues, ayant gagné 62% contre 14% depuis 1996.
- Au dernier exercice, l'écart s'est encore creusé, alors que nous avons affiché une augmentation de 25% en regard d'une stagnation pour nos homologues.
- Cette croissance n'inclut pas le revenu provenant d'éléments exceptionnels en 1999.



- Depuis toujours, la Banque TD offre de la valeur pour les actionnaires.
- Pendant la période de 1960 à la fin de l'année civile 1998, le total du rendement annuel composé aux actionnaires de la Banque TD s'est élevé à 15.3%.
- Ce résultat est plus élevé que celui de la Bourse de Toronto et de nos homologues.
- Cet écart semble plus important quand l'on calcule qu'un montant de \$10,000 investi à ce taux vaudrait aujourd'hui 2,6 millions de dollars, contre 1,5 million de dollars pour le deuxième meilleur rendement.



- En 1999, nous avons largement contribué à cet avantage sur le plan du rendement.
- Du début de l'année civile 1999 au 21 mars 2000, le total du rendement à nos actionnaires s'est établi à 41%, contre une moyenne de -10% pour nos homologues.
- Nous avons l'intention de maintenir cet avantage, et nous croyons être en excellente position pour y parvenir.



- Par conséquent, la capitalisation boursière du Groupe Financier Banque TD au 21 mars s'est établie à 23 milliards de dollars, la plus élevée parmi les banques canadiennes et parmi les 20 plus importantes au sein des banques de l'Amérique du Nord.



## Points saillants



La banque de choix



Une plateforme nord-américaine enviable



En excellente position pour l'avenir



Impulsion

**Le leader de la croissance**

- **Nous serons la banque de choix.**
- **Nous disposons d'une plateforme nord-américaine enviable.**
- **Nous sommes en excellente position pour l'avenir.**
- **Nous sommes sur une lancée, et nous sommes bien placés pour maintenir et accroître le rythme pendant un certain temps.**

## Déclarations prospectives



Les renseignements contenus dans le présent document peuvent renfermer des déclarations prospectives, y compris des déclarations relatives aux activités et aux résultats financiers de TD. Ces déclarations comportent un certain nombre de risques et d'incertitudes, et il pourrait donc y avoir des écarts importants entre les résultats réels et ceux envisagés dans les déclarations prospectives. Certains des éléments qui pourraient entraîner de tels écarts incluent les modifications aux Lois ou à la réglementation, la concurrence, l'évolution de la technologie, l'activité sur les marchés financiers mondiaux, les changements aux politiques monétaires et économiques des gouvernements, les variations des taux d'intérêt, l'inflation et la conjoncture économique générale qui prévaut dans les régions géographiques où TD œuvre. Ces écarts entre les déclarations prospectives et les résultats réels peuvent également découler des risques relatifs à l'acquisition de services financiers CT inc. qui sont décrits dans le rapport de TD sur le formulaire 6-K, déposé auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis le 3 août 1999, ainsi que dans l'avis de changement important de TD déposé auprès de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario le 3 août 1999. La déclaration d'inscription déposée auprès de la Securities and Exchange Commission relativement au premier appel public à l'épargne visant les actions ordinaires TWE offre de l'information supplémentaire sur les risques et incertitudes.

