

GROUPE BANQUE TD

CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR L'ACQUISITION DE FIRST HORIZON PAR LA TD

28 FÉVRIER 2022

MISE EN GARDE À L'ÉGARD DES ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Le présent document contient des « énoncés prospectifs » tels que définis dans la *Private Securities Litigation Reform Act of 1995*, dans le paragraphe 27A de la *Securities Act of 1933*, dans sa version modifiée (la « Securities Act »), dans le paragraphe 21E de la *Securities Exchange Act of 1934*, dans sa version modifiée (l'« Exchange Act »), ainsi que dans la législation en valeurs mobilières applicable du Canada, à l'égard des convictions, des plans, des objectifs, des attentes et des estimations de First Horizon Corporation (« First Horizon ») et de La Banque Toronto-Dominion (la « TD » ou la « Banque »). Les énoncés prospectifs ne font pas allusion à des données historiques, mais reflètent plutôt des opérations, des stratégies, des résultats financiers ou d'autres développements futurs. L'utilisation de termes comme « croire », « s'attendre à », « prévoir », « avoir l'intention de », « cibler », « planifier », « estimer », de verbes au conditionnel et d'autres expressions indiquant des tendances et des événements futurs, vise à indiquer des énoncés prospectifs.

Les énoncés prospectifs sont nécessairement basés sur des estimations et des hypothèses intrinsèquement assujetties à d'importantes incertitudes et éventualités sur le plan commercial, opérationnel, économique et concurrentiel, dont beaucoup – pour ce qui est de décisions et de mesures d'affaires futures – sont assujetties à des changements et pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux avancés ou sous-entendus dans les énoncés prospectifs ou le rendement historique. Parmi les exemples d'incertitudes ou d'éventualités, on retrouve les facteurs divulgués précédemment par First Horizon et la TD dans leurs rapports respectifs déposés auprès de la Securities and Exchange Commission (la « SEC ») des États-Unis, ainsi que dans les documents déposés par la Banque auprès des organismes de réglementation canadiens, sans oublier les facteurs suivants, notamment : la survenance d'un événement, d'un changement ou d'une autre circonstance pouvant donner à l'une ou à l'autre des parties le droit de résilier l'entente de fusion définitive conclue entre First Horizon et la TD; le résultat de toute poursuite judiciaire pouvant être engagée contre First Horizon ou la TD, y compris les litiges potentiels intentés contre First Horizon ou ses administrateurs ou dirigeants concernant l'opération proposée ou l'entente de fusion définitive conclue entre First Horizon et la TD dans le cadre de l'opération proposée; le calendrier et la réalisation de l'opération, y compris la possibilité que l'opération proposée ne soit pas conclue au moment prévu ou qu'elle ne soit pas réalisée du tout, car des approbations requises de la part des organismes de réglementation, des actionnaires ou autres ne sont pas reçues, ou parce que d'autres conditions ne sont pas remplies, en totalité ou en partie, au moment de la conclusion, ou que ces approbations sont obtenues en fonction de conditions qui n'étaient pas prévues; le risque d'intrusion; le risque que toute annonce liée à la fusion proposée entraîne des effets négatifs sur le cours boursier de l'action ordinaire de l'une ou l'autre des parties, ou des deux; la possibilité que les avantages prévus de l'opération ne soient pas réalisés au moment voulu ou du tout, notamment en raison des répercussions de l'intégration des deux entreprises ou de problèmes découlant de cette intégration, ou en raison de la conjoncture économique et de facteurs concurrentiels dans les secteurs où First Horizon et la TD exercent leurs activités; certaines restrictions pendant le déroulement de la fusion pouvant avoir des effets sur la capacité des parties à profiter de certaines occasions d'affaires ou opérations stratégiques; la possibilité que l'opération soit plus coûteuse à réaliser que prévu, notamment en raison de facteurs ou d'événements imprévus; le détournement de l'attention de la direction des activités d'exploitation et des occasions courantes; le risque d'atteinte à la réputation et les réactions adverses potentielles ou les changements dans les relations d'affaires ou avec les employés, y compris ceux découlant de l'annonce ou de la conclusion de l'opération; la réussite de First Horizon et de la TD dans l'exécution de leurs stratégies et de leurs plans d'affaires respectifs ainsi que dans la gestion des risques associés aux éléments susmentionnés; la variation des devises et des taux d'intérêt; la réussite des opérations de couverture; les changements défavorables importants dans les conditions de l'économie et du secteur d'activité, y compris la disponibilité de financement à court et à long terme; les conditions générales sur le plan concurrentiel, économique, politique et du marché; les changements sur le plan de la qualité des actifs et du risque de crédit; l'incapacité de maintenir la croissance des revenus et des bénéfices; l'inflation; les pratiques d'emprunt, de remboursement, de placement et de dépôt des clients; l'effet de changements technologiques, leur portée et le moment auquel ils surviennent; les activités de gestion des capitaux propres; d'autres gestes posés par le Conseil des gouverneurs du Federal Reserve System, l'Office of the Comptroller of the Currency, la Société d'assurance-dépôts du Canada et le Bureau du surintendant des institutions financières (le « BSIF ») dans le cadre de mesures et réformes législatives et réglementaires; la pandémie de COVID-19 et ses variants, ainsi que ses répercussions sur les conditions économiques, les restrictions imposées par les autorités de santé publique ou les gouvernements, la réponse des administrations publiques et des institutions financières en matière de politiques budgétaires et monétaires, et la perturbation des chaînes d'approvisionnement mondiales; d'autres facteurs pouvant nuire aux résultats futurs de First Horizon et de la TD.

Les hypothèses à propos du rendement financier actuel et prévu de First Horizon et de la TD (y compris pour ce qui est des données du bilan, de l'état des résultats et du capital réglementaire), la disponibilité prévue du capital en vue de la réalisation de l'opération proposée, la date de conclusion prévue de l'opération proposée, les synergies attendues (et le moment de leur réalisation), les coûts d'intégration et de restructuration, la comptabilité prévue en fonction du prix d'achat (y compris les indicateurs de juste valeur), les coûts de financement, les taux de change et les exigences futures en matière de capital réglementaire, y compris les réformes de Bâle III annoncées par le BSIF qui entreront en vigueur au deuxième trimestre de l'exercice 2023, ont été pris en considération par la TD pour estimer son rendement prévu du capital investi, la hausse de son résultat par action rajusté ou les ratios de ses fonds propres réglementaires. Parmi les hypothèses importantes formulées par la Banque dans les énoncés prospectifs, notamment pour ce qui est de ses attentes à l'égard des coûts et des répercussions financières de l'opération, on retrouve les hypothèses concernant le résultat net futur de First Horizon, les coûts et le déroulement de l'opération, le calendrier de conclusion ou d'intégration de l'entreprise acquise, les synergies attendues, de même que la capitalisation, le taux d'imposition, le taux de change et les résultats financiers futurs de la TD. Les hypothèses concernant le plan d'intégration de la Banque, l'efficacité et la durée de l'intégration ainsi que l'harmonisation des responsabilités organisationnelles ont été des facteurs importants que la TD a pris en considération au moment d'estimer les coûts de l'intégration.

Prenez note que la liste qui précède n'est pas une liste exhaustive des facteurs importants pouvant avoir des répercussions sur les résultats futurs. Vous trouverez des facteurs supplémentaires pouvant faire en sorte que les résultats diffèrent considérablement de ceux avancés dans les énoncés prospectifs dans le rapport annuel de First Horizon (formulaire 10-K) pour l'exercice clos le 31 décembre 2021, ainsi que dans les rapports trimestriels subséquents (formulaire 10-Q) déposés auprès de la SEC et pouvant être consultés dans la section « SEC

Filings » de la rubrique « Investor Relations » du site Web de First Horizon (www.firsthorizon.com); dans d'autres documents que First Horizon dépose auprès de la SEC; dans le rapport annuel de la TD (formulaire 40-F) pour l'exercice clos le 31 octobre 2021, déposé auprès de la SEC et accessible dans la section « Dépôt de documents réglementaires » de l'onglet « Investisseurs » du site Web de la TD (www.td.com); ainsi que dans d'autres documents que la Banque dépose auprès de la SEC (accessibles sur le site www.sec.gov) et des organismes canadiens de réglementation des valeurs mobilières pertinents (accessibles sur www.sedar.com). Avant de prendre des décisions à l'égard de First Horizon et de la TD, vous devez examiner attentivement les facteurs énoncés ci-dessus, les incertitudes et événements possibles, et l'incertitude inhérente aux énoncés prospectifs.

Tout énoncé prospectif contenu dans le présent document représente l'opinion de First Horizon et de la TD uniquement à la date des présentes et est communiqué afin d'aider leurs actionnaires et analystes à comprendre la situation financière, les objectifs, les priorités et le rendement financier prévu de First Horizon et de la Banque aux dates indiquées et pour les périodes closes à ces dates, et peut ne pas convenir à d'autres fins. Ni First Horizon ni la Banque n'effectueront de mise à jour de quelque énoncé prospectif, écrit ou verbal, qu'elles peuvent faire de temps à autre directement ou indirectement, à moins que la législation en valeurs mobilières applicable ne l'exige.

AUTRES RENSEIGNEMENTS IMPORTANTS

First Horizon a l'intention de déposer les documents pertinents auprès de la SEC par rapport à l'opération proposée, dont une circulaire de sollicitation de procurations (annexe 14A).

Cette communication ne constitue pas une offre de vente, ni une sollicitation d'achat de titres, ni une sollicitation de vote ou d'approbation. **LES ACTIONNAIRES DE FIRST HORIZON SONT PRIÉS DE LIRE TOUS LES DOCUMENTS PERTINENTS (Y COMPRIS TOUTE MODIFICATION OU TOUT AJOUT) DÉPOSÉS AUPRÈS DE LA SEC, DÈS QU'ILS SERONT DISPONIBLES, NOTAMMENT LA CIRCULAIRE DE SOLLICITATION DE PROCURATIONS DE FIRST HORIZON, CAR ILS CONTIENNENT DES RENSEIGNEMENTS IMPORTANTS SUR L'ENTREPRISE ET SUR L'OPÉRATION PROPOSÉE.**

Les investisseurs et les actionnaires de First Horizon peuvent obtenir gratuitement la circulaire de sollicitation de procurations ainsi que les autres documents pertinents déposés auprès de la SEC au www.sec.gov. Il est également possible d'obtenir sans frais des exemplaires de la circulaire de sollicitation de procurations et des documents déposés auprès de la SEC qui seront intégrés par renvoi à la circulaire, en envoyant une demande à Clyde A. Billings Jr., First Horizon, 165 Madison, Memphis, TN 38103, ou bien en composant le (901) 523-4444.

PARTICIPANTS À LA SOLLICITATION

En vertu des règles de la SEC, la TD, First Horizon et certains de leurs administrateurs, hauts dirigeants et employés peuvent être considérés comme des participants à la sollicitation de procurations concernant l'opération proposée. L'information sur les administrateurs et hauts dirigeants de First Horizon peut être consultée dans la circulaire de sollicitation de procurations pour son assemblée annuelle des actionnaires 2021, qui a été déposée auprès de la SEC le 15 mars 2021, et dans certains de ses rapports courants sur le formulaire 8-K. D'autres renseignements sur les participants à la sollicitation de procurations concernant l'opération proposée, de même qu'une description de leurs intérêts directs et indirects, en fonction des titres détenus ou autrement, seront présentés dans la circulaire de sollicitation de procurations et dans d'autres documents pertinents devant être déposés auprès de la SEC. Une fois publiés, des exemplaires gratuits de ces documents peuvent être obtenus en suivant les directives du paragraphe précédent.

PARTICIPANTS DE L'ENTREPRISE

Bharat Masrani

Président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

D. Bryan Jordan

Chef de la direction, président et administrateur, First Horizon

Kelvin Tran

Chef des finances, Groupe Banque TD

Leo Salom

Chef de groupe, Services de détail aux États-Unis et chef de la direction, Groupe Banque TD

Ajai Bambawale

Chef de groupe et chef de la gestion des risques, Groupe Banque TD

Brooke Hales

Chef, Relations avec les investisseurs, Groupe Banque TD

PARTICIPANTS À LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE

Darko Mihelic

Analyste, RBC Marchés des Capitaux

Doug Young

Analyste, Valeurs mobilières Desjardins

Ebrahim Poonawala

Analyste, BofA Securities

Gabriel Dechaine

Analyste, Financière Banque Nationale

John Charles Robert Aiken

Analyste, Barclays Capital Canada, Inc.

Lemar Persaud

Analyste, Cormark Securities

Meny Grauman

Analyste, Scotia Capitaux

Nigel D'Souza

Analyste, Veritas Investment Research

Paul Holden

Analyste, Marchés mondiaux CIBC

Scott Chan

Analyste, Canaccord Genuity Corp.

Sohrab Movahedi

Analyste, BMO Marchés des capitaux (Canada)

PRÉSENTATION

Téléphoniste

Bonjour tout le monde. Bienvenue à la conférence téléphonique du Groupe Banque TD. J'aimerais maintenant céder la parole à M^{me} Brooke Hales. Allez-y, M^{me} Hales.

Brooke Hales – Chef, Relations avec les investisseurs, Groupe Banque TD

Bonjour et bienvenue à la conférence téléphonique du Groupe Banque TD sur l'acquisition de First Horizon par la TD. Je m'appelle Brooke Hales et je suis chef des Relations avec les investisseurs à la Banque. Nous commencerons la présentation d'aujourd'hui par les remarques stratégiques de Bharat Masrani, chef de la direction de la Banque, et de Bryan Jordan, président et chef de la direction de First Horizon. Puis, Leo Salom, président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank, offrira des commentaires plus détaillés sur l'opération, et Kelvin Tran, chef des finances de la TD, présentera les principaux détails financiers.

Bharat prononcera ensuite le mot de la fin. Pour finir, nous répondrons aux questions des analystes et investisseurs présélectionnés. Ajai Bambawale, chef de la gestion des risques de la TD, sera également présent pour répondre aux questions.

Veillez passer à la diapositive 2. Avant d'aller plus loin, j'aimerais souligner à nos auditeurs que notre présentation renferme des énoncés prospectifs et que, dans la réalité, les résultats pourraient différer sensiblement des prévisions qui y sont avancées; par ailleurs, certains facteurs ou certaines hypothèses d'importance ont été appliqués à l'élaboration de ces énoncés.

Tout énoncé prospectif figurant dans le présent document représente le point de vue de la direction et est communiqué afin d'aider les actionnaires de la Banque et les analystes à comprendre la situation financière, les objectifs et priorités ainsi que le rendement financier prévu de la Banque, et peut ne pas convenir à d'autres fins. Pour en savoir plus sur les facteurs et hypothèses d'importance pouvant avoir une incidence sur nos énoncés prospectifs, veuillez consulter notre communiqué et la présentation des Relations avec les investisseurs. La TD a également recours à des mesures financières non conformes aux PCGR, comme les résultats rajustés, afin d'évaluer chacun de ses secteurs d'activité et de mesurer son rendement global.

La Banque estime que les résultats rajustés permettent de mieux comprendre comment la direction évalue son rendement, mais prenez note que les mesures et les ratios non conformes aux PCGR ne sont pas définis aux termes des IFRS et, par conséquent, pourraient ne pas être comparables à des termes similaires utilisés par d'autres émetteurs. De plus amples renseignements sur notre utilisation des mesures non conformes aux PCGR sont indiqués à la diapositive 2 de la présentation.

Enfin, je tiens à préciser que nous sommes actuellement en période de silence et nous ne commenterons pas les résultats du premier trimestre et ne répondrons pas aux questions à leur sujet au cours de cette conférence téléphonique. En outre, nous laisserons suffisamment de temps pour les questions au cours de cet appel, étant donné que nous ne pourrions pas vous reparler avant la publication de jeudi.

Sur ce, je vous demande de passer à la diapositive 3, et je cède la parole à Bharat.

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Merci, Brooke. Bonjour à tous, et merci de vous joindre à nous dans un si court délai et au cours d'une semaine de publication des résultats très chargée. Avant de commencer, j'aimerais dire quelques mots au sujet de ce qui se passe en Ukraine. Il y a une très grande population ukrainienne en Amérique du Nord, une communauté à laquelle appartiennent bon nombre de nos clients et collègues.

En ce moment, ils sont très préoccupés par la situation en Ukraine, et nous partageons leur inquiétude. Plus tard dans la journée, nous annoncerons un don de 200 000 \$ en soutien à l'aide humanitaire, et nous accepterons les dons dans nos succursales canadiennes. La guerre est toujours tragique, et nous espérons tous qu'elle prendra fin le plus tôt possible.

Ce matin, nous avons annoncé une entente visant l'acquisition de First Horizon dans le cadre d'une opération au comptant de 13,4 milliards de dollars américains. Quelle formidable journée pour la TD! Il y a moins de 20 ans, nous avons lancé notre stratégie de services bancaires de détail aux États-Unis grâce à l'acquisition de Bank North, suivie de celle de Commerce Bank et de South Financial Group quelques années plus tard. Depuis lors, grâce à une combinaison de croissance interne et externe, nous avons fait de la TD l'une des dix principales banques des États-Unis avec un solide réseau de services bancaires personnels et commerciaux le long de la côte est des États-Unis et une présence à l'échelle nationale dans nos activités de services bancaires commerciaux spécialisés, de financement automobile et de cartes de crédit d'affinité.

Aujourd'hui, nous franchissons une autre étape dans ce parcours de croissance en étendant notre plateforme bancaire au sud-est des États-Unis, une région en pleine croissance, grâce à l'acquisition de First Horizon, un établissement de services bancaires régionaux de premier plan doté d'une équipe de direction expérimentée, d'un modèle d'affaires complémentaire, d'un cadre de gestion des risques et d'une culture s'apparentant grandement à celle de la TD.

Cette opération s'inscrit manifestement dans les priorités que nous vous avons si souvent décrites. Elle est intéressante sur le plan stratégique, car la présence de First Horizon dans quelques-uns des marchés connaissant la croissance la plus rapide aux États-Unis nous donne une base solide dans de nouvelles régions comme le Tennessee et la Louisiane, ainsi qu'une part de marché en Géorgie et au Texas, ce qui représente une expansion naturelle de nos opérations aux États-Unis dans les marchés adjacents du Sud-Est, une région qui nous intéresse depuis longtemps.

Elle développe notre envergure et notre densité dans des marchés clés comme la Floride et la Caroline du Nord, en plus d'ajouter plus d'un million de clients à notre plateforme de services bancaires de détail et 100 000 clients à notre portefeuille commercial. Dans l'ensemble, c'est précisément le type d'opérations que nous recherchions, que nous avons réalisé avec tant de succès dans le passé et qui nous a permis d'élargir la portée de notre plateforme et d'accroître la clientèle auprès de laquelle nous pouvons déployer notre modèle afin de stimuler la croissance interne.

Elle est intéressante sur le plan financier et, une fois l'intégration terminée, elle devrait mener à une hausse du résultat par action rajusté de 10 % ou plus et à un rendement du capital investi de 10 % (tous deux compte tenu de l'ensemble des synergies) au cours de l'exercice 2023. Elle nous permet d'affecter nos capitaux excédentaires à la croissance des résultats à long terme en appui à nos objectifs stratégiques énoncés, et nous sommes convaincus qu'elle nous procurera un rendement du capital investi intéressant. Nous prévoyons de nous retrouver en situation de capitalisation robuste à la clôture avec un ratio des fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires supérieur à 11 %.

Par-dessus tout, avec First Horizon, nous faisons l'acquisition d'une entreprise qui correspond bien à la vision, au but et à la stratégie de la TD, d'une banque régionale bien établie à l'échelle locale avec un bilan solide, une culture de gestion des risques axée sur la rigueur et une équipe de direction expérimentée ayant une mentalité de croissance, et d'une organisation fondée sur des valeurs qui partagent l'engagement de la TD à enrichir la vie de ses clients, de ses collègues et de ses collectivités. Les opérations intéressantes sur les plans stratégique et financier, qui correspondent à notre appétence au risque et qui sont adaptées à notre culture sont rares. Nous avons eu la patience d'attendre la bonne occasion. Et avec First Horizon, nous l'avons trouvée. Cette alliance puissante produira d'excellents résultats pour la TD, First Horizon et nos parties prenantes.

Veuillez passer à la diapositive 4. Pour ceux d'entre vous qui connaissent moins First Horizon, j'aimerais profiter de l'occasion pour vous présenter l'entreprise. Je connais Bryan Jordan, chef de la direction de First Horizon, depuis plus de dix ans, et je suis très impressionné par l'entreprise que lui et son équipe

ont bâtie. Depuis son siège social à Memphis, au Tennessee, First Horizon sert 1,1 million de clients particuliers et commerciaux dans 12 États. Ses activités et son bilan sont bien diversifiés, l'entreprise affichant 75 milliards de dollars en dépôts et 55 milliards de dollars en prêts, en particulier dans les services bancaires commerciaux et spécialisés, ce qui nous donne l'occasion d'investir conjointement et de développer ces activités dans l'ensemble de nos marchés.

Comme c'est le cas pour la TD, le plus grand atout de First Horizon est son personnel. Ses banquiers sont des gestionnaires relationnels expérimentés dans les marchés qui ont une connaissance approfondie du secteur et des produits leur permettant de répondre à un large éventail de besoins des clients. Je suis persuadé qu'ils continueront de mettre à contribution leur expertise lorsqu'ils auront intégré le bassin de talents de la TD. Pour cette raison, nous avons l'intention de maintenir en poste tous les banquiers de First Horizon en contact avec la clientèle.

J'ai également le plaisir d'annoncer qu'après la conclusion de l'opération, Bryan se joindra à la TD en tant que vice-président-directeur, Groupe Banque TD, sous ma responsabilité, et qu'il deviendra membre de notre équipe de la haute direction. Il sera aussi nommé administrateur et président des conseils d'administration des entités bancaires américaines de la TD. Il continuera de travailler à Memphis. Bryan est en ligne avec nous aujourd'hui et souhaite vous faire part de quelques réflexions. Bryan, la parole est à vous.

D. Bryan Jordan

Chef de la direction, président et administrateur

Merci, Bharat. Bonjour tout le monde. Je suis très fier de l'entreprise que nous avons bâtie ici à First Horizon. Nous sommes déterminés à investir dans nos marchés régionaux et à donner à nos collaborateurs les moyens de répondre aux besoins de nos clients et de nos collectivités. La TD est reconnue depuis longtemps comme un chef de file du secteur bancaire aux États-Unis, et nous apprécions la complémentarité de nos activités et la culture de service à la clientèle que nous avons en commun. Nous sommes ravis de faire équipe avec la TD et de travailler ensemble dans le cadre d'une stratégie de croissance ambitieuse.

J'adresse mes remerciements aux membres de l'équipe de First Horizon, qui sont nombreux au bout du fil. Ils ont soutenu de multiples façons nos clients, nos collectivités et les uns aux autres. Comme beaucoup d'entre vous le savent, nous venons d'achever une conversion liée à notre récente fusion entre égaux. Notre équipe a accompli un travail exceptionnel.

Avant de passer la parole à mon ami Bharat, je vais souligner un point que vous avez évoqué plus tôt. First Horizon est profondément enracinée dans les collectivités dans lesquelles elle exerce ses activités. Nous sommes une entreprise centrée sur le marché, et nos relations personnelles sont un véritable atout. Je suis également heureux d'avoir trouvé en la TD un partenaire qui partage ces valeurs et qui croit que les talents sur le terrain, proches de tous ceux que nous servons, sont la clé de l'avenir. Je suis impatient de vous voir plus tard aujourd'hui ici à Memphis avec moi, Bharat. Sur ce, je vous redonne la parole.

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Merci, Bryan. Moi aussi, je ne pourrais pas être plus heureux de trouver un partenaire qui partage nos valeurs d'engagement communautaire et de service à la clientèle. Effectivement, je vous verrai plus tard dans la journée, Bryan, à Memphis.

Passons à la diapositive 5. Le succès de notre stratégie d'expansion aux États-Unis repose sur la sélection judicieuse de nos possibilités d'affaires, sur l'obtention d'une densité concrète dans nos marchés et sur la mise à profit de notre envergure et de notre modèle de service et de commodité

légendaire pour surpasser la concurrence. Les résultats sont excellents. Au cours des cinq dernières années, notre croissance des dépôts a dépassé de 12 % celle du marché sous-jacent dans nos régions, tandis que même la plupart de nos homologues ont perdu des parts de marché. Et aujourd'hui, près de 80 % de nos dépôts se trouvent dans des régions métropolitaines statistiques où nous occupons la troisième position, contre moins de 50 % pour nos homologues.

Veillez passer à la diapositive 6. Grâce à cette solide feuille de route, je suis convaincu que nous connaîtrons le même succès dans les régions géographiques que nous acquérons avec First Horizon. C'est la recette secrète de la TD. Cette diapositive présente les statistiques sur les parts de marché des sept plus grandes régions métropolitaines statistiques dans lesquelles la TD est entrée entre 2005 et 2010, notamment New York, Philadelphie, Boston et Miami. Dans tous les cas, nous avons considérablement pris de l'avance sur nos homologues, car les clients ont réagi à notre modèle en nous confiant une plus grande partie de leurs affaires. C'est la logique imparable au cœur de cette opération, une entrée progressive dans certaines des villes et des régions à la croissance la plus rapide aux États-Unis, où nous pouvons appliquer notre modèle pour surclasser la concurrence et augmenter notre part de marché en offrant une expérience client hors pair.

Je vais maintenant laisser la parole à Leo, qui vous en dira plus sur la manière dont nous allons procéder.

Leo Salom

Chef de groupe, Services de détail aux États-Unis et chef de la direction

Merci beaucoup, Bharat. Je suis très heureux d'accueillir Bryan et le reste de l'équipe de First Horizon à la TD; nous avons vraiment hâte de travailler avec vous pour accélérer la croissance de nos activités combinées aux États-Unis. J'aimerais demander à tout le monde de bien vouloir passer à la diapositive 7. Comme l'a mentionné Bharat, First Horizon est une entreprise formidable dont le positionnement est favorable, sa clientèle est attrayante et son équipe hautement performante partage une passion pour le service à la clientèle légendaire. Son empreinte géographique et ses offres de produits et de services sont complémentaires à celles de la TD et procurent d'importantes possibilités de développer notre modèle en l'intégrant à une plateforme élargie et d'accélérer notre croissance interne. Je vais commencer par parler des régions desservies par First Horizon.

First Horizon dispose d'un réseau de 412 centres bancaires répartis dans 12 États. Le chevauchement avec le réseau de succursales de la TD est minime. Seuls 8 % des succursales se chevauchent à moins de 1 mile (1,6 km), et 15 % à moins de 3 miles (4,8 km). En outre, les centres bancaires de First Horizon sont situés dans des marchés dont la population devrait croître 50 % plus rapidement que la moyenne nationale des États-Unis, certains dépassant de loin ce taux. Nos capacités avérées de prise de parts de marché, combinés à la croissance rapide attendue dans ces marchés, représentent une occasion intéressante de développer nos activités dans les années à venir.

Je demanderais à tout le monde de passer à la diapositive 8. La plateforme de First Horizon nous offre trois possibilités distinctes de croissance interne. Premièrement, nous acquérons une position de chef de file au Tennessee et en Louisiane, un nouveau terrain pour la TD. Près de la moitié des centres bancaires de First Horizon sont concentrés dans ces deux États, où nous nous classerons parmi les cinq principales banques à Memphis, à Nashville, à La Nouvelle-Orléans et à Lafayette.

Deuxièmement, nous augmentons notre envergure et notre densité en Floride et en Caroline du Nord. Ces deux États représentent 37 % du réseau de First Horizon. L'ajout des centres bancaires de First Horizon soutient notre position de chef de file dans ces marchés principaux et augmente considérablement notre part de dépôts. En Floride, en particulier, nous figurerons parmi les dix principales banques dans les dix plus grands marchés et parmi les cinq principales banques dans cinq d'entre eux, dont Miami et Orlando.

Troisièmement, nous nous sommes implantés à Atlanta, en Géorgie, complétant ainsi notre présence sur la côte Est, et nous nous sommes taillé une place dans les marchés texans de Dallas et de Houston, qui connaissent une croissance rapide, étendant ainsi nos services bancaires commerciaux à trois des principales régions métropolitaines statistiques du pays.

Veillez passer à la diapositive 9. L'envergure n'a jamais été aussi importante pour stimuler la croissance interne. Sur une base pro forma dans le cadre de cette opération, la TD deviendra la sixième banque en importance aux États-Unis, forte de 614 milliards de dollars en actifs, de 469 milliards de dollars en dépôts, de 10,7 millions de clients et de 1 560 succursales dans une zone desservie de 22 États où vivent 123 millions de personnes et qui représentent 4 000 billions de dollars en dépôts plafonnés.

Comme vous le savez, les succursales sont un élément central de la stratégie de distribution omnicanal de la TD et l'un des moyens essentiels pour offrir notre service, notre commodité et nos conseils légendaires. C'est pourquoi nous prévoyons conserver les centres bancaires de First Horizon et tous leurs employés en contact avec la clientèle après la conclusion de l'opération. Le succès de la TD repose également sur l'offre d'expériences client légendaires et étonnamment humaines dans l'ensemble de notre plateforme de distribution omnicanal, y compris les succursales, les guichets automatiques intelligents, notre Canal téléphonique et nos capacités mobiles en ligne.

Ces capacités et cette expertise dans le domaine des services bancaires de détail représentent pour nous une occasion importante d'approfondir la relation avec le million de clients de First Horizon, en leur proposant nos cartes, nos prêts hypothécaires, nos services de gestion de patrimoine et nos offres numériques, et en respectant notre promesse Une seule TD. Grâce à des produits tels que Double Up, notre carte de crédit avec remises de premier ordre, nos solutions de services bancaires et de gestion de patrimoine numériques et nos capacités de services bancaires ouverts, nous sommes impatients de servir les clients actuels de First Horizon avec un large éventail de produits et de capacités, et d'en gagner de nouveaux à mesure que nous accélérons l'expansion de notre réseau dans les régions à forte croissance.

Veillez passer à la diapositive 10. First Horizon nous offre également d'importantes occasions de faire croître nos activités commerciales. Notre modèle de services bancaires aux collectivités s'appuie sur des banquiers qui sont établis dans leur collectivité et qui possèdent une connaissance approfondie de la région ainsi qu'une expertise spécialisée du secteur. C'est également le modèle de First Horizon. Son portefeuille de prêts de haute qualité et ses banquiers expérimentés accroîtront immédiatement l'ampleur de notre portefeuille commercial et élargiront nos capacités dans les marchés verticaux que nous souhaitons développer, comme le crédit reposant sur l'actif et les prêts sur créances hypothécaires.

Et avec l'ajout de sept nouvelles régions métropolitaines statistiques à nos douze marchés actuels, nous jetons les fondations d'une franchise bancaire commerciale à l'échelle nationale. En retour, nous pensons que nos capacités complémentaires permettront d'en offrir davantage aux clients dans l'ensemble des services bancaires aux entreprises. La TD est un chef de file dans les services bancaires aux PME, se classant au premier rang des prêteurs aux petites entreprises dans les marchés où elle exerce ses activités, du Maine à la Floride, pendant six années consécutives. Nous sommes heureux de tirer parti de notre expertise en PME dans les marchés en pleine croissance de First Horizon.

Et nous sommes ravis d'accroître l'envergure et la distribution dans les activités de vente et de négociation de titres à revenu fixe de Valeurs Mobilières TD grâce à l'ajout de First Horizon Financial, tout en étendant les services spécialisés des marchés de capitaux de Valeurs Mobilières TD aux grandes entreprises et aux clients des services bancaires spécialisés, soutenus par la solidité du bilan et de la notation financière de la TD.

Dans l'ensemble, il s'agit d'une excellente occasion de stimuler la croissance dans notre empreinte combinée. Nous sommes convaincus qu'avec l'équipe de First Horizon, nous offrirons des produits et des services hautement compétitifs à nos clients et que nous accélérerons nos stratégies de croissance.

Je laisse maintenant la parole à Kelvin, qui va vous présenter les aspects financiers de l'opération.

Kelvin Tran

VP à la direction principale et chef des finances

Merci, Leo. Je vais commencer par la diapositive 11, qui résume les principaux faits saillants financiers. Le prix d'achat entièrement au comptant de 13,4 milliards de dollars américains équivaut à 9,8 fois notre estimation des résultats de l'exercice 2023 compte tenu de l'ensemble des synergies, et à 2,1 fois la valeur comptable corporelle estimée à la clôture. Vous connaissez très bien nos priorités pour ce qui est du déploiement des capitaux, du financement de la croissance interne, de la mise à profit des possibilités externes visant à développer nos activités par le renforcement de notre assise, de la croissance de l'actif de notre bilan et de la correction des lacunes en matière de capacités.

Ensuite, s'il nous reste des capitaux excédentaires, nous les rendons aux actionnaires. Nous pensons que cette opération est intéressante sur le plan financier et qu'elle constitue une utilisation stratégiquement attrayante de nos capitaux excédentaires. Nous avons évalué le profil de rendement de l'opération sous plusieurs angles. D'abord et avant tout, nous prévoyons de réaliser un rendement du capital investi de 10 % au cours de l'exercice 2023, compte tenu de l'ensemble des synergies, ce qui dépasse de loin notre coût du capital. En outre, nous nous attendons à une hausse du résultat par action rajusté de plus de 10 % aux cours de l'exercice 2023, compte tenu de l'ensemble des synergies, par rapport aux estimations consensuelles, que vous trouverez en annexe. Cette opération accélère notre croissance, améliore notre position stratégique et concurrentielle et renforce notre capacité à créer de la valeur à long terme pour les actionnaires.

Enfin, et ce point est important, nous prévoyons demeurer bien capitalisés sur une base pro forma pour cette opération et afficher un ratio des fonds propres de catégorie 1 de plus de 11 % à sa clôture.

Veillez passer à la diapositive 12. Je vais vous donner un résumé des principaux détails de l'opération. Comme indiqué précédemment, le prix d'achat est de 25 \$ US par action. Dans neuf mois à compter d'aujourd'hui, si l'opération n'est pas conclue, le prix d'achat augmentera de 0,65 \$ US par action sur une base annualisée jusqu'à la date de clôture. La TD est profondément engagée envers les collaborateurs, les clients et les collectivités de First Horizon. Afin d'améliorer les activités de First Horizon et de conserver une équipe solide, la TD a accepté, à la suite de l'annonce, d'investir 494 millions de dollars américains dans First Horizon sous la forme d'actions privilégiées convertibles sans droit de vote, dont une partie servira à financer des mesures d'incitation au maintien en poste de ses associés. Bharat en parlera plus en détail dans un instant.

Comme je l'ai mentionné à la diapositive précédente, l'opération est entièrement financée par les capitaux excédentaires de la TD, et notre ratio des fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires devrait rester supérieur à 11 % à la clôture. En lien avec l'annonce de l'opération, le régime d'achat d'actions automatique aux termes de l'OPRCNA a été automatiquement résilié. Les synergies de coûts sont estimées à environ 610 millions de dollars américains avant impôts, ce qui correspond à 33 % des charges autres que d'intérêts ayant un effet sur la trésorerie distinctes de First Horizon pour 2023. Nous prévoyons de les réaliser à 45 % au cours de l'exercice 2024 et à 100 % au cours de l'exercice 2025.

Les coûts de fusion et d'intégration sont estimés à 1,3 milliard de dollars américains avant impôts. Nous estimons à 880 millions de dollars américains avant impôts – pardon, un rajustement brut au titre des pertes sur créances de 880 millions de dollars américains, soit 1,6 % des prêts bruts de First Horizon. Nous prévoyons d'affecter aux prêts productifs 792 millions de dollars américains, soit 90 % du rajustement brut au titre des pertes sur créances.

Enfin, l'opération a été approuvée par les conseils d'administration de la TD et de First Horizon, sous réserve de l'approbation des actionnaires de First Horizon. Nous prévoyons de conclure l'opération au cours du premier trimestre de l'exercice 2023, sous réserve des approbations réglementaires habituelles.

Cela dit, je redonne maintenant la parole à Bharat.

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Merci, Kelvin. Veuillez passer à la diapositive 13. Comme l'a dit Kelvin, notre investissement dans les activités de First Horizon commence aujourd'hui. Son personnel et sa culture sont le moteur de son succès, et nous sommes déterminés à investir dans les deux aspects. Aujourd'hui, nous avons accepté d'investir 494 millions de dollars américains pour améliorer les activités de First Horizon, dont 150 millions de dollars américains en appui au maintien en poste des associés de First Horizon.

Cet investissement s'est fait au moyen d'actions privilégiées convertibles de First Horizon nouvellement émises au prix de 25 \$ US par action, qui représentent une participation de 3,6 % dans First Horizon à la clôture. À la clôture, les actions convertibles seront retirées, tandis que les nouvelles attributions d'actions incessibles de First Horizon seront intégrées aux actions incessibles de la TD. Cet investissement témoigne de notre engagement à développer les activités de First Horizon et à maintenir en poste ses employés talentueux qui, selon nous, contribueront grandement à notre future réussite commune. Ce partenariat commence aujourd'hui, et nous avons hâte d'accueillir les employés de First Horizon dans l'équipe de la TD.

Veuillez passer à la diapositive 14. À la TD, nous croyons toujours que si nous sommes en mesure de gagner des clients, c'est parce que nous avons les meilleurs employés. Nous savons également que nous ne sommes jamais plus solides que les collectivités dans lesquelles nous exerçons nos activités. Cette philosophie est ancrée dans notre stratégie et exprimée dans notre but, qui est d'enrichir la vie de nos clients, de nos collectivités et de nos collègues. First Horizon partage la même philosophie et a été reconnue pour son engagement ferme en faveur de la diversité et de l'inclusion et pour son soutien aux collectivités locales. Aujourd'hui, nous sommes fiers d'annoncer que 40 millions de dollars américains seront versés à une fondation de First Horizon au moment de la clôture. Nous sommes impatients de poursuivre l'héritage de soutien communautaire de First Horizon, qui reflète l'engagement profond de la TD envers les collectivités qu'elle sert.

Veuillez passer à la diapositive 15. Avant de répondre à vos questions, je tiens à réitérer quelques points que j'ai mentionnés au début de la présentation d'aujourd'hui. Cette acquisition accélère notre stratégie de croissance en étendant notre présence dans le secteur des services bancaires de détail et commerciaux dans quelques-uns des marchés à la croissance la plus rapide du sud-est des États-Unis. L'opération est financièrement intéressante, et nous sommes heureux de pouvoir utiliser nos capitaux excédentaires pour investir dans une entreprise qui correspond si bien à nos priorités stratégiques.

Enfin, nous sommes impatients de travailler avec l'équipe de First Horizon dont la culture, l'appétence au risque et la passion pour le service à la clientèle rejoignent la vision et la stratégie axée sur les objectifs de la TD.

Je vais maintenant répondre à vos questions. Téléphoniste, veuillez lancer la période de questions.

QUESTIONS ET RÉPONSES

Téléphoniste

[Directives de la téléphoniste]

Et la première question est posée par Doug Young, de Desjardins Marché des capitaux.

Doug Young

Service de recherche, Valeurs mobilières Desjardins inc.

Bonjour. L'accélération de la croissance interne, je suppose, a été mentionnée à plusieurs reprises au cours de la discussion. Je voudrais simplement me faire une meilleure idée de ce que sont, disons, les cinq principales possibilités. Et je ne sais pas, Bryan, si vous pouvez nous parler un peu des antécédents de First Horizon pour ce qui est de stimuler la croissance interne. Y a-t-il eu des cas antérieurs? Et puis, peut-être en rapport avec cela, y a-t-il des synergies de produits intégrées dans les prévisions?

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Excellente question, Doug. Merci, et cela fait plaisir de vous entendre. Je dirais, bien sûr, que First Horizon a toujours enregistré une croissance interne. Elle a aussi très bien réussi sur le plan des acquisitions. Comme vous l'avez entendu, elle vient de réaliser une fusion entre égaux avec IBERIABANK, qui s'est extrêmement bien déroulée. Nous sommes donc impatients de tirer parti de l'envergure que nous allons acquérir grâce à cette opération.

En ce qui concerne votre question sur les synergies de produits, non, nous n'avons pas inclus de synergies de produits dans notre modélisation. Bien sûr, nous nous attendons à réaliser des synergies de produits considérables, mais dans le style typique de la TD, nous avons pensé qu'il était bon de commencer nos opérations selon une approche plus prudente. Mais nous avons vraiment hâte de nous développer dans cette zone et de conclure cette opération.

Doug Young

Service de recherche, Valeurs mobilières Desjardins inc.

Et Bharat, pouvez-vous nous parler un peu de ce que vous pensez être les plus grandes possibilités? Je comprends les points que vous avez soulevés, mais y a-t-il un domaine particulier qui, selon vous, est vraiment propice sur le plan de la croissance interne?

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Commençons par l'empreinte elle-même. Et je pense que Leo a mentionné le potentiel de croissance de l'empreinte et le fait que la croissance démographique attendue dans les marchés où First Horizon exerce ses activités est considérablement supérieure à celle de la moyenne nationale américaine.

Deuxièmement, les marchés que nous pénétrons, qui sont adjacents aux nôtres, sont très attrayants. Vous avez entendu Leo parler de l'introduction à Atlanta, à Houston et à Dallas, ainsi que du renforcement de la densité de notre position en Floride et dans les Carolines. Et puis, bien sûr, de l'attrait du Tennessee. Bien entendu, la banque elle-même est aussi très importante en Louisiane. Donc, si l'on considère uniquement la croissance démographique, le potentiel de croissance de ce marché est énorme. Et puis, nous l'avons entendu et vous l'avez probablement déjà vu, l'équipe de First Horizon a

bâti une entreprise formidable. La plateforme des services bancaires commerciaux est sans égale. Et bien évidemment, il y a les Services bancaires de détail de la TD, le facteur « Wow », et tout cela.

Avec tous ces facteurs réunis, nous sommes très enthousiastes quant à ce qu'ils apportent à l'organisation regroupée. Nous avons donc de nombreuses possibilités ici, Doug, la croissance démographique, simplement la croissance de nos activités. Et puis, bien sûr, nous pouvons intégrer quelques-uns des autres produits et services qui font la réputation de la TD.

Doug Young

Service de recherche, Valeurs mobilières Desjardins inc.

D'accord. Et ensuite, Kelvin, en ce qui concerne les synergies de coûts, pouvez-vous nous parler un peu d'où vous allez les tirer? Si vous pouvez fournir quelques détails, ce serait utile.

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Eh bien, permettez-moi de faire un commentaire général à ce sujet. Vous l'avez entendu... Je l'ai dit, Leo l'a dit aussi. Il s'agit d'une expansion pour la TD. Nous prévoyons de maintenir en poste tous nos associés des services bancaires de première ligne en contact avec la clientèle. C'est important pour nous à mesure que nous prenons de l'expansion. Et bien évidemment, au vu de l'envergure que nous créons, il y aura des occasions de synergies; les modèles ont évolué, les dépenses au centre de toutes ces organisations sont énormes, chez nous y compris, et nous aurons bien sûr une envergure qui englobera maintenant 10,7 millions de clients dans 22 États. Nous entrevoyons beaucoup de possibilités dans les secteurs normaux que la Banque gère de manière centralisée.

Kelvin Tran

VP à la direction principale et chef des finances

Oui, bien sûr...

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Oui, Kelvin, avez-vous un point à ajouter à cela?

Kelvin Tran

VP à la direction principale et chef des finances

Oui. Comme l'a dit Bharat, au cours des cinq à sept dernières années, on constate qu'une plus grande part des coûts globaux de la Banque migre des succursales vers le centre en raison des investissements importants à réaliser dans la technologie. Nous nous attendons donc à d'importantes synergies provenant de la conversion technologique; pourquoi avoir deux plateformes quand on peut en avoir une seule? Il ne s'agit donc pas seulement d'économiser sur le plan des dépenses; nous pourrions ensuite réinvestir ces économies dans la meilleure plateforme de sa catégorie. Nous sommes donc impatients de convertir la plateforme centrale de services de détail ainsi que la plateforme de services bancaires commerciaux, comme nCino. Nous avons le même fournisseur, donc nous l'intégrerions à notre nuage par exemple. Tous les gains d'efficacité opérationnelle en sont un exemple, ainsi que le travail de la gestion des immeubles. Nous ne prévoyons de fermer aucune succursale ni aucun centre bancaire, mais nous pourrions tirer des synergies de la gestion des immeubles.

Et puis, il y a aussi les économies sur le plan des fournisseurs. Nous pouvons faire appel au pouvoir d'achat de la TD en Amérique du Nord et dans le monde entier, car un grand nombre de fournisseurs sont semblables à ceux que nous utilisons. Nous sommes donc impatients de collaborer étroitement avec eux sur ce point également.

Doug Young

Service de recherche, Valeurs mobilières Desjardins inc.

Juste une précision. Pouvez-vous donner une sorte de ventilation des synergies que représente la technologie, par exemple 50 % ou 80 %? Pouvez-vous donner un peu de contexte à ce sujet?

Kelvin Tran

VP à la direction principal et chef des finances

Je dirais que la technologie joue un rôle important et que c'est la plus grande synergie qu'on constaterait.

Téléphoniste

La question suivante est posée par Ebrahim Poonawala, de Bank of America.

Ebrahim Huseini Poonawala

Service de recherche, BofA Securities

Bonjour. Félicitations, Bharat, après toutes ces années, vous avez fait une acquisition dans le Sud-est, et félicitations à vous, Bryan. J'aimerais revenir sur la rétention des talents. Cette entente est logique du point de vue financier et stratégique. Sur le plan de la rétention des talents, l'investissement de 449 millions de dollars américains que vous octroyez, Bharat, est intéressant. Pouvez-vous nous donner des clarifications sur la durée de ces contrats? Combien de temps allez-vous maintenir les talents en poste? Parce qu'avant l'annonce d'aujourd'hui, comme vous l'avez mentionné, First Horizon et IBERIA ont procédé à une fusion entre égaux, et les investisseurs de First Horizon avaient déjà la rétention des talents à l'esprit.

J'aimerais avoir un peu plus de détails sur la façon dont vous envisagez de maintenir en poste les talents de First Horizon. Et combien de temps dureraient ces contrats alors que vous envisagez de conclure l'opération?

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Bonjour à vous aussi, Ebrahim. Oui, c'est le cas. Nous parlons d'expansion dans le Sud-est depuis quelques années. Et comme je l'ai dit, nous sommes une banque patiente et toujours à la recherche de la bonne occasion, et je pense que c'est la bonne occasion pour la TD. Les marchés que nous pénétrons, la contiguïté de ces marchés et, surtout, l'équipe talentueuse qui se joindra à la TD à la conclusion de cette opération. Nous avons structuré ces aspects... bien évidemment, Bryan Jordan et son équipe ont été très présents dans nos discussions, ce qui est logique. Disons simplement que les programmes mis en place sont d'assez longue durée, ce qui est tout à fait habituel pour des opérations de cette nature. Ils se poursuivront pendant quelques années après la date de clôture. C'est une bonne chose.

Nous sommes donc convaincus que les programmes permettront de conserver les talents, ce qui est absolument essentiel pour assurer le succès à long terme de l'opération. Je dirais donc que les cultures sont harmonisées, que l'opération est financièrement très intéressante et, surtout, qu'elle s'aligne

stratégiquement sur les priorités de la TD. C'est donc le contexte que je donnerais pour expliquer comment cela fonctionne. Et c'est pourquoi je sais qu'il était important de réaliser cet investissement dès le départ. Comme vous le savez, dans ce milieu, nous sommes axés sur les gens, en particulier à la TD, et la conservation des talents était une priorité absolue, ce que cette structure nous permet de faire.

Ebrahim Huseini Poonawala

Service de recherche, BofA Securities

Ça me paraît logique. Et juste une question de suivi. Je pense qu'il est clair que le processus d'approbation réglementaire des fusions et acquisitions aux États-Unis est délicat. Je voulais simplement avoir des précisions concernant l'augmentation du prix de 0,65 \$ par action après 9 mois; est-ce que les 9 mois commencent aujourd'hui? Pouvez-vous aussi nous donner une idée de votre degré de tolérance à l'égard de la conclusion de l'opération dans ce délai?

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

À la TD, nous sommes fiers d'entretenir d'excellentes relations avec les autorités réglementaires. Nous avons réalisé un certain nombre d'opérations, nous connaissons bien les exigences réglementaires et ce délai est conforme à notre point de vue. Nous suivrons donc les exigences réglementaires habituelles que vous vous attendez à ce que nous respectons. La structure est en place; il y a eu des cas où certaines opérations ont été légèrement retardées. Cela permet donc de compenser les actionnaires de First Horizon en cas de retard de cette nature. Nous prévoyons toutefois que la clôture de cette opération aura lieu au cours du premier trimestre de l'exercice 2023, le premier trimestre de la TD, soit le 31 janvier 2023. Nous pensons donc que l'acquisition sera approuvée et se conclura dans les neuf mois environ.

Kelvin Tran

VP à la direction principale et chef des finances

Je pourrais peut-être ajouter quelques mots au sujet des calculs. Ebrahim, c'est Kelvin. En effet, le délai commence aujourd'hui. Le calcul serait le suivant : si la clôture a lieu dans 12 mois, elle sera retardée de 3 mois après les 9 mois. L'augmentation de 0,65 \$ par an représente environ 0,054 \$ par mois. Donc, vous ajoutez 0,162 \$ au prix par action.

Ebrahim Huseini Poonawala

Service de recherche, BofA Securities

D'accord. Et juste une dernière question, si je peux me permettre, Bharat. Je sais que vous avez mentionné que vous n'avez pas tenu compte des synergies de produits, mais First Horizon avait des activités plutôt bien établies dans les marchés des capitaux. Avez-vous une idée de la façon dont ces activités s'intègrent à vos activités dans les marchés des capitaux, que vous avez développées dans le secteur des dépôts en dollars américains? J'aimerais avoir votre avis sur la question.

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Très bonne question, Ebrahim. Oui, nous sommes très enthousiastes à ce sujet. Cela s'inscrit dans la lignée de nos activités à Valeurs Mobilières TD. Nous pensons que nous pouvons, les deux entreprises ensemble, trouver des moyens de faire croître ces activités encore plus rapidement, et grâce à la solidité

de la notation financière et du bilan de la TD, nous devrions être en mesure de le faire. Mais j'ai hâte de voir nos équipes obtenir des résultats et veiller à ce que cette partie des activités que nous allons acquérir continue d'être un secteur de croissance pour la Banque.

Téléphoniste

La prochaine question est posée par Gabriel Dechaine de la Financière Banque Nationale. Allez-y, s'il vous plaît.

Gabriel Dechaine

Service de recherche, Financière Banque Nationale, inc.

Bonjour et félicitations pour l'entente. Premièrement, pouvez-vous me donner un échéancier des synergies? Quelle part des synergies vous attendez-vous à réaliser en 2023? Disons jusqu'aux dates d'achèvement de 2024 et 2025.

Kelvin Tran

VP à la direction principal et chef des finances

Oui. C'est Kelvin qui parle. C'est ce que nous avons indiqué dans notre diapositive 12. Le total des synergies s'élève à 610 millions de dollars américains avant impôts, et nous prévoyons que 45 % de ce montant sera réalisé en 2024, puis 100 % en 2025.

Gabriel Dechaine

Service de recherche, Financière Banque Nationale, inc.

Oui, mais ce que je demande, c'est s'il y a des synergies en 2023.

Kelvin Tran

VP à la direction principal et chef des finances

Elles sont négligeables.

Gabriel Dechaine

Service de recherche, Financière Banque Nationale, inc.

D'accord. Maintenant, je voudrais aborder un point plus général, soit l'acquisition historique ou la fusion entre égaux entre First Horizon et IBERIABANK. D'après le peu que je sais de cette situation, il semble que les coûts d'intégration aient augmenté plus rapidement que prévu. Je me demande pourquoi cela s'est produit. Et ensuite, la banque a triplé le nombre de succursales qu'elle a dû fermer dans le but de compenser cette augmentation et de générer davantage d'économies de coûts, je suppose de 25 à 75 ou quelque chose comme ça. J'essaie simplement de réconcilier cela au message que nous recevons aujourd'hui, à savoir que vous ne fermerez aucune succursale dans cette situation.

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Oui. Gabe, c'est Bharat. Toute forme d'intégration comporte une certaine incertitude. La meilleure façon... et je vous renvoie aux déclarations faites par First Horizon, qui vous donneront une idée précise de ce qui

se passerait exactement. Cependant, ne sous-estimons pas l'incidence de la COVID-19. L'intégration a été retardée, à juste titre, à cause de la pandémie. Mais je connais Bryan depuis de nombreuses années et son modèle d'affaires est très clair. Lorsqu'il procède à une acquisition, c'est à des fins de croissance, comme c'est le cas de cette fusion avec IBERIABANK. Donc, dans l'ensemble, nous sommes très heureux que, comme Bryan l'a dit dans ses commentaires, l'intégration se soit très bien passée, et nous nous en réjouissons. Les clients bénéficient désormais des fonctionnalités supplémentaires des entités combinées. Nous sommes impatients d'offrir les fonctionnalités de la TD à cette clientèle également. Donc, de notre point de vue, c'est tout à fait sensé, et ce qu'a fait First Horizon était également très logique.

Gabriel Dechaine

Service de recherche, Financière Banque Nationale, inc.

D'accord. Avez-vous tenu compte de certains des coûts supplémentaires? Par exemple, compte tenu de leur expérience, devez-vous dans une certaine mesure refléter cette prudence accrue dans vos prévisions des coûts d'intégration?

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Gabe, vous savez comment fonctionne la TD. Nous sommes absolument à l'aise avec les chiffres que nous avons fournis.

Gabriel Dechaine

Service de recherche, Financière Banque Nationale, inc.

Je sais comment vous fonctionnez, et il est parfois difficile d'obtenir une réponse, cependant. C'est mon propre...

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Vous voulez mes réponses en décimales. Nous vous avons parlé des 610 millions de dollars en synergies et vous avons donné un échéancier, une idée du moment où nous prévoyons de les réaliser. Compte tenu de la façon dont nous procédons à ces intégrations et de tout le reste, je me sens très à l'aise avec ces chiffres. En particulier, il y existe des contiguïtés. Comme vous l'avez entendu pour les services commerciaux, les plateformes des deux entreprises sont similaires. Pour ce qui est des services au détail, nous travaillerons bien sûr avec les équipes respectives pour nous assurer de faire ce qui s'impose.

Il y a donc bien évidemment une certaine incertitude, mais nous sommes très à l'aise avec les chiffres que nous présentons.

Gabriel Dechaine

Service de recherche, Financière Banque Nationale, inc.

Une dernière question.

D. Bryan Jordan

Chef de la direction, président et administrateur

Je suis désolé, Gabriel, c'est Bryan. Je veux m'assurer que vous comprenez bien la fusion d'IBERIABANK et de First Horizon. Le principal facteur d'augmentation des coûts non récurrents est l'ouragan *Ida*, qui a frappé La Nouvelle-Orléans juste avant notre événement d'intégration prévu en octobre. Nous avons donc repoussé l'événement à la fin de semaine du Jour des présidents. Cette intégration s'est très, très bien passée. Nous l'avons terminée et nous sommes tout à fait satisfaits du processus d'intégration.

En ce qui concerne les économies de coûts, nous avons initialement annoncé des économies de 170 millions de dollars. Six à huit mois plus tard, nous avons porté ce montant à 200 millions de dollars en économies annualisées, ce qui reflétait vraiment notre opinion selon laquelle nous pouvions consolider davantage le réseau de succursales et réaliser des économies supplémentaires. Je crois donc que les économies de coûts et les coûts non récurrents étaient distincts. L'ouragan a entraîné des coûts liés à l'intégration sensiblement plus élevés en raison des délais. Mais en fait, grâce à la consolidation des succursales, nous avons réalisé ou nous réaliserons plus d'économies que prévu initialement.

Téléphoniste

La question suivante est posée par Meny Grauman de la Banque Scotia.

Meny Grauman

Service de recherche, Services bancaires et marchés mondiaux, Banque Scotia

Bonjour. Bharat, y a-t-il des produits ou des portefeuilles de prêts avec lesquels la TD est moins à l'aise et que vous pensez réduire après l'acquisition?

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Non. Nous sommes tout à fait à l'aise avec les types d'activités de First Horizon. Ce sont de très bons secteurs d'activités qui font leurs preuves depuis très longtemps. Certains d'entre eux sont également semblables à ceux de la TD. Nous chercherons donc à tirer parti des possibilités offertes par une clientèle plus importante et une exploitation de plus grande envergure. Mais de manière générale, je ne vois pas de secteurs particuliers dans lesquels nous chercherions activement à réduire nos activités.

Meny Grauman

Service de recherche, Services bancaires et marchés mondiaux, Banque Scotia

Vous avez souligné les activités de prêts sur créances hypothécaires. Quel en est l'attrait? Qu'est-ce qui vous intéresse? Il semble aussi que ce n'est pas un secteur dans lequel la TD a exercé des activités. Alors... pourquoi ne l'avez-vous pas fait avant? Et quelles capacités cette opération apporte-t-elle dans ce marché vertical?

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Dans une certaine mesure, la TD y a touché. Nous n'en avons pas beaucoup parlé, mais nous avons eu de très bons clients dans ce secteur. Nous nous sentons très à l'aise. Pour First Horizon, il s'agit de l'un

de ses secteurs les plus importants, et il y a donc plus à dire à ce sujet. Mais nous sommes très confiants quant à l'exploitation future de ces activités combinées, Meny.

Meny Grauman

Service de recherche, Services bancaires et marchés mondiaux, Banque Scotia

Pour terminer, j'ai une question un peu plus générale. L'équipe de la haute direction, y compris la tête des activités aux États-Unis, a connu d'importants remaniements. Qu'est-ce qui vous donne l'assurance que l'équipe est maintenant prête pour une entente de cette ampleur?

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Nous avons une excellente équipe, un riche bassin de talents. Nous sommes heureux d'avoir Leo et les autres cadres supérieurs au sein de l'équipe. Elle a fait ses preuves et continue à produire des résultats pour toutes nos parties prenantes, y compris nos actionnaires. Je me sens donc tout à fait à l'aise par rapport à cela et très confiant dans le fait qu'à l'avenir, l'équipe continuera à fournir les mêmes résultats que par le passé.

Téléphoniste

La prochaine question est posée par Paul Holden de la CIBC.

Paul David Holden

Service de recherche, Marchés des capitaux CIBC

Quelques petites questions pour vous et une question sur la vue d'ensemble aussi, à la fin. Pour ce qui est des petites questions, l'augmentation du résultat par action comprend-elle l'amortissement du rajustement au titre des pertes sur créances à la clôture de l'opération?

Kelvin Tran

VP à la direction principale et chef des finances

La réponse est oui. C'est Kelvin.

Paul David Holden

Service de recherche, Marchés des capitaux CIBC

D'accord. Et puis la deuxième, en ce qui concerne les synergies de coûts, vous dites qu'elles sont égales à 33 % des charges autres que d'intérêts de First Horizon. Avez-vous des chiffres comparables d'acquisitions antérieures de la TD auxquels nous pouvons nous référer?

Kelvin Tran

VP à la direction principale et chef des finances

Pas avec nous. Ce sont des entreprises différentes, et nous sommes tout à fait à l'aise avec le plan que nous avons.

Paul David Holden

Service de recherche, Marchés des capitaux CIBC

Je comprends. Et puis, pour ce qui est de ma question générale, vous avez mis l'accent sur les capacités de First Horizon dans le domaine des prêts commerciaux. Je pense qu'une des remarques préparées portait sur le fait que cette opération vous fait évoluer vers une offre commerciale nationale. J'aimerais donc en savoir plus sur cette possibilité à long terme, sur le temps qu'il nous faudrait pour avoir une présence nationale et sur ce que nous devons faire pour y parvenir sur le plan commercial.

Leo Salom

Chef de groupe, Services de détail aux États-Unis et chef de la direction

Paul, c'est Leo. L'un des aspects les plus intéressants de cette opération, c'est qu'elle réunit deux banques commerciales très solides qui possèdent, à bien des égards, des capacités complémentaires dans certains secteurs verticaux spécialisés. Nous avons parlé des prêts sur créances hypothécaires, nous avons parlé d'autres gammes de produits où First Horizon a de réelles capacités. Il y en a d'autres et on les réunit. Évidemment, je pense que nous avons une base très complémentaire. La présence de First Horizon ajouterait sept grands centres bancaires commerciaux supplémentaires à nos douze centres existants, ce qui nous permet de commencer à jeter les bases d'un modèle de service beaucoup plus large. À cela s'ajoute aussi le fait que nous exerçons déjà nos activités à l'échelle nationale dans un certain nombre de nos secteurs d'activité, comme les soins de santé et certaines de nos activités gouvernementales et municipales. Depuis un certain temps, nous nous efforçons de nombreuses façons de renforcer les capacités de services bancaires commerciaux à l'échelle nationale.

Je pense que cette opération accélérera le processus et nous allons certainement miser là-dessus. Je voudrais souligner une chose : ensemble, ces deux entreprises formeront un concurrent très important dans le domaine des services bancaires commerciaux; nous représenterons un intervenant majeur, non seulement dans les marchés où nous sommes présents actuellement, mais de plus en plus partout au pays.

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Paul, je voudrais juste ajouter quelque chose. Oui, nous disons que les services bancaires commerciaux de First Horizon sont formidables, mais ses services bancaires de détail le sont également, et nous sommes très enthousiastes à ce sujet. Et j'ai été distrait par quelqu'un qui m'a pris à part, mais au cas où Leo ne l'aurait pas mentionné, nous exerçons déjà un certain nombre d'activités à l'échelle nationale, et cette opération nous permet de développer encore plus ces marchés verticaux. Cela va donc dans le sens de ce que fait la TD depuis quelques années.

Leo Salom

Chef de groupe, Services de détail aux États-Unis et chef de la direction

Et Paul, peut-être juste une dernière précision. À mon avis, en ce qui concerne les services bancaires commerciaux, les deux autres aspects... Comme je l'ai mentionné plus tôt dans mes commentaires, nous pensons que l'expansion des services bancaires aux PME est une synergie que nous pourrions réaliser dans le cadre de l'opération. Et puis, évidemment, la mise à profit de l'expertise et des capacités de Valeurs Mobilières TD dans les marchés des capitaux pour servir les clients du marché intermédiaire de First Horizon est une autre synergie. Je pense donc que la stratégie relative aux services bancaires commerciaux est assez emballante.

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Oui, c'est un excellent point, Leo, et Paul. Nous continuons de compléter la réponse. Pour ce qui est des capacités de Valeurs Mobilières TD, surtout comme nous en avons déjà parlé par rapport à l'empreinte du Maine à la Floride... Nous avons expliqué que bon nombre de nos clients ont des besoins liés aux marchés des capitaux et qu'ils avaient l'habitude de faire affaire avec d'autres fournisseurs, parce que nous étions en train d'établir cette capacité et, pour parler franchement, notre crédibilité aussi. Cela se passe plutôt bien et nous pensons pouvoir déployer cette capacité dans l'entreprise combinée également. C'est donc une autre possibilité de croissance. C'est une excellente remarque, Leo.

Téléphoniste

La question suivante est posée par Scott Chan, de Canaccord Genuity.

Scott Chan

Service de recherche, Canaccord Genuity Corp.

J'aimerais avoir peut-être une clarification, pour commencer. Vous avez dit que vous ne fermeriez aucune succursale en contact avec la clientèle et je pense que vous avez mentionné que vous n'alliez fermer aucune succursale de First Horizon ou de la TD au début. Je voulais juste confirmer ces déclarations.

Leo Salom

Chef de groupe, Services de détail aux États-Unis et chef de la direction

Scott, c'est Leo. C'est exact. Le chevauchement de nos empreintes est minime. En fait, la majeure partie du chevauchement se situe dans l'État de la Floride, qui est un marché prioritaire pour nous. À l'issue de cette opération, nous nous retrouverons dans les cinq principales banques, à la fois à Miami et à Orlando, et nous aimerions poursuivre notre croissance interne dans ce marché. Donc, du point de vue des succursales en contact avec la clientèle, nous allons certainement conserver leur réseau. En ce qui concerne le maintien en poste des experts dans les services bancaires commerciaux et de détail au sein du groupe, nous pensons qu'ils forment le cœur et l'âme de First Horizon. Par conséquent, non seulement nous conserverons les équipes existantes, mais nous chercherons également, dans le cadre de nos stratégies de croissance interne, à renforcer sélectivement notre présence dans certaines de ces régions clés à forte croissance dans le Sud-Est. Nous sommes donc très engagés à l'égard du réseau de succursales existant de First Horizon et de ses autres équipes en contact avec la clientèle.

Scott Chan

Service de recherche, Canaccord Genuity Corp.

Très bien. J'aimerais revenir à Bryan au sujet de la fusion entre égaux de First Horizon et d'IBERIABANK. Par exemple, au moment de l'opération, qu'est-ce que First Horizon a bien réussi ou quelle était la spécialité d'IBERIABANK? Et quelles étaient les raisons de la fusion? Était-ce plutôt pour réaliser à l'échelle des synergies de coûts? Toute perspective ou information sur cette opération serait utile.

D. Bryan Jordan

Chef de la direction, président et administrateur

Bien sûr, Scott, avec plaisir. La fusion d'IBERIABANK et de First Horizon a été une véritable fusion entre égaux. C'était une opération au prix du marché. Nous avons réuni les deux entreprises et l'avons annoncé en novembre 2019. Comme Bharat l'a mentionné plus tôt, nous avons intégré les deux sociétés pendant la pandémie de la COVID-19. Ce que, à mon avis, nous avons très bien fait, ce sont certains des aspects que Bharat et Leo ont décrits ce matin. Nous avons une forte orientation communautaire. Nous disposons de solides activités de services bancaires commerciaux. Et nous avons un processus décisionnel qui nous permet d'être très proches de nos clients et de nos collectivités et d'utiliser un bilan plus important.

Ce que nous avons pu réaliser, ce sont des gains d'efficacité en tirant parti de l'envergure. Kelvin et Bharat ce matin ont mentionné quelques gains ce matin. Nous avons été en mesure de tirer parti des économies d'échelle dans la technologie, dans les achats, et ainsi de suite. Ce que nous pensons avoir fait dans le cadre de cette fusion, c'est élargir l'empreinte d'une franchise présente dans 12 États qui a une très grande dynamique de croissance. First Horizon nous donne la possibilité de le faire. La TD a maintenant l'occasion, grâce à cette banque, de prendre de l'expansion dans certains marchés à la croissance très intéressante, comme Houston, Dallas, Atlanta, Charlotte, Durham, Raleigh, Chapel Hill, Orlando et Miami. Nous avons donc créé une empreinte à forte croissance. Comme je l'ai d'ailleurs mentionné plus tôt, nous venons tout juste d'intégrer les sociétés, et nous nous estimons très bien placés pour commencer à accélérer cette croissance, même pendant que nous travaillons sur le processus d'approbation réglementaire.

Scott Chan

Service de recherche, Canaccord Genuity Corp.

Parfait. Enfin, Bryan, votre effet de levier relatif à la hausse des taux d'intérêt pour les produits d'intérêts nets semble très élevé, mais inférieur à celui de la TD, tout en restant supérieur à celui de vos homologues aux États-Unis. Est-ce exact?

D. Bryan Jordan

Chef de la direction, président et administrateur

Je dirais que oui, nous sommes sensibles à la hausse des taux. Nous avons une assez grande sensibilité de l'actif liée au segment à court terme de la courbe des taux et une très grande composante d'actifs à taux variable. Donc oui, nous sommes positionnés pour une hausse des taux, et ce vent devrait gonfler les voiles de notre rentabilité tout au long de l'année et de l'année prochaine.

Téléphoniste

La prochaine question est posée par John Aiken, de Barclays.

John Aiken

Service de recherche, Barclays Bank PLC

Je ne sais pas si Kelvin et Leo veulent répondre à cette question, mais je voulais juste clarifier une chose : avez-vous l'intention d'intégrer les systèmes de First Horizon aux plateformes de la TD? Je veux dire, je sais qu'il y aura des cas particuliers ici et là, mais en général, est-ce le plan?

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Oui. Tout au long de cette intégration, nous avons dit que nous voulons nous assurer de faire ce qu'il y a de mieux pour les entreprises combinées. Enfin, d'un point de vue général, nos plateformes commerciales sont similaires, car les deux banques utilisent le même fournisseur. Cette partie est donc facile. En ce qui concerne les services de détail, les équipes se réuniront pour déterminer ce qu'il est judicieux de conserver, de remplacer et de fusionner. Ce travail va donc commencer sérieusement dès maintenant. Mais dans l'ensemble, sur la base de la diligence raisonnable effectuée, j'ai une grande assurance que les décisions relatives aux plateformes seront optimales à l'avenir.

John Aiken

Service de recherche, Barclays Bank PLC

Et y a-t-il un risque d'intégration supplémentaire, étant donné que vous travaillez là-dessus alors First Horizon est toujours en train de procéder à la fusion entre égaux?

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Oui. Tout d'abord, leur intégration s'est bien passée. Je pense que du point de vue du personnel et de tout le reste, ils ont commencé le processus plus tôt. Nous nous sentons donc très à l'aise. Je connais Bryan depuis plus de dix ans. Je sais exactement comment il fonctionne, c'est un professionnel dans l'acquisition de banques et de leur intégration, et cette opération n'est pas différente. Nous nous sentons donc très à l'aise avec la façon dont les choses se sont déroulées jusqu'à présent, et nous pensons qu'en combinant l'expérience de l'équipe de First Horizon et celle de l'équipe de la TD, nous pouvons bâtir une excellente entreprise.

John Aiken

Service de recherche, Barclays Bank PLC

Veillez m'excuser si j'ai manqué cette information, mais j'ai une question au sujet des 494 millions de dollars en actions privilégiées qui sont émises. Je sais que 150 millions de dollars sont destinés au maintien en poste des employés. Est-ce que les 350 millions de dollars restants sont destinés à quelque chose en particulier? Et si ce n'est pas le cas, pourquoi étaient-ils nécessaires pour l'opération ou l'injection de capitaux?

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Ils sont destinés à développer les activités. Il est important, John, que tout au long de cette période, First Horizon continue à développer ses activités; plus les activités sont solides, mieux nous nous portons. C'est donc la logique qui a prévalu, et je me sens très à l'aise avec les plans de First Horizon pour continuer à développer ses activités.

John Aiken

Service de recherche, Barclays Bank PLC

Félicitations pour cette annonce.

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Merci, John.

Téléphoniste

La question suivante est posée par Lemar Persaud, de Cormark Securities.

Lemar Persaud

Service de recherche, Cormark Securities inc.

J'aimerais juste revenir à la discussion sur les succursales et l'aborder sous un angle différent. Donc, en 2021, pouvez-vous rationaliser une partie de l'empreinte des succursales aux États-Unis? De plus, tout au long de la pandémie, nous avons assisté à l'accélération du numérique dans l'ensemble du secteur. Grâce à cette entente, vous ajoutez maintenant un nombre important de succursales dans des États où la TD était très présente, sans pour autant fermer de succursales. Aidez-moi à concilier ces deux idées différentes.

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Bon, je vais donner la parole à Leo dans un instant, mais pour vous donner une vue d'ensemble, l'optimisation de notre réseau est un exercice continu. Ce que nous avons fait l'année dernière n'avait rien à voir avec une quelconque fusion ou acquisition. Le fait est que dans certaines régions, la population se déplace, la densité diminue. Et comme vous le savez, nous avons optimisé certains de ces emplacements à la TD, mais nous en avons aussi ouvert de nouveaux dans certains marchés. C'est un exercice continu. Je dirais que c'est ce que fait toute bonne banque pour rester à flot. Je pense que ce que nous disons ici, c'est qu'il s'agit de croissance, d'expansion. Il s'agit de densifier les marchés dans lesquels nous sommes présents. C'est la raison pour laquelle Leo a dit que l'une de nos mesures clés dans le cadre de cette opération sera de maintenir en poste les employés de première ligne des services bancaires commerciaux et de détail, parce que c'est un élément essentiel et très important de notre acquisition.

Mais Leo, voulez-vous fournir plus de détails sur ce point?

Leo Salom

Chef de groupe, Services de détail aux États-Unis et chef de la direction

Non, Bharat, je pense que vous l'avez bien expliqué. Le processus d'optimisation des succursales est continu et nous cherchons à optimiser notre empreinte. Si nous pouvons nous renforcer notre présence dans un certain marché pour pouvoir ensuite financer l'ouverture de nouvelles succursales dans des marchés à plus forte croissance, nous le ferons certainement, et ce, dans le cadre d'un processus continu. Mais je voudrais revenir sur le point central ici : la présence dont nous héritons dans certaines des régions du pays qui connaissent la croissance la plus rapide, et dans les marchés où First Horizon occupe déjà une position de chef de file, ainsi que la capacité de renforcer notre avantage en mettant éventuellement à profit de plus grandes capacités numériques par le biais de nos capacités dans les produits de détail; je pense que c'est une proposition très intéressante. Je tiens cependant à souligner que nous parlons beaucoup des succursales au cours de cet appel. En réalité, nous mettons fortement l'accent sur le développement de leurs services numériques complémentaires et des capacités

omnicanales afin de pouvoir lancer sur le marché une offre de services de détail de base complète, et c'est certainement quelque chose que nous continuerons à privilégier.

Lemar Persaud

Service de recherche, Cormark Securities inc.

D'accord. Très bien. Pour ma prochaine question, vous avez parlé d'une relation entre les deux sociétés. S'agissait-il d'un processus d'appel d'offres concurrentiel ou d'une simple relation qui s'est traduite par une entente au fil du temps?

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Je connais mon ami, Bryan, depuis dix ans. Nous nous entendons bien. Nous aimons chacun la société de l'autre, et nous aimons ce que nous faisons pour rapprocher nos entreprises. Je vais en rester là, Lemar. Il n'est pas nécessaire d'expliquer comment nous en sommes arrivés là.

Téléphoniste

La question suivante est posée par Nigel D'Souza, de Veritas Investment Research.

Nigel R. D'Souza

Veritas Investment Research Corporation

Je voulais revenir sur vos prévisions concernant les synergies de coûts attendues. Si j'ai bien compris, je pense que vous avez mentionné que vous ne vous attendez pas à réaliser des synergies substantielles en 2023. Quand je regarde vos prévisions à la diapositive 12, il semble que pour réaliser l'ensemble des synergies, si nous supposons que c'est d'ici à la fin de 2025, il faudra environ trois ans et demi. J'essaie simplement de comprendre pourquoi le délai est si long, étant donné que ces coûts semblent être centralisés. Qu'est-ce qui empêche... Quels sont les obstacles à une réalisation plus rapide de ces synergies de coûts?

Kelvin Tran

VP à la direction principale et chef des finances

Laissez-moi... c'est Kelvin. Laissez-moi apporter une clarification. Donc, lorsque nous disons que les synergies seront réalisées à 100 % en 2025, cela signifie que notre effort d'intégration s'achèvera à la fin de 2024. Ainsi, les synergies que vous voyez, soit les 610 millions de dollars en rythme annualisé, se poursuivront en 2025. Il y a donc des synergies créées en 2023. Vous n'en verrez pas autant en 2023, car il s'agirait d'une année partielle, et 45 % de ces synergies seraient réalisées en 2024.

Leo Salom

Chef de groupe, Services de détail aux États-Unis et chef de la direction

Nigel, la seule chose que j'ajouterais à cela, c'est qu'il y a des plateformes dans certains domaines où l'intégration est plus facile, et nous serons en mesure de réaliser ces synergies en moins de temps. Pensez aux plateformes de gestion de patrimoine ou à certaines des plateformes de cartes de crédit, où nous pourrions faire avancer les choses. Je crois que lorsque nous parlons des synergies entièrement réalisées, il est évident que les plateformes de base représentent le plus gros du travail dans cette discussion.

Nigel R. D'Souza

Veritas Investment Research Corporation

C'est bon à savoir. Nous... désolé, allez-y, ai-je interrompu quelqu'un?

D'accord. Donc, lorsque je regarde les 45 % de synergies pour 2024, vous avez mentionné qu'une partie de ces synergies est réalisée en 2023. Quand je regarde la diapositive 17, pouvez-vous nous donner une idée de la part qui est réalisée? Si je pose cette question, c'est parce qu'elle influe sur votre estimation de la hausse du résultat par action pour 2023.

Kelvin Tran

VP à la direction principale et chef des finances

Oui. Laissez-moi clarifier la diapositive 17. Nous nous basons sur les estimations consensuelles de 2023, mais en tenant compte de l'ensemble des synergies. Donc, nous supposons que toutes les économies réalisées d'ici 2025 passent dans les profits et pertes en 2023, juste pour vous donner une idée de ce à quoi ressembleraient les profits et pertes.

Nigel R. D'Souza

Veritas Investment Research Corporation

C'est exact, mais vous ne vous attendez pas à réaliser toutes les synergies, n'est-ce pas? Avez-vous des prévisions sur la hausse découlant de la réalisation que vous prévoyez en 2023?

Kelvin Tran

VP à la direction principale et chef des finances

Elle ne serait pas importante en 2023.

Téléphoniste

La prochaine question est posée par Sohrab Movahedi, de BMO Marchés des capitaux.

Sohrab Movahedi

Recherche sur les actions, BMO Marchés des capitaux

Je vais commencer par m'adresser à Kelvin. Kelvin, vous avez également inclus une estimation pour First Horizon en 2023 à la diapositive 17. Est-ce qu'elle comprend les coûts associés aux actions privilégiées que vous... qu'elle va émettre?

Kelvin Tran

VP à la direction principale et chef des finances

Les coûts de financement de l'opération sont inclus dans les profits et pertes et cela inclut tout ce qui est alloué à cette entente.

Sohrab Movahedi

Recherche sur les actions, BMO Marchés des capitaux

Sur quelle ligne cela figure-t-il?

Kelvin Tran

VP à la direction principale et chef des finances

Dans les autres rajustements après impôt.

Sohrab Movahedi

Recherche sur les actions, BMO Marchés des capitaux

D'accord. Et puis je dois vous questionner à nouveau sur les économies de coûts. D'après mes constatations pour ce genre de réductions des coûts dans les services bancaires aux États-Unis... En général, il y a un chevauchement presque unilatéral des succursales dans le secteur bancaire régional, et la réduction de ce type de chevauchements est un facteur de synergie des coûts. Vous allez donc devoir détailler un peu plus la provenance de ces 33 %, s'il vous plaît.

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Laissez-moi commencer avant que Kelvin ne vous donne plus de détails à ce sujet. Sohrab, je crois que nous l'avons dit et que nous l'avons vécu nous-mêmes. Au cours des quelques dernières années, voire des dix dernières années, une grande partie des hausses de coûts dans le secteur bancaire ont été centralisées, c'est-à-dire qu'elles ont été intégrées à des fonctions centralisées comme la technologie, la gestion des exigences réglementaires, la conformité et la gestion des risques. Franchement, c'est juste la réalité du métier.

Et c'est là que nous avons l'occasion de nous consolider, parce qu'en passant à une seule plateforme, on a une équipe qui peut maintenant profiter de l'envergure créée. C'est ce que nous avons constaté dans notre expérience. Je pense que dans beaucoup d'autres fusions qui ont eu lieu, c'est la valeur qu'ils ont été capables d'extraire. C'est donc conforme à l'évolution du modèle, et il s'agit d'activités à grande échelle. L'envergure compte et cette acquisition de First Horizon nous donne l'envergure nécessaire pour pouvoir retirer cet avantage. Kelvin, si vous voulez lui donner une réponse plus nuancée.

Kelvin Tran

VP à la direction principale et chef des finances

Oui. Merci, Bharat. Je suis tout à fait d'accord. En fait, comme je l'ai mentionné précédemment, les grandes composantes seraient la technologie, les fournisseurs, l'immobilier, mais il y a aussi des synergies opérationnelles d'arrière-guichet. Nous avons également des dépenses administratives d'entreprise. Nous avons de l'envergure, et nous pouvons absorber une grande partie de ce travail sans avoir besoin d'accroître la capacité. De plus, comme Bharat l'a dit, il y a de nombreuses années, le réseau de succursales représentait une part beaucoup plus importante des dépenses totales de la Banque, mais comme vous le voyez, au fil du temps, nous devons investir... Un grand nombre de banques investissent de plus en plus dans la technologie et le numérique, et c'est là que nous pourrions tirer beaucoup de synergies.

Sohrab Movahedi

Recherche sur les actions, BMO Marchés des capitaux

Kelvin, pouvez-vous nous dire combien vous avez investi dans le numérique, peut-être l'année dernière, par rapport à l'investissement de First Horizon?

Kelvin Tran

VP à la direction principal et chef des finances

Non, c'est quelque chose qu'évidemment nous... Il est important pour nous d'investir dans ce domaine, mais nous considérons ces dépenses comme faisant partie de l'enveloppe globale de la croissance de la Banque.

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

J'ajouterais, Sohrab, que... et nous en avons déjà parlé. À la TD, ces derniers temps, nous avons pu tirer parti de notre envergure en Amérique du Nord. Nous avons donc pu mettre en place des plateformes qui fonctionnent des deux côtés de la frontière. La plateforme de demandes simplifiées, qui sert à ouvrir de nouveaux comptes, me vient à l'esprit. Ce n'est qu'un exemple qui montre qu'avec cette acquisition, l'envergure s'est encore agrandie. Ce sont donc les avantages qu'on tire d'une présence et d'une clientèle beaucoup plus importantes.

Sohrab Movahedi

Recherche sur les actions, BMO Marchés des capitaux

D'accord. Une dernière question pour vous, Bharat. Je pense qu'il est clair et net que c'était une opération pour gagner en envergure. Elle ne semble pas viser, par exemple, l'acquisition de nouvelles capacités ni de marchés adjacents à votre empreinte dans le Sud-Est. Est-il juste de dire qu'à part le fait d'accroître l'envergure de vos activités américaines, c'est stratégiquement neutre pour la Banque?

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Pas du tout. L'envergure est essentielle. Nous avons mentionné que les services bancaires sont un secteur d'envergure, et on a besoin de l'envergure. En particulier, c'est d'autant plus le cas depuis les dix dernières années environ en raison du type d'exigences réglementaires et d'offres numériques dont on a besoin pour livrer une concurrence efficace. Mais Leo et moi nous vous avons mentionné l'importance des marchés adjacents; nous pénétrons dans des marchés qui comptent parmi les plus attrayants des États-Unis. Ils sont déjà adjacents aux marchés où la TD exerce des activités. Et nous discutons depuis de nombreuses années de l'importance de cet aspect à nos yeux, de la raison pour laquelle le Sud-Est est plus important pour nous. Grâce à cette opération, nous acquérons également des parts de marché au Texas et à Atlanta, qui est un marché formidable dans lequel nous pouvons déployer les capacités éprouvées de la TD à stimuler la croissance interne de cette franchise.

C'est donc aussi un aspect très important de cette opération. Et enfin, les formidables talents que nous acquérons. Notre travail est axé sur les gens et Bryan a fait un travail fantastique, non seulement en rassemblant une excellente équipe, mais en prouvant ce qu'il peut accomplir dans ce marché. Donc, dans l'ensemble, je ne pense pas qu'il soit exact de dire qu'il s'agit d'une opération visant uniquement à

accroître notre envergure sans égard aux priorités stratégiques de la TD. C'est absolument une question de priorités stratégiques.

Sohrab Movahedi

Recherche sur les actions, BMO Marchés des capitaux

Sans vouloir vous embêter là-dessus, Bharat, mais dans trois ou quatre ans – espérons-le, quand l'intégration se sera déroulée comme prévu –, vous serez toujours principalement une banque qui accepte des dépôts et octroie des prêts. Vous n'aurez pas renforcé les activités liées à la gestion de patrimoine ou qui génèrent des frais de la Banque. Est-il injuste de dire cela?

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Je pense que oui. Mais laissez-moi passer la parole à Leo. C'est notre expert en gestion de patrimoine, donc il peut aussi parler d'autres possibilités.

Leo Salom

Chef de groupe, Services de détail aux États-Unis et chef de la direction

Examinons peut-être la situation d'un peu plus près, car je pense que les deux entreprises sont très similaires dans un certain nombre d'aspects. En fait, l'un des aspects qui nous ont attirés dans cette entreprise, c'est le fait qu'elle fonctionne selon un modèle de président régional; les services de détail, la gestion de patrimoine, les services commerciaux relèvent tous d'une seule organisation. C'est un cadre qui ressemble beaucoup au nôtre.

Il y avait donc beaucoup de similitudes sur le plan du modèle d'affaires, ce qui était évidemment très attrayant pour nous du point de vue de la simplicité de l'intégration. Mais je dirais que First Horizon nous offre certaines capacités très intéressantes pour nous, que nous avons l'intention non seulement d'exploiter, mais dans lesquels nous allons investir et que nous allons développer. Nous avons parlé des prêts sur créances hypothécaires à titre d'exemple. En réalité, First Horizon a établi des relations de contrepartie avec 300 sociétés de prêt hypothécaire dans tout le pays. La banque monte un nombre important de prêts hypothécaires conformes et géants, ce qui nous permettra non seulement de développer nos capacités de services bancaires commerciaux, mais aussi de trouver des prêts hypothécaires géants qui sont intéressants pour notre société de prêt hypothécaire. Ce n'est là qu'un exemple.

Et nous pourrions le faire à grande échelle. De même, je pense que quelqu'un a soulevé une question concernant la négociation de titres à revenu fixe. À l'heure actuelle, First Horizon propose des formations sur les titres à revenu fixe à plus de 3 000 banques, dont les actifs sont généralement inférieurs à 100 milliards de dollars dans tout le pays. Cette expansion de la distribution des services de détail est complémentaire de ce que nous faisons aujourd'hui dans nos principaux secteurs d'activité.

Dans le domaine de la gestion de patrimoine, cela doublerait notre présence combinée. Je dirais qu'une partie du travail effectué par First Horizon pour réunir ses services bancaires commerciaux et ses conseillers en gestion de patrimoine dans un cadre unique de mise en marché est, en réalité, un atout exploitable sur lequel nous avons l'intention de tabler. Je vous ai donc donné une série d'exemples, mais je pense que la situation offre un effet de levier. Il est clair que le scénario de distribution est la principale possibilité. Toutefois, le modèle de First Horizon est une capacité dont nous allons pleinement tirer parti.

Sohrab Movahedi

Recherche sur les actions, BMO Marchés des capitaux

Félicitations pour ce travail. Nous devons en rediscuter plus tard, Leo.

Téléphoniste

La prochaine question est posée par Darko Mihelic, de RBC Marchés des Capitaux.

Darko Mihelic

Service de recherche, RBC Marchés des Capitaux

J'ai seulement quelques questions pour Kelvin au sujet du modèle. Je vois 64 milliards de dollars en actifs pondérés en fonction des risques. Est-ce que ce chiffre est exact compte tenu de la croissance? Ou y a-t-il des rajustements des actifs pondérés en fonction des risques auxquels je devrais penser?

Kelvin Tran

VP à la direction principal et chef des finances

Nous n'avons pas de rajustements significatifs des actifs pondérés en fonction des risques dans notre modèle.

Darko Mihelic

Service de recherche, RBC Marchés des Capitaux

D'accord. Dans le même ordre d'idées, lorsque j'ajoute ces chiffres au modèle, j'obtiens un ratio des fonds propres de catégorie 1 et un ratio du total des fonds propres relativement faibles. Je me demande simplement quelle est votre hypothèse à ce sujet, et si ces coûts sont intégrés à la page 17.

Kelvin Tran

VP à la direction principal et chef des finances

Oui. En ce qui concerne les actifs pondérés en fonction des risques pour l'acquisition, le goodwill et les immobilisations incorporelles représentent environ 7,7 milliards de dollars. En ajoutant ce montant aux actifs pondérés en fonction des risques, on obtient environ 15 milliards de dollars de capital investi. Cela se traduit par une utilisation de capitaux excédentaires d'environ 19 milliards de dollars américains.

Darko Mihelic

Service de recherche, RBC Marchés des Capitaux

D'accord. Je reviendrai sur ce point. Deuxièmement, quel est le but des frais de résiliation du 27 février?

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Revenons à vous sur ce point maintenant, Darko.

Darko Mihelic

Service de recherche, RBC Marchés des Capitaux

D'accord. Je suis donc curieux, car cela semble sous-entendre que si l'entente n'est pas conclue, vous devrez renégocier le prix. Serait-il juste de dire cela?

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Désolé, de quoi parlez-vous? Parce que je ne vous ai pas correctement entendu. Je croyais que vous parliez d'un aspect technique avec Kelvin. J'ai donc reposé la question.

Darko Mihelic

Service de recherche, RBC Marchés des Capitaux

D'accord. Ce à quoi je fais référence, c'est que vous laissez entendre dans votre communiqué de presse que si l'entente n'est pas conclue avant le 27 février 2023, elle sera résiliée.

Donc je me demande juste quel est le but de cette clause.

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Eh bien, toutes les ententes de ce genre ont une date de résiliation habituelle, à moins qu'elles ne soient prolongées d'un commun accord par les deux parties. Celle-ci dure 9 mois, et je pense que la prolongation est de 6 mois... Désolé, elle dure 12 mois, puis 3 mois de plus. Donc c'est 15 mois. Après 12 mois, les deux parties doivent se mettre d'accord ou l'une d'entre elles doit accepter de la prolonger. Ensuite, la durée est de 15 mois, et si vous voulez la prolonger davantage, les deux parties doivent se mettre d'accord. Ce sont donc des modalités usuelles, rien d'inhabituel, Darko.

Darko Mihelic

Service de recherche, RBC Marchés des Capitaux

Enfin, c'est juste intéressant, parce qu'étant donné l'envergure de l'opération et la situation qui entoure la Réserve fédérale aux États-Unis, la probabilité du retard est relativement élevée. Je ne suis pas sûr de comprendre les 15 mois, parce qu'il est indiqué d'ici février l'an prochain. Alors, est-ce que j'ai mal lu? Quand il est dit que c'est le 27 février 2023, c'est précisément dans 1 an. Est-ce que je me trompe?

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Non. Toutes ces ententes ont une date de clôture prévue. Nous prévoyons de conclure l'opération avant le premier trimestre de l'exercice 2023, c'est-à-dire avant le 31 janvier. Toutes les opérations de ce genre ont des taux de prolongation; si les approbations sont retardées ou si, pour une raison quelconque, nous ne sommes pas en mesure de conclure l'opération pendant cette période, elle est prolongée.

Et enfin, il y a aussi une prolongation finale, ce qui est tout à fait habituel. Je ne pense pas que vous devriez voir quoi que ce soit d'unique dans cette entente. Toutes les ententes que nous avons conclues comportaient ces dispositions.

Téléphoniste

Nous aurons une question de suivi de Doug Young, de Desjardins Marché des capitaux.

Doug Young

Service de recherche, Valeurs mobilières Desjardins inc.

Désolé, je vais faire très vite. Juste une petite question. Y a-t-il une indemnité de rupture? Parce que je n'ai vu aucune discussion ici sur une quelconque indemnité de rupture. Et donc je me demande juste s'il y en a une, et si vous pouvez la quantifier.

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Selon la structure de ces opérations, si quelqu'un fait une surenchère et que nous ne sommes pas en mesure d'acquérir cette entité parce qu'il y a une offre plus élevée, alors, il y a évidemment une indemnité de rupture à payer à la TD. Mais sinon, il y a une situation de remboursement des dépenses habituelles pour l'une ou l'autre partie. C'est à peu près tout.

Doug Young

Service de recherche, Valeurs mobilières Desjardins inc.

Pouvez-vous quantifier ce que cela représente? Ou est-ce que je peux trouver ces renseignements quelque part?

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Je vais demander à l'équipe de vous répondre, Doug, pour que vous sachiez ce que c'est. L'indemnité de rupture concerne une offre concurrente qui ferait que la TD ne réussisse pas l'acquisition. Je pense que c'est une somme considérable. Mais pour ce qui est des autres, c'est négligeable dans l'ensemble.

Téléphoniste

Et nous avons une dernière question de Meny Grauman, de la Banque Scotia.

Meny Grauman

Service de recherche, Services bancaires et marchés mondiaux, Banque Scotia

Dans la même suite d'idées, il y a donc un potentiel d'offres concurrentes ici, car nous avons vu une opération récente dans ce milieu où ce n'était pas une possibilité. Je voulais donc juste clarifier cela. Je pense que vous avez répondu à cette question, mais je voulais juste le mentionner.

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Meny, il s'agit d'une société ouverte. Si quelqu'un pense pouvoir payer plus ou si les actionnaires de First Horizon estiment que l'entente est plus intéressante, alors, bien sûr, la possibilité existe.

Téléphoniste

Il n'y a pas d'autres questions en attente pour le moment. J'aimerais maintenant redonner la parole à Bharat Masrani pour le mot de la fin.

Bharat B. Masrani

Président du groupe, chef de la direction et administrateur

Merci, téléphoniste, et merci de vous être joints à nous au pied levé. Nous ne pourrions être plus enthousiastes à l'idée de nous associer à l'équipe de First Horizon pour entamer le prochain chapitre de notre croissance commune. Merci de vous être joints à nous aujourd'hui. Nous sommes impatients de vous parler à nouveau à l'occasion de notre conférence téléphonique du premier trimestre, le 3 mars. Merci.

Téléphoniste

Merci. La conférence est maintenant terminée. Vous pouvez à présent vous déconnecter. Nous vous remercions de votre participation.