

**GROUPE BANQUE TD**  
**CONFÉRENCE MONDIALE DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES**  
**2022 DE RBC**  
**9 MARS 2022**

**MENTIONS JURIDIQUES**

---

LES RENSEIGNEMENTS CONTENUS DANS LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION SONT UNE REPRÉSENTATION TEXTUELLE DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE MONDIALE DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES 2022 DE RBC. BIEN QUE DES EFFORTS SOIENT FAITS POUR FOURNIR UNE TRANSCRIPTION EXACTE, DES ERREURS, DES OMISSIONS OU DES IMPRÉCISIONS IMPORTANTES PEUVENT S'ÊTRE GLISSÉES LORS DE LA TRANSMISSION DU CONTENU DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE. EN AUCUN CAS LA TD N'ASSUME QUELQUE RESPONSABILITÉ QUE CE SOIT À L'ÉGARD DE DÉCISIONS DE PLACEMENT OU D'AUTRES DÉCISIONS PRISES EN FONCTION DES RENSEIGNEMENTS FOURNIS DANS LE SITE WEB DE LA TD OU DE LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION. LES UTILISATEURS SONT INVITÉS À PRENDRE CONNAISSANCE DE LA WEBDIFFUSION ELLE-MÊME (ACCESSIBLE SUR TD.COM/FRANCAIS/INVESTISSEURS), AINSI QUE DES DOCUMENTS DÉPOSÉS PAR LA TD AUPRÈS DES ORGANISMES DE RÉGLEMENTATION, AVANT DE PRENDRE DES DÉCISIONS DE PLACEMENT OU AUTRES.

**MISE EN GARDE À L'ÉGARD DES ÉNONCÉS PROSPECTIFS**

---

De temps à autre, La Banque Toronto-Dominion (la « Banque ») fait des énoncés prospectifs, écrits et verbaux, y compris dans le présent document, d'autres documents déposés auprès des organismes de réglementation canadiens ou de la Securities and Exchange Commission des États-Unis (la « SEC ») et d'autres communications. En outre, des représentants de la Banque peuvent formuler verbalement des énoncés prospectifs aux analystes, aux investisseurs, aux médias et à d'autres personnes. Tous ces énoncés sont faits conformément aux dispositions d'exonération et se veulent des énoncés prospectifs aux termes de la législation en valeurs mobilières applicable au Canada et des États-Unis, notamment de la *Private Securities Litigation Reform Act of 1995* des États-Unis. Les énoncés prospectifs comprennent, entre autres, les énoncés figurant dans le présent document, le rapport de gestion (le « rapport de gestion de 2021 ») du rapport annuel 2021 de la Banque aux rubriques « Sommaire et perspectives économiques » et « Mesures prises par la Banque en réponse à la COVID-19 », aux rubriques « Principales priorités pour 2022 » et « Contexte d'exploitation et perspectives » pour les secteurs Services de détail au Canada, Services de détail aux États-Unis et Services bancaires de gros et à la rubrique « Orientation pour 2022 » pour le secteur Siège social, ainsi que dans d'autres documents précisant les objectifs et les priorités de la Banque pour 2022 et les années suivantes et les stratégies pour les atteindre, le contexte réglementaire dans lequel la Banque exerce ses activités, le rendement financier attendu de la Banque et les possibles répercussions économiques, financières et autres de la maladie à coronavirus 2019 (COVID-19). Les énoncés prospectifs se reconnaissent habituellement à l'emploi de termes et expressions comme « objectif », « cible », « croire », « prévoir », « anticiper », « avoir l'intention de », « estimer », « planifier » et « pouvoir » et de verbes au futur ou au conditionnel.

De par leur nature, ces énoncés prospectifs obligent la Banque à formuler des hypothèses et sont assujettis à des risques et incertitudes, généraux ou spécifiques. Particulièrement du fait de l'incertitude quant à l'environnement physique et financier, à la conjoncture économique, au climat politique et au cadre réglementaire, ces risques et incertitudes – dont bon nombre sont indépendants de la volonté de la Banque et dont les répercussions peuvent être difficiles à prévoir – peuvent faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux avancés dans les énoncés prospectifs. Les facteurs de risque qui pourraient entraîner, isolément ou collectivement, de tels écarts incluent, notamment : la survenance d'un événement, changement ou 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 Corporation (« First Horizon ») et la Banque; le résultat de toute poursuite judiciaire pouvant être engagée contre First Horizon ou la Banque, y compris les litiges potentiels intentés contre First Horizon ou ses administrateurs ou dirigeants concernant la transaction proposée ou l'entente de fusion définitive conclue entre First Horizon et la Banque dans le cadre de la transaction proposée; le calendrier et la réalisation de la transaction, y compris la possibilité que la transaction 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 relatives à la conclusion de l'entente ne sont pas remplies à temps ou du tout, 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 la transaction 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 Banque 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 la transaction 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 défavorables 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 la transaction; la réussite de First Horizon et de la Banque 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 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, géopolitique 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 où ils surviennent; les activités de gestion des capitaux propres; d'autres facteurs pouvant nuire aux résultats futurs de First Horizon et de la Banque; les risques stratégiques, de crédit, de marché (y compris le risque de position sur titres de participation, le risque sur marchandises, le risque de change, le risque de taux d'intérêt et le risque associé aux écarts de taux), d'exploitation (y compris les risques liés à l'infrastructure), de modèle, d'assurance, de liquidité, d'adéquation des fonds propres, juridiques, de conformité réglementaire, de conduite, d'atteinte à la réputation, environnementaux et sociaux (y compris les risques liés aux changements climatiques) et les autres risques; les répercussions économiques, financières et autres d'une pandémie comme la pandémie de COVID-19, ainsi que les 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; la conjoncture économique et commerciale dans les régions où la Banque exerce ses activités; la capacité de la Banque à mettre en œuvre ses stratégies à long terme et ses principales priorités stratégiques à court terme, notamment faire des acquisitions et des aliénations et élaborer des plans de fidélisation de la clientèle et des plans stratégiques; les risques technologiques et de cybersécurité (y compris les cyberattaques ou les atteintes à la sécurité des données) visant les technologies de l'information, Internet, l'accès

au réseau ou les autres systèmes ou services de communications voix-données de la Banque; les risques de modélisation; les activités frauduleuses; le défaut de tiers de se conformer à leurs obligations envers la Banque ou ses sociétés affiliées, notamment en ce qui a trait au traitement et au contrôle de l'information et les autres risques associés aux tiers fournisseurs de services de la Banque; l'incidence des nouvelles lois, des nouveaux règlements, des modifications aux dispositions législatives et réglementaires, ou de leur application, y compris les lois fiscales, des lignes directrices sur le capital et des directives réglementaires sur les liquidités et du régime de « recapitalisation interne » de la Banque, y compris d'autres mesures prises par le Board of Governors of the Federal Reserve System, l'Office of the Comptroller of the Currency, la Federal Deposit Insurance Corporation et le Bureau du surintendant des institutions financières, des mesures et réformes législatives et réglementaires; la surveillance réglementaire et le risque de conformité; la concurrence accrue exercée par les sociétés établies et les nouveaux venus, dont les entreprises de technologies financières et les géants du secteur technologique; les changements de comportement de la clientèle et les perturbations liées à la technologie; l'exposition à des litiges et à des enjeux réglementaires d'importance; la capacité de la Banque à attirer, former et maintenir en poste des talents clés; les changements apportés aux notations de crédit de la Banque; l'augmentation des coûts de financement et de la volatilité des marchés causée par l'illiquidité et la concurrence pour l'accès au financement; le risque de transition lié à l'abandon du taux interbancaire offert (IBOR); les estimations comptables critiques et les changements apportés aux normes, politiques et méthodes comptables utilisées par la Banque; les crises d'endettement actuelles et potentielles à l'échelle internationale; et les événements catastrophiques naturels et non naturels et les demandes d'indemnisation qui en résultent. La Banque avise le lecteur que la liste qui précède n'est pas une liste exhaustive de tous les facteurs de risque possibles et que d'autres facteurs pourraient également avoir une incidence négative sur les résultats de la Banque. Pour de plus amples renseignements, se reporter à la section « Facteurs de risque et gestion des risques » du rapport de gestion de 2021 qui peut être mise à jour dans les rapports aux actionnaires trimestriels déposés par la suite et dans les communiqués (le cas échéant) relatifs aux événements ou aux transactions dont il est question aux rubriques « Acquisitions importantes » ou « Événements importants et postérieurs à la date de clôture et acquisitions en cours » dans le rapport de gestion pertinent, lesquels peuvent être consultés sur le site Web [www.td.com/fr](http://www.td.com/fr). Le lecteur doit examiner ces facteurs attentivement, ainsi que d'autres incertitudes et événements possibles, de même que l'incertitude inhérente aux énoncés prospectifs, avant de prendre des décisions à l'égard de la Banque. Il ne doit pas se fier indûment aux énoncés prospectifs de la Banque.

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 la transaction proposée, la date de conclusion prévue de la transaction 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 la transaction, on retrouve les hypothèses concernant le résultat net futur de First Horizon, les coûts et le déroulement de la transaction, 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 et 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. Les hypothèses économiques importantes qui étayent les énoncés prospectifs figurant dans le présent document sont aussi décrites dans le rapport de gestion de 2021 aux rubriques « Sommaire et perspectives économiques » et « Mesures prises par la Banque en réponse à la COVID-19 », aux rubriques « Principales priorités pour 2022 » et « Contexte d'exploitation et perspectives » pour les secteurs Services de détail au Canada, Services de détail aux États-Unis et Services bancaires de gros et à la rubrique « Orientation pour 2022 » pour le secteur Siège social, qui peuvent être mises à jour dans les rapports aux actionnaires trimestriels déposés par la suite.

Tout énoncé prospectif contenu dans le présent document représente l'opinion de la direction uniquement à la date des présentes et est communiqué afin d'aider les actionnaires de la Banque et les analystes à comprendre la situation financière, les objectifs, les priorités et le rendement financier prévu de la Banque aux dates indiquées et pour les périodes closes à ces dates, et peut ne pas convenir à d'autres fins. La Banque n'effectuera pas de mise à jour de quelque énoncé prospectif, écrit ou verbal, qu'elle peut 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 la transaction 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 LA TRANSACTION 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](http://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 Banque, First Horizon et certains de leurs administrateurs, hauts dirigeants et employés peuvent être considérés comme des participants à la sollicitation de procurations concernant la transaction 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 2022, qui a été déposée auprès de la SEC le 14 mars 2022, et dans certains de ses rapports courants sur le formulaire 8-K. D'autres renseignements sur les participants à la sollicitation de procurations concernant la transaction 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.

## PRÉSENTATION

---

### **Darko Mihelic – Analyste, RBC**

Bonjour à tous. Je m'appelle Darko Mihelic et je suis analyste pour le secteur bancaire canadien à la RBC. Bienvenue à une autre séance de conversation informelle. Cette fois, Kelvin Tran, chef des finances de la TD, se joint à moi pour discuter. Mais, avant de commencer, j'aimerais vous rappeler que tous les commentaires de Kelvin aujourd'hui pourraient comprendre des énoncés prospectifs. Il est possible que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux indiqués dans les prévisions, projections ou conclusions figurant dans ces énoncés. Les personnes qui assistent à la séance trouveront de plus amples renseignements dans les documents publics du Groupe Banque TD. Maintenant que nous avons établi ce point, Kelvin, bienvenue à notre conférence et merci d'être des nôtres.

---

### **Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD**

Bonjour, Darko. Merci de m'avoir invité.

---

### **Darko Mihelic – Analyste, RBC**

Pour commencer, parlons bien sûr de la récente nouvelle importante de l'achat, ou de l'acquisition prévue de First Horizon par la TD. Je voudrais commencer en adoptant un angle légèrement différent, car, évidemment, nous nous sommes renseignés sur First Horizon. J'ai un collègue qui a couvert les actions, donc c'était une bonne occasion de lui parler. L'un des points que j'aimerais examiner un peu est... quand je pense à TD Bank aux États-Unis, America's Most Convenient Bank, tout est dans le nom. La commodité est la promesse liée à l'image de marque. Je ne connais pas aussi bien First Horizon, qui semble être une banque créée à partir de fusions. Je ne suis pas certain de la promesse liée à l'image de marque de First Horizon, ou de sa spécialité. Peut-être pourriez-vous nous parler un peu de First Horizon et nous donner une idée de ses différences ou de ses similarités avec la TD. Existe-t-il des différences culturelles? Nous pouvons peut-être parler d'abord de la franchise de façon plus générale.

---

### **Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD**

Bien sûr. Bonjour tout le monde. Je suis très heureux d'être ici aujourd'hui. Nous sommes ravis de cette transaction. Comme vous l'avez dit, nous sommes très occupés. Cette acquisition devrait accroître notre portée et notre distribution dans des secteurs à très forte croissance. De plus, si l'on considère le territoire où elle exerce ses activités, la croissance devrait être plus rapide de 50 % que celle du reste du marché américain. Nous avons fait ouvertement part de notre objectif de continuer à investir et à croître dans le marché du sud-est des États-Unis, et la zone où l'entreprise exerce ses activités est juste adjacente à la nôtre, ce qui nous permet de percer dans une région à très forte croissance. Et, comme vous le savez, la portée est vraiment importante dans le secteur bancaire. Cette association augmentera notre portée en raison de l'accent mis sur les dépenses en technologie. Nous formerons une seule entreprise et pourrons profiter d'une présence à de nombreux endroits.

Votre question est très pertinente, qu'il s'agisse de l'image de marque ou d'une question de culture, car certaines personnes s'intéressent immédiatement aux données. Toutefois, la culture est vraiment ce qui fait la réussite de l'association des deux organisations à long terme. Tout d'abord, en matière d'image de marque, First Horizon est une organisation bien gérée, avec une solide image de marque, une excellente clientèle et une équipe de direction qui comprend le marché.

Même avant d'avoir effectué les vérifications de diligence raisonnable, nous étions déjà en concurrence dans certains marchés. Donc, nous savons comment l'organisation fonctionne. Elle compte d'excellents banquiers et c'est pourquoi nous la respectons. Nous pensons que ce sera une très, très bonne association.

Pour ce qui est de la culture, nous acquérons une organisation qui correspond à notre vision, à notre objectif et à notre stratégie. Si vous examinez cette banque, vous voyez qu'elle est bien présente à l'échelle locale et qu'elle a un bilan solide, ainsi qu'une solide culture de gestion des risques. Tout comme nous. Cette banque a une équipe de direction chevronnée qui a une mentalité de croissance que nous voulons développer. De plus, il s'agit d'une organisation axée sur la valeur, très similaire à la TD. Notre but est d'enrichir la vie de nos clients et de nos collègues au sein de la collectivité. Si on regroupe tout, il s'agit d'une culture qui priorise la fidélisation des clients et la croissance de la clientèle, ainsi que la fidélisation des talents et leur perfectionnement. C'est une priorité pour nous et nous allons travailler vraiment très fort pour élaborer un plan complet qui nous permettra de conserver ces forces.

---

**Darko Mihelic – Analyste, RBC**

Est-il juste d'affirmer que la clientèle ressemble à celle de la TD? Existe-t-il des différences importantes entre les clientèles ou les occasions que présente cette association?

---

**Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD**

Oui. Et nous allons apporter notre approche Une seule TD et le facteur Wow de notre expérience légendaire. Nous avons hâte de servir le million de clients de First Horizon. Nous leur ferons profiter également des investissements importants que nous avons faits en technologie numérique et de notre approche omnicanal pour servir les clients où et quand ils le souhaitent. Pour ce qui est de sa clientèle, il s'agit plutôt de clients bien nantis et de propriétaires d'entreprise, en raison de ses services bancaires commerciaux florissants. Si vous examinez son bilan, près de 80 % de ses prêts sont liés aux services bancaires commerciaux et industriels. First Horizon a pu approfondir ces relations avec les propriétaires d'entreprise, et c'est visible dans son bilan. Quant à la TD, elle est présente du Maine jusqu'à la Floride, ce qui est plutôt large en matière de segments de clientèle. Nous comptons aussi des clients bien nantis et des propriétaires d'entreprise.

Nous connaissons donc leurs attentes. Nous savons ce dont ils ont besoin et nous avons hâte d'associer les banques et de servir ces clients grâce à une plateforme encore plus solide dans l'avenir. Pour ce qui est de votre question sur l'importance ou non des différences de clientèle, je pense que l'acquisition d'un nouveau segment de clientèle est une chance exceptionnelle. Oui, je pense que c'est positif si vous avez de nouveaux clients qui ressemblent à vos clients actuels. Vous savez comment travailler avec eux en matière de revenus sans d'importants coûts supplémentaires. Comme vous l'avez dit, s'il s'agit d'un nouveau segment de clientèle, nous le voyons comme une excellente occasion de faire croître les affaires en adoptant cette mentalité de croissance, dont nous pouvons tirer parti partout où nous exerçons nos activités, et pas seulement avec First Horizon. Tout le monde y gagne.

---

**Darko Mihelic – Analyste, RBC**

Nous avons beaucoup parlé des synergies de dépenses, mais j'aimerais passer maintenant un peu aux éventuelles synergies de revenus. Quand je pense à une grande banque comme la TD qui achète First Horizon, je pense à différentes gammes de produits, à différentes capacités que vous avez vous-même mentionnées, au facteur Wow. Mais pouvez-vous être un peu plus précis? Qu'est-ce que cela signifie? Y a-t-il d'éventuelles synergies de revenus? Par exemple, pourriez-vous apporter de nouveaux produits? Pourriez-vous augmenter les limites de prêt pour les prêteurs commerciaux de First Horizon? Pouvez-vous nous donner une idée de ce qui serait possible? Qu'est-ce qui vous rendrait le plus enthousiaste?

---

**Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD**

Oui, nous voyons beaucoup d'occasions. Comme vous l'avez mentionné, nous voyons des occasions de revenus, mais nous n'en avons pas parlé dans notre présentation à l'intention des investisseurs, car nous voulions être prudents. Selon nous, cette diversité d'activités est extrêmement complémentaire. Nous étendons nos services bancaires commerciaux et permettons à la TD d'apporter la solidité de sa franchise de détail aux activités de First Horizon. Parlons d'abord des activités de détail. L'occasion la plus importante consiste à appliquer le modèle de croissance des activités de la TD au marché très actif et à forte croissance de First Horizon. Et le défi pour la TD est ce dont nous avons parlé plus tôt, c'est-à-dire le facteur Wow, un service légendaire et un accent mis sur la croissance des comptes-chèques principaux. Donc, si vous examinez... Dans le passé, nous avons montré notre capacité à croître dans des marchés où nous avons commencé à la suite d'une acquisition, puis à croître de façon organique au fil du temps de manière à acquérir une part de marché considérable.

Après que l'adoption des comptes-chèques principaux sera bien entamée auprès de notre clientèle, nous approfondirons nos relations afin de pouvoir lui offrir d'autres produits, tels que des prêts hypothécaires ou des cartes. Nous avons connu beaucoup de succès avec notre récent lancement des cartes de crédit Double Up. Nous pourrions les offrir aux clients de First Horizon, ainsi que des services de gestion de patrimoine. Ce sont les occasions que nous voyons dans les services bancaires de détail. Quant aux services bancaires commerciaux de First Horizon, ils sont très solides, ce qui renforce notre plateforme actuelle aux États-Unis et représente une occasion encore plus importante de croissance dans l'avenir. Je pourrais mentionner quelques produits phares de la TD, notamment notre secteur des prêts aux petites entreprises, qui présente d'excellents résultats. Nous occupons le premier rang des prêteurs aux petites entreprises, du Maine jusqu'en Floride, depuis les cinq dernières années. Nous apporterons cette expertise et notre excellente feuille de route au marché de First Horizon.

Nous offrons aussi des prêts commerciaux. Nous sommes également un leader dans des marchés verticaux précis et des secteurs spécialisés, comme les soins de santé, et au sein du territoire où nous exerçons actuellement nos activités. Nous voyons aussi qu'il s'agirait d'une occasion importante pour les activités de First Horizon. En outre, vous avez parlé tout à l'heure de l'excellent bilan de la TD. Notre bilan est très solide. Cela permettrait aux banquiers de First Horizon de prendre part à un plus grand pourcentage, qu'il s'agisse de prêts syndiqués ou de mandats. Nous n'en avons pas encore parlé, mais First Horizon mène également des activités de négociation électronique de titres à revenu fixe qui fonctionnent très bien. Nous pourrions donc tirer parti de ce secteur, qui pourrait profiter du bilan solide de la TD, y compris d'une gamme complète de produits de Valeurs Mobilières TD que nous pourrions présenter à ses clients.

Ensuite, les activités de First Horizon relatives aux moyennes entreprises et au crédit reposant sur l'actif sont solides et complètent l'offre actuelle de la TD. De plus, ses activités de prêts sur créances hypothécaires sont importantes et nous aimerions les étendre. Nous voyons beaucoup d'occasions, ce qui comprend son expertise dans les marchés verticaux, comme les franchises de restaurants et les solutions de soins de santé dont nous nous occupons moins. Ce pourrait donc être une nouvelle occasion pour nous. Je vois les deux côtés, c'est-à-dire ce que la TD peut apporter à First Horizon et vice versa.

---

### **Darko Mihelic – Analyste, RBC**

Ces changements prennent vraisemblablement du temps. On ne peut pas s'attendre à ce qu'ils se produisent immédiatement. Donc, Kelvin, je me demande si, lors de futures réunions, vous seriez prêt à discuter des possibilités de ces synergies de revenus, ou est-ce trop tôt? Je comprends que c'est probablement encore un peu tôt, mais est-ce que c'est un point dont vous seriez prêt à discuter à un moment donné?

---

### **Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD**

Oui, à un moment donné. Nous élaborons notre plan pour l'intégration puis, lorsque le moment sera opportun, nous en parlerons davantage, c'est certain.

---

**Darko Mihelic – Analyste, RBC**

Vous avez pris une mesure récemment... Nous avons appris que certains changements seront apportés le 1<sup>er</sup> avril à certains frais pour insuffisance de fonds à TD Bank aux États-Unis. Est-ce que cela va avoir une incidence sur First Horizon? Est-ce un problème important pour First Horizon? Devez-vous mélanger les deux plateformes? Excusez mon ignorance. Je ne sais pas comment First Horizon fonctionne. Est-ce que des éléments pourraient entraîner des irritants ou non?

---

**Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD**

Je pense que c'est une excellente question. On nous en pose beaucoup à TD Bank, AMCB, aux États-Unis. Tout d'abord, lorsque nous examinons l'offre de produits, comme les frais de découvert, nous vérifions ce que le client veut et nous donnons une valeur à ces frais. Nous effectuons continuellement des recherches sur le marché pour voir ce qui est concurrentiel. Nous avons annoncé ces changements aux frais, parce que nous pensons qu'il s'agit d'une caractéristique importante pour appuyer le client et lui donner plus de contrôle sur ses finances. À long terme, cela améliorera l'expérience client ainsi que la fidélisation des clients. Je pense que ce sont de bonnes choses. La politique et les caractéristiques de First Horizon sont différentes de celles de la TD. Nous envisageons d'harmoniser sa politique et son barème de frais au barème de frais de la TD et nous avons pris en compte cette incidence dans nos modèles.

---

**Darko Mihelic – Analyste, RBC**

Je vois. OK, d'accord. Est-ce que cette acquisition change votre relation avec Schwab? Est-ce qu'il va y avoir des initiatives conjointes? Peut-être pouvez-vous mentionner s'il y aura des changements avec la TD et Schwab.

---

**Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD**

Bien sûr. La réponse courte à cette question est non, Darko. Cette acquisition ne change pas notre relation avec Schwab, qui continue de représenter un investissement stratégique pour la TD. Nous avons d'autres relations avec Schwab, comme les dépôts dans les comptes de passage, qui sont importants, et Schwab est un acteur de premier plan dans le domaine de la gestion de patrimoine. Cet investissement nous convient vraiment et a un excellent rendement. First Horizon exerce des activités de gestion de patrimoine, comme nous l'avons mentionné plus tôt, et elles complètent vraiment celles de la TD, mais, bien évidemment, leur taille et leur envergure ne sont pas comparables à celles de notre investissement dans Schwab. Toutefois, nous avons hâte de travailler avec ces très importants clients pour leur donner des conseils. Notre plateforme de produits est très similaire, allant de la gestion discrétionnaire de placements aux offres de courtage. Grâce à l'association de First Horizon et de la TD, nous doublons en fait l'envergure de nos activités de gestion de patrimoine.

Je dirais que, pour nous, le parcours ne fait que commencer aux États-Unis. Ne vous inquiétez pas. Je mets la pression sur Leo pour m'assurer que l'on passe à la vitesse supérieure. Nous nous attendons à un grand nombre d'éventuelles occasions, en particulier dans le marché à forte croissance. Nous avons aussi des produits complémentaires. Aux États-Unis, nous avons le robot-conseiller ou le conseiller hybride parmi nos produits numériques, que nous pouvons présenter aux clients de First Horizon. Nous pouvons aussi étendre certaines offres, comme les prêts aux personnes bien nanties ou aux partenaires de capitaux. First Horizon nous apporte aussi une certaine expertise pour ce qui est de produits

structurés que nous n'offrons pas actuellement à nos clients. Encore une fois, il s'agit d'une autre occasion de synergie, mais elle n'a aucune incidence sur notre relation avec Schwab.

---

**Darko Mihelic – Analyste, RBC**

D'accord. Merci. Nous avons vu avec l'un de vos pairs qu'ils avaient aussi annoncé une acquisition et procédé à une opération de couverture. C'est la première fois que je vois ça. J'ai déjà vu des acquisitions où nous n'étions pas vraiment avisés des opérations de couverture, mais dans ce cas-ci, le gain a été plutôt important. Je suis simplement curieux. Est-ce que vous faites quelque chose de similaire avec l'acquisition prévue?

---

**Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD**

En matière de couvertures relatives aux acquisitions, il y a deux éléments dont nous pouvons vraiment parler. La plus traditionnelle est la couverture de change, car nous achetons une banque américaine et notre pratique consiste à couvrir le risque de change afin de stabiliser notre ratio des fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires, et nous continuerons de le faire, y compris pour cette transaction. Je pense que vous faites référence à la couverture des taux d'intérêt. En général, on ne couvre pas la sensibilité aux taux d'intérêt des cibles, car elles ont leur propre gestion des actifs et des passifs et elles protègent aussi leur propre bilan. Quand nous prenons tout cela en compte, nous devons nous demander si leur sensibilité aux taux d'intérêt et leur approche nous conviennent. Et c'est le cas, mais il est clair que nous continuerons de surveiller la situation. Le cas échéant, nous pourrions superposer certaines couvertures.

---

**Darko Mihelic – Analyste, RBC**

OK, d'accord. Merci. Nous avons vu au fil des ans une petite transformation de la TD, qui a décidé d'investir davantage dans ses fonctions de services bancaires d'investissement aux États-Unis ou dans Valeurs Mobilières TD. Avec l'acquisition de First Horizon, vos activités aux États-Unis vont s'étendre. Est-ce que cela stimule d'autres investissements? Peut-être pourriez-vous parler un peu de l'apport de First Horizon à la TD à ce sujet? Devrions-nous nous attendre à ce que la TD investisse de façon plus audacieuse dans Valeurs Mobilières TD et aux États-Unis?

---

**Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD**

C'est une excellente question. Valeurs Mobilières TD est un secteur en croissance. Nous voulons investir dans Valeurs Mobilières TD, et continuer d'investir, en particulier dans notre stratégie liée aux activités en dollars américains. Nous parlons ici non seulement du personnel en contact avec la clientèle, mais aussi de la technologie. Au cours des dernières années, nous avons continué d'investir dans des embauches stratégiques de dirigeants et des banquiers chevronnés qui nous font profiter de leur expérience, de leurs relations, des relations importantes, ou qui connaissent certains marchés verticaux, secteurs ou ensembles de produits. Je dirais que ce sont tous des éléments de base très importants pour continuer à établir Valeurs Mobilières TD aux États-Unis. Cela comprend nos acquisitions au cours des dernières années. Si vous vous rappelez, nous avons acquis Headlands, dans le domaine de la négociation automatisée, ainsi qu'Albert Fried pour nos services de courtage de premier ordre aux États-Unis.

Nous y voyons donc d'incroyables occasions. Je sais que j'ai parlé un peu plus tôt du secteur de la négociation électronique de titres à revenu fixe de First Horizon et j'aimerais en parler davantage. Il compte plus de 4 000 clients aux États-Unis. Il s'agit principalement d'institutions de dépôts avec un bilan inférieur à 100 milliards de dollars. Il s'est ainsi trouvé un très bon marché de niche, où il peut aider ses clients à gérer leur portefeuille et à négocier des produits à revenu fixe. Il s'agit de produits que nous connaissons bien et que nous comprenons. Cela nous permettrait d'accroître notre échelle de distribution

aux États-Unis, ce qui nous emballe vraiment. Mais il y a plus que les produits de revenu fixe. Comme vous le savez, pour ce qui est des services bancaires de détail, il y aura des besoins en matière d'opérations de change et de devises, et ainsi de suite.

Quant à First Horizon, l'entreprise apporte ses nouvelles capacités à la TD, comme son bassin de prêts aux petites entreprises dont elle pourrait nous faire bénéficier. Le regroupement de cette expertise, des équipes et de la technologie sera très avantageux. Puisque nous voyons ces occasions, nous continuerons d'investir, en tirant parti du solide bilan de la TD.

---

### **Darko Mihelic – Analyste, RBC**

On pourrait peut-être faire un petit suivi. Je discute avec beaucoup de clients. L'un des éléments dont nous parlons est le bénéfice relatif aux services bancaires d'investissement de la TD... à défaut de trouver un meilleur mot, par rapport à la taille de la Banque, il est plutôt faible en comparaison de celui des autres banques canadiennes. Avec First Horizon, ce bénéfice sera encore plus faible. Allez-vous essayer de le garder au même niveau que l'ancien ou est-ce que la TD pense que, avec un bilan plus important aux États-Unis, elle peut l'augmenter considérablement et en faire un élément plus important? Qu'en pensez-vous?

---

### **Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD**

Je dirais que toutes ces options sont possibles. Nous aimons ce secteur d'activité. Comme vous l'avez dit, ce n'est pas le fait que Valeurs Mobilières TD soit un petit secteur, c'est que le reste de la Banque connaît une croissance très rapide. Valeurs Mobilières TD doit continuer de croître, de garder le rythme. Si nous voulons dépasser le 10 %, Valeurs Mobilières TD doit croître plus rapidement que la Banque. Ce n'est pas facile. De plus, nous devons le faire de façon modérée, car, dans ce secteur d'activité, il peut être inapproprié d'essayer d'avoir une croissance trop rapide, mais c'est un secteur que nous voulons faire croître. Comme je l'ai dit, nous continuons d'investir dans le personnel en contact avec la clientèle et la technologie, et nous attendons d'excellents résultats de Riaz. La prochaine fois que vous lui parlerez, vous pourrez lui mentionner que c'est ce que j'ai dit.

---

### **Darko Mihelic – Analyste, RBC**

Je le ferai. Portons maintenant notre attention sur les activités canadiennes, parce que nous avons vu une certaine accélération du côté des prêts hypothécaires, mais tout de même un peu moins grande que chez les autres banques sur 12 mois. Michael Rhodes a suggéré qu'il voulait améliorer les résultats sur le plan des prêts hypothécaires dans l'ensemble des canaux. La TD est active dans un certain nombre de canaux. Est-ce qu'un investissement plus important ou des dépenses plus élevées à court terme pourraient être nécessaires? Pouvez-vous préciser un peu les plans de la TD en matière de prêts hypothécaires au Canada? Notre auditoire est plutôt diversifié. Certains s'inquiètent des prix des propriétés au Canada qui s'emballent un peu. Pouvez-vous aborder ce point dans votre réponse aussi, s'il vous plaît?

---

### **Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD**

Oui, bien sûr. Nous avons remarqué une bonne croissance du côté du Crédit garanti par des biens immobiliers (CGBI), mais comme l'a souligné Michael pendant l'appel sur les bénéfices, nous avons l'occasion de nous améliorer et nous en avons l'intention. En prenant du recul, nous voyons que notre réseau de succursales performe très bien. Il s'agit historiquement d'une force pour nous et la pandémie a eu une incidence négative disproportionnée. Nous nous attendons à ce que le réseau de succursales connaisse une remontée après la pandémie, avec la reprise économique et l'augmentation de l'achalandage en succursale. Nous avons investi et continuerons d'investir dans les SHM ou spécialistes

hypothécaires mobiles. C'est important pour nous. Nous avons investi dans ces membres du personnel et continuerons de le faire.

L'investissement ne se limite pas aux gens. Nous investissons également dans les outils de formation que nous leur fournissons afin de réduire les délais de traitement. Nous avons vu de bons résultats en matière de gains de productivité. Nous continuons d'investir aussi dans les produits. Comme vous l'avez dit, nous examinons différents canaux, la succursale, les SHM et, aussi, le Canal des courtiers. Plus tôt cette année, nous avons lancé les produits CréditFlex dans le Canal des courtiers. C'est comme une ligne de crédit sur valeur domiciliaire. Jusqu'à maintenant, nous avons remarqué une très bonne adoption des produits. Nous sommes donc certains qu'ils vont faire croître nos activités de CGBI. Enfin, la fidélisation est également importante. Auparavant, la fidélisation... tout cela est en fait effectué par l'entremise de la succursale, et nous avons maintenant une équipe attirée de collègues qui travaillent sur la fidélisation des clients actuels et sur leur refinancement. Nous continuerons d'améliorer ce point.

Ce sont les investissements que nous avons effectués et que nous continuerons de faire. Pour ce qui est du portefeuille CGBI, nous sommes persuadés que le marché canadien de l'habitation demeurera résilient, mais, comme vous le savez, nous avons des normes de souscription qui sont solides et nous examinons le cycle. Nous sommes très à l'aise avec la qualité de notre portefeuille. C'est pourquoi il est important d'assurer une croissance modérée continue et de continuer à investir, à gagner des parts de marché.

---

#### **Darko Mihelic – Analyste, RBC**

Pour être clair, en tant qu'investisseurs, quand nous investissons dans quelque chose, nous pensons aux dépenses. Est-ce que cela représentera un facteur important de dépenses pour les activités au Canada?

---

#### **Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD**

Non, pas dans ce cas-ci. Comme vous le savez, nous investissons déjà, donc ce n'est pas comme si nous n'avions pas investi et, soudainement, vous remarquez une hausse des dépenses. Nous investissons déjà et nous nous efforçons d'améliorer la productivité. Cela devrait être visible au fil du temps.

---

#### **Darko Mihelic – Analyste, RBC**

OK, d'accord. J'aimerais maintenant revenir sur un point que vous avez mentionné pendant la conférence téléphonique sur les bénéfices. Vous avez parlé de... J'aimerais qu'on discute des dépenses. Je pense que vous avez réparti les dépenses en trois catégories. Il y a les incontournables, ce dont vous avez besoin pour le fonctionnement de la banque; je crois que c'est le terme que vous avez utilisé. Il y a ensuite les dépenses stratégiques, qui sont à plus long terme et nécessitent un investissement, et vous ne voulez pas économiser sur ça. Puis il y a les dépenses discrétionnaires. Il s'agit des dépenses que vous pourriez augmenter en cas de reprise économique. Parlons-en un petit peu, Kelvin, parce que nous pourrions voir des occasions de revenus plutôt intéressantes.

Nous savons que la Banque est assez sensible aux taux d'intérêt. En règle générale, la TD est considérée comme étant très sensible aux taux. Comment allez-vous réagir? Allez-vous augmenter les dépenses avant ou pendant un contexte de hausse des taux (il y en a enfin au Canada) pour profiter des occasions de revenus? Pouvez-vous nous donner une idée de l'ampleur? Est-ce que nous pourrions voir une action importante de la part de la TD cette année, comme l'augmentation des dépenses pour saisir

plus d'occasions de revenus? À quoi devons-nous nous attendre? Je trouve votre commentaire très intéressant. Il m'a accroché dès que vous l'avez formulé.

---

**Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD**

Oui, je devrais peut-être parler un peu moins pendant les conférences téléphoniques.

---

**Darko Mihelic – Analyste, RBC**

Non, c'est une bonne chose.

---

**Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD**

La façon dont nous voyons les dépenses... Vous les voyez comme un coût, mais pour nous, il s'agit d'un investissement pour stimuler une croissance future. Nous sommes sensibles aux taux, parce que nous avons une excellente clientèle qui effectue des dépôts. La baisse des taux en raison de la pandémie a nui aux marges. Le retour à la normale devrait permettre à nos marges de se normaliser. Je dirais donc que nous voyons les dépenses comme un investissement. Quand nous voyons une hausse des taux, nous avons l'occasion de dépenser davantage dans le domaine concerné.

On s'y attend ici aussi. Je dirais qu'une hausse des taux a un effet positif sur le bénéfice net, parce que nous serons modérés en matière d'augmentation des dépenses, et c'est important en tant qu'investisseur. Il faut que nous investissions afin de stimuler une croissance future, car lorsque les taux d'intérêt reviendront à la normale, ils vont atteindre un certain niveau. Nous voulons ensuite que les investissements que nous avons effectués il y a un an portent leurs fruits. Je pense qu'il est donc important de continuer à investir. Comme nous l'avons dit, nous voulons obtenir un levier d'exploitation positif et augmenter notre bénéfice avant impôts et avant provisions.

---

**Darko Mihelic – Analyste, RBC**

Parlez-nous de votre processus de réflexion... Pensez-vous que les dépenses vont augmenter en même temps que la hausse, ou que vous allez attendre un peu avant de les augmenter? Autrement dit, est-ce que le levier d'exploitation pourrait être faible avant de s'accroître ou visez-vous un levier d'exploitation stable?

---

**Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD**

C'est une excellente question. Le problème, c'est que nous ne gérons pas d'un trimestre à l'autre.

---

**Darko Mihelic – Analyste, RBC**

Bien sûr.

---

**Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD**

Je sais que nous faisons présentons nos résultats tous les trimestres. Donc, on essaie... Avec les investissements, on ne veut pas jouer au yoyo : hausse, baisse, hausse, baisse. Il ne s'agit pas d'une façon efficace de gérer une entreprise. Cela crée beaucoup de confusion pour l'organisation. C'est pourquoi, lorsque nous parlons de levier d'exploitation positif, nous regardons plutôt à moyen terme.

C'est une approche modérée. Les dépenses ou le levier d'exploitation vont changer un peu, mais il faut faire ce qui convient pour les actionnaires afin d'assurer la réussite à long terme.

---

**Darko Mihelic – Analyste, RBC**

OK, d'accord. Nous approchons de la fin de cette séance. C'était une discussion intéressante, mais j'aimerais simplement vous poser rapidement une question, car j'ai remarqué que vous avez mentionné des objectifs en matière d'émissions. Je voudrais juste les comprendre un peu mieux, si vous pouviez en parler un peu, parce qu'il semble qu'il y ait un mouvement visant à réduire les prêts dans les secteurs à émissions élevées. Peut-être pouvez-vous expliquer ce point un peu, afin que je comprenne mieux l'annonce que vous avez récemment faite en matière de facteurs ESG.

---

**Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD**

Oui. Nous sommes très fiers de la publication de ce rapport. Comme vous l'avez dit, nous avons publié des données intermédiaires sur les émissions de portée 3. Cela signifie essentiellement qu'il y a des émissions à des entreprises auxquelles la Banque fournit des capitaux. Je considère que nous aidons nos clients dans leur transition vers un environnement à densité carbonique plus faible. Nous mettons donc l'accent sur les secteurs à émissions élevées, comme les secteurs de l'énergie et de la production d'électricité. Il s'agit d'un processus en évolution, mais qui représente une première étape importante dans notre parcours visant à les aider dans leur transition. Nous en sommes très, très fiers. C'est la bonne chose à faire, mais nous pensons qu'il s'agit d'une incroyable occasion pour les clients qui songent à leur investissement dans l'énergie propre.

---

**Darko Mihelic – Analyste, RBC**

Bien. C'est parfait. La séance est maintenant terminée. Kelvin, merci beaucoup de votre participation cette année. C'était une excellente conversation.

---

**Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD**

Merci. Bonne journée.

---

**Darko Mihelic – Analyste, RBC**

Bien. Nous allons maintenant mettre fin à la séance. Merci de votre participation.