



## **L'ALLOCUTION DÉFINITIVE FAIT FOI**

### **ALLOCUTION – ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES**

**Allocution prononcée par Ed Clark, président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD**

**Le 29 mars 2012**

**New York**

Merci Brian. Bonjour à tous les participants.

Je suis ravi de vous faire le compte rendu de notre rendement en 2011. Mais d'abord, j'aimerais vous toucher un mot à propos de l'assemblée d'aujourd'hui. Il s'agit d'une manière symbolique de dire que nous sommes une banque nord-américaine ayant de solides racines au Canada.

La TD a pénétré le marché bancaire de détail américain il y a sept ans. Grâce aux bénéfices de notre solide réseau au Canada et à une stratégie gagnante qui a fait ses preuves, nous avons connu une expansion extraordinaire aux États-Unis, tant par la croissance interne qu'au moyen d'une série d'acquisitions.

Aujourd'hui, TD Bank, America's Most Convenient Bank se classe au huitième rang des banques les plus importantes aux États-Unis, et compte :

Plus de sept millions de clients, du Maine à la Floride.

Ainsi, la TD est devenue l'une des institutions financières les plus importantes du monde, avec des actifs totalisant 775 milliards de dollars et plus de 85 000 employés. Depuis 2002, notre capitalisation boursière a plus que triplé, et la TD, qui figurait parmi les 30 plus grandes banques en Amérique du Nord, se classe maintenant au sixième rang. Si nous incluons les banques européennes, nous figurons au 7<sup>e</sup> rang au chapitre de la capitalisation boursière.

Notre croissance a aussi engendré des emplois directs tant au Canada qu'aux États-Unis. Du côté sud de la frontière, nous comptons maintenant 23 000 employés.

Au Canada, nous avons créé des emplois grâce à notre croissance interne et à une présence grandissante en Amérique du Nord. En effet, plus de 2 000 emplois ont été créés au siège social depuis que nous avons pénétré le marché américain. Voilà un bon indicateur de l'effet positif de notre croissance sur notre siège social. Bien entendu, ce nombre ne comprend pas les emplois créés dans des bureaux d'autres villes canadiennes qui ont obtenu des mandats nord-américains.

La croissance de la TD survient à un moment où la réputation de Toronto à titre de centre mondial de services financiers ne cesse de s'affermir. Aujourd'hui, la capitale de l'Ontario se classe au deuxième rang des centres financiers les plus importants en Amérique du Nord, comme en témoigne la capitalisation boursière des grandes sociétés de services financiers dont le siège social se trouve dans cette ville.

Nous sommes fiers de notre croissance – et de l'émergence de Toronto à titre de centre financier.

Mais il s'avère que New York fait aussi l'objet de notre fierté.

Nous figurons au cinquième rang des banques de détail les plus importantes de New York, avec des dépôts de 11,6 milliards de dollars.

Et nous avons prêté des milliards de dollars à des entreprises locales, au gouvernement et à des organismes sans but lucratif.

La TD a de grandes ambitions pour la Grosse Pomme. Au cours des quatre prochaines années, nous voulons nous hisser au troisième rang des plus grandes banques de détail de New York.

Pour ce faire, nous ouvrirons plus de 50 nouvelles succursales.

Créerons des centaines d'emplois.

Et investirons des millions de dollars dans la ville.

Certes, il s'agit d'un plan ambitieux.

Mais notre parcours prouve que nous pouvons croître année après année.

Voilà l'histoire de la TD.

Depuis 2002, le taux de croissance annuel composé du bénéfice rajusté de la TD s'élève à 18 %, et le taux de croissance annuel composé du bénéfice par action rajusté se chiffre à 14 %.

Malgré tout, la TD n'est pas devenue une banque plus tolérante au risque. Nos actifs pondérés en fonction des risques n'ont augmenté chaque année que de 7 % durant la même période.

En fait, il n'est pas nécessaire de prendre des risques inutiles lorsqu'on dispose du meilleur modèle d'affaires, et que ce modèle permet de gagner des parts de marché en offrant un meilleur service et des avantages indéniables aux clients.

Notre solidité financière ne passe pas inaperçue.

En 2007, neuf grandes banques cotées à la Bourse de New York avaient reçu la notation AAA de Moody's.

Aujourd'hui, il n'y en a qu'une seule – la TD.

Notre tolérance au risque modérée n'a pas ralenti la croissance de nos bénéfices.

La TD a connu une autre année record en 2011.

Notre bénéfice rajusté total de 6,3 milliards de dollars représentait une croissance de 20 % par rapport à l'année dernière.

C'est proprement incroyable, compte tenu du contexte économique et réglementaire difficile.

Notre BPA rajusté a grimpé de 18 % – ce pourcentage est le plus élevé parmi les banques canadiennes et est six fois supérieur au BPA moyen des banques américaines.

Mais il est tout aussi important de souligner que nous avons généré ces profits en réalisant, pour chaque dollar de risque assumé, un rendement plus élevé que celui de toute autre banque à forte capitalisation au Canada et aux États-Unis.

Nous avons obtenu ces résultats grâce au rendement incroyable de tous nos secteurs d'activité.

TD Canada Trust a atteint un nouveau sommet en 2011, avec des bénéfices de 3,6 milliards de dollars, en hausse de 17 % par rapport à son précédent sommet.

TD Bank – America's Most Convenient Bank a déclaré un bénéfice rajusté de 1,3 milliard de dollars, soit une augmentation sur 12 mois de plus de 30 %. Nous avons embauché 2 300 nouveaux employés pour favoriser l'augmentation de notre présence.

Gestion de patrimoine a aussi connu sa meilleure année, avec des bénéfices de près de 800 millions de dollars, une augmentation de 21 % sur 12 mois.

Le secteur Gestion de patrimoine comprend TD Ameritrade – leader très respecté dans le monde des courtiers en ligne – qui a enregistré 41 milliards de dollars en nouveaux actifs nets de clients – un sommet qui représente un taux de croissance annuel de 12 %, soit le double de celui de notre plus proche concurrent.

Grâce à des primes totales qui ont dépassé les trois milliards de dollars pour la deuxième année consécutive, TD Assurance est maintenant le principal assureur direct et se classe au deuxième rang des ventes d'assurance auto et habitation individuelle.

Enfin, Valeurs Mobilières TD a terminé l'année en beauté, avec des bénéfices nets de plus de 800 millions de dollars et un rendement du capital investi supérieur à 24 %.

Maintenant, qu'est-ce que tout cela signifie pour nos actionnaires?

La TD est la seule des cinq grandes banques canadiennes dont la valeur des actions a augmenté durant l'exercice 2011. En fait, au cours des cinq dernières années, période caractérisée par une très grande volatilité, la valeur de nos actions a grimpé de près de 40 %. Ce taux, le meilleur parmi les grandes banques canadiennes, est considérablement plus élevé que celui des 10 grandes banques américaines, dont la valeur des actions a, dans le meilleur des cas, chuté de 12 %.

Non seulement avons-nous continué de distribuer des dividendes durant la crise financière et le ralentissement économique, mais le conseil les a augmentés deux fois en 2011 et trois fois au cours des deux dernières années. Cela est assez révélateur de la confiance que témoigne le conseil dans nos bénéfices futurs.

Prenons maintenant du recul et voyons ce que cela signifie à long terme pour les actionnaires de la TD.

Un placement de 1 000 \$ effectué en 2002 dans des actions de la TD vaut maintenant plus de 3 600 \$. Ce montant inclut un dividende qui a augmenté de 250 %. Ainsi, le placement de 1 000 \$ qui rapportait à l'époque un dividende annuel de 38 \$ à l'investisseur rapporte maintenant, en raison de notre hausse la plus récente, 98 \$.

Durant cette période, la TD a réalisé le meilleur rendement total pour les actionnaires parmi les plus grandes banques nord-américaines – canadiennes et américaines confondues.

Alors, comment arriverons-nous à assurer une telle croissance à court et à long terme?

La réponse se résume à une stratégie fort simple.

Premièrement, il faut se concentrer sur ce que veulent les clients – et non sur ce que nous devons leur vendre.

C'est le fondement même de notre **modèle d'affaires unifié**.

Le service à la clientèle n'a pas le même sens pour tout le monde.

Mais pour nous, il s'agit du service pratique et exceptionnel que nous offrons à nos clients du secteur de détail.

Les petites et grandes entreprises que nous servons s'attendent à ce que nous connaissions leurs activités et leur industrie. Et elles veulent que nous soyons à leurs côtés durant les périodes difficiles, pas seulement lorsque tout va bien.

Nos clients de Gestion de patrimoine veulent être certains de leurs choix et disposer des outils dont ils ont besoin pour prendre facilement des décisions.

Et nos clients des Services bancaires de gros veulent des conseils à valeur ajoutée axés sur leurs intérêts et non sur les nôtres. Ils veulent aussi que nous gérons notre situation financière avec prudence pour pouvoir les aider.

Les banques se contentent souvent de belles paroles. Mais peu d'entre elles joignent le geste à la parole.

Ces banques adorent être à votre service lorsque vous n'avez pas besoin d'elles. Mais elles ne veulent plus servir vos intérêts lorsque vous rencontrez des difficultés.

Nous avons une vision des choses diamétralement opposée.

Aux États-Unis, la TD est la seule des 10 grandes banques à avoir augmenté son portefeuille de prêts, trimestre après trimestre, depuis 2007.

Nous avons donc augmenté notre part de marché parce que nous étions là, non seulement pour nos clients, mais aussi pour ceux des banques concurrentes.

Le volume de nos prêts aux États-Unis a grimpé de 50 %, alors que le portefeuille de prêts de nos concurrents a rétréci.

Au Canada, depuis 2007, nous avons aussi gagné et augmenté des parts de marché au chapitre des prêts personnels et des prêts aux entreprises. Le volume de prêts personnels et hypothécaires de TD

Canada Trust a grimpé de 51 %, un taux de croissance bien plus élevé que celui de 30 % affiché par nos pairs canadiens.

Les Services bancaires aux entreprises ont augmenté leur part de marché de 25 % durant la même période – un changement sans précédent au chapitre de la part de marché.

Durant le ralentissement économique, nous avons aussi aidé des propriétaires de maison canadiens à conserver leur domicile et à se remettre sur pied en modifiant leur plan de paiement et en prolongeant la période de remboursement de leurs dettes. Et nous n'avons pas pris ces mesures à la demande du gouvernement ou à l'aide des impôts des contribuables.

Alors que le volume de nos prêts hypothécaires augmente aux États-Unis, nous voulons à tout prix que la grande partie de ce portefeuille continue de figurer dans notre bilan – afin que nous puissions sans réserve répondre aux besoins en évolution de nos clients, tout comme nous l'avons fait au Canada.

Alors, pouvons-nous vraiment poursuivre notre croissance sans prendre de plus grands risques?

En un mot : oui.

Le deuxième volet de notre stratégie est une **approche prudente en matière de gestion des risques**.

Nous prenons uniquement les risques que nous comprenons et pouvons gérer. Et nous bravons la concurrence non pas en prenant des risques, mais en les gérant.

Bien avant la crise financière, nous avons adopté des principes fondamentaux en matière de gestion des risques.

Si quelque chose semble trop beau pour être vrai, c'est qu'il y a probablement anguille sous roche. Nous nous méfions de ce genre d'occasions et préférons les laisser passer.

Pour cette raison, nous n'accordons pas de prêts inadéquats durant les périodes fastes afin de pouvoir consentir des prêts appropriés quand les temps sont durs.

Pour appliquer cette méthode disciplinée, nous avons dû prendre des décisions difficiles : revoir les niveaux de concentration de nos prêts, refuser de consentir des prêts hypothécaires à risque aux États-Unis, éliminer les produits structurés, refuser de vendre des produits de gestion de patrimoine que nous jugions inappropriés, nous assurer que les activités de notre courtier en placement étaient tout à fait conformes à notre tolérance au risque.

Cette stratégie a porté ses fruits. Valeurs Mobilières TD est en train de conquérir le marché.

En 2011, notre maison de courtage s'est hissée au premier rang au chapitre de la négociation d'actions et de blocs d'options et, pour la première fois, de la prise ferme de titres de participation – tout un exploit! Elle se classe aussi au deuxième rang au Canada sur le plan des fusions et acquisitions, des prêts consortiaux et des prêts aux entreprises.

Troisièmement, nous nous concentrons sur la croissance en misant tout simplement sur notre façon de livrer concurrence.

Nous croyons que les produits peuvent être imités. Nous croyons que les prix peuvent être égalés. Le seul moyen d'affronter la concurrence consiste à offrir une expérience exceptionnelle à nos clients.

Cette approche a valu à la TD nombre de prix et d'éloges. Au cours des six années pendant lesquelles JD Power a mesuré la satisfaction de la clientèle à l'égard du système bancaire canadien, la TD a remporté la première place chaque année. Nous avons également reçu le prix Synovate pour les meilleurs services bancaires parmi les cinq grandes banques, et ce, pendant sept années consécutives. En outre, l'an dernier, nous avons tout simplement été nommés les « meilleurs » par la revue américaine *Money Magazine*.



Nos heures d'ouverture sont plus longues que celles de nos concurrents dans l'ensemble de nos marchés. Nous offrons des services bancaires 7 jours sur 7.

Nous sommes constamment à l'affût d'emplacements plus commodes, plus près de votre domicile, de votre travail, des endroits où vous aimez faire vos courses et sortir pour vous amuser. Alors que d'autres banques réduisent leur présence, nous avons ouvert 61 nouvelles succursales un peu partout en Amérique du Nord. Et nous prévoyons en ouvrir à peu près autant cette année.

Nos clients apprécient le fait d'avoir accès à une assistance de vive voix 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, ce qui au Canada comprend des services en français, en anglais, en mandarin et en cantonnais.

Notre vision est claire et précise : soyons attentifs au client et le reste suivra automatiquement. Les gens préféreront toujours faire affaire avec une institution financière dont les services allient excellence et commodité.

C'est ainsi que nous devenons le choix des clients.

L'emplacement du 2 Wall Street, ici dans cette ville fantastique, en est un parfait exemple. Nous y avons ouvert une succursale il y a six ans et étions entourés de concurrents. Aujourd'hui, cette succursale compte plus d'un milliard de dollars en dépôts. Ce seul emplacement compte plus de dépôts que 93 % de l'ensemble des banques aux États-Unis.

Il est facile d'imaginer un bon service à la clientèle, mais il est en réalité très difficile de s'assurer qu'il soit bien exécuté.

Cela exige une harmonie parfaite entre notre promesse de marque et le rendement des employés : depuis les employés en contact direct avec les clients jusqu'aux services de soutien.

Et cela requiert une évaluation continue de notre rendement. Nous appellerons près d'un million de clients partout en Amérique du Nord cette année.

Nous voulons savoir si leur expérience de la TD fait d'eux des clients fidèles.

Les résultats sont liés à la rémunération de chaque employé de la TD, y compris de la mienne. Et je suis fier de dire que les taux de satisfaction en matière d'expérience client, tant au Canada qu'aux États-Unis, ont atteint des niveaux record en 2011. Nous voulons faire encore mieux cette année.

Quatrièmement, nous croyons qu'il est important de réinvestir de façon constante et de maintenir le cap sur la création de valeur à moyen terme. Nous **réinvestissons continuellement nos bénéfices** afin d'améliorer les services et de rehausser notre marque auprès de nos employés et de nos clients.

Nous investissons également dans des secteurs où notre taux de pénétration est inférieur afin d'accroître nos occasions de croissance dans l'avenir.

La conclusion des acquisitions de Services financiers Chrysler et de MBNA Canada, en 2011, nous a permis de consolider nos secteurs existants des prêts automobiles et des cartes de crédit.

Financement auto TD a déjà dépassé nos attentes aux États-Unis, près de 7 500 nouveaux concessionnaires ayant adhéré à notre programme de prêt en moins d'un an.

L'expansion de notre portefeuille de cartes de crédit grâce à l'acquisition de MBNA Canada a instantanément fait doubler notre part de marché dans le secteur des cartes de crédit, faisant de nous le deuxième plus important émetteur de cartes de crédit avec environ 5,8 millions de comptes actifs.

Finalement, une excellente stratégie n'est rien sans une mise en œuvre impeccable. C'est en grande partie ce qui fait de nous une banque ayant une **direction exemplaire**. Nous faisons la bonne chose, de la bonne façon pour nos clients et notre organisation.

Rien de cela n'aurait été possible sans les gens incroyables qui soutiennent et mettent en œuvre notre stratégie au quotidien, soit l'ensemble de nos 85 000 employés.

C'est pourquoi il est si important pour nous de continuer à être classé comme l'un des meilleurs employeurs au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni.

Nous sommes particulièrement ravis cette année d'avoir été reconnus comme meilleur employeur au chapitre de la diversité, et comme employeur numéro un pour les nouveaux Canadiens. Il s'agit d'un solide témoignage de notre culture inclusive et diversifiée.

Ce qui nous amène à nos résultats du premier trimestre de 2012.

Nous avons pris un excellent départ : en fait, nous avons dépassé nos propres attentes.

Le bénéfice trimestriel rajusté a atteint un nouveau sommet de 1,8 milliard de dollars, une hausse de 9 % par rapport à la même période l'an dernier. Cette augmentation est attribuable en grande partie à nos activités de détail au Canada et aux États-Unis qui, au total, ont affiché un niveau record de 1,6 milliard en bénéfices rajustés, en hausse de 11 %.

Plus précisément, les services bancaires au Canada étaient en hausse de 11 %; les services bancaires aux États-Unis, de 6 %; Gestion de patrimoine et Assurance, de 14 %. Bien qu'ils aient enregistré une baisse sur 12 mois, les Services bancaires de gros ont connu un très bon trimestre, obtenant un rendement des capitaux propres de 18,7 %, malgré les exigences de capital plus élevées de l'accord de Bâle III.

Cet élan positif devrait se maintenir au cours du deuxième trimestre.

L'humeur de l'économie mondiale s'est nettement améliorée depuis l'été dernier. Néanmoins, il reste à savoir si la Grèce, le Portugal et l'Irlande pourront s'acquitter de leurs dettes et si l'euro, dans sa forme actuelle, est une devise viable à long terme. L'intérêt se porte maintenant sur l'amélioration des perspectives de croissance.

Malheureusement, il est fort probable que la croissance restera anémique pour un certain temps en Europe.

Aux États-Unis, on voit surgir certains signes positifs. Le marché de l'emploi dans le secteur privé a connu une croissance moyenne de 250 000 emplois par mois au cours des trois derniers mois. La moyenne des heures travaillées et celle des revenus moyens sont en hausse. Et, bien que le prix des propriétés continue de fléchir, il y a des indications selon lesquelles le marché de l'habitation devrait bientôt avoir atteint le creux de la vague. Tout cela est très encourageant et souligne l'incroyable résilience de l'économie américaine.

Mais ce serait une erreur de croire que nous assisterons à une reprise éclair plus conventionnelle.

Les problèmes d'ordre structurel demeurent profonds. Les déséquilibres mondiaux ne montrent aucun signe de changement et le poids du rajustement repose donc entièrement sur les politiques intérieures.

Toutefois, s'il est peu probable que nous assistions à une reprise éclair, nous pourrions assister à une reprise stable et durable, ainsi que, nous l'espérons, à des réformes structurelles échelonnées afin de traiter les importants problèmes sous-jacents. Cet environnement, bien qu'il ne soit pas parfait, permettra aux entreprises bien dirigées, y compris les institutions financières, de continuer à produire de bons résultats.

Le plus grand défi auquel la TD est confrontée est le contexte des taux d'intérêt qui demeureront vraisemblablement bien en deçà de la moyenne historique. Cela réduit nos revenus tirés de l'écart de taux d'intérêt et modifie les données économiques de bon nombre de nos produits de base.

De quelle façon la TD relève-t-elle ce défi? En se concentrant sur les choses que nous pouvons contrôler.

Nous cherchons des moyens de réduire de façon permanente notre structure de coût.

Nous sommes satisfaits de nos progrès par rapport aux objectifs de dépenses pour 2012. Nous portons maintenant notre attention sur les années 2013 et 2014, et nous cherchons des moyens d'améliorer nos activités pour, à la fois, réduire les coûts, rehausser le service et réduire le risque opérationnel.

Je suis convaincu, compte tenu des mesures que nous mettons en place, que notre objectif à moyen terme, soit une croissance du BPA rajusté de 7 % à 10 %, est atteignable. Nous possédons un modèle d'entreprise éprouvé et une solide équipe de direction pour nous aider à y parvenir.

Mais la tâche ne sera pas facile.

Au Canada, les facteurs favorables qui ont propulsé la croissance, comme l'essor du secteur de l'habitation, sont maintenant en train de s'atténuer. La croissance du secteur bancaire sera moins rapide, mais elle devrait se poursuivre à un taux qui se rapprochera davantage de la croissance du PIB nominal. Nous avons bien l'intention de surpasser nos pairs et d'atteindre un taux de croissance supérieur à celui du PIB nominal.

Nous devrions assister à une forte croissance continue aux États-Unis, compte tenu de nos avantages concurrentiels : notre modèle, nos succursales existantes, des occasions de ventes croisées et notre taille par rapport au marché. Notre croissance pourrait très bien excéder la croissance du PIB nominal pendant un certain temps.

Notre stratégie principale demeure la même. Tout comme notre promesse liée à l'image de marque et notre proposition unique.

Nous possédons déjà des possibilités de croissance phénoménales.

Pour tirer avantage de ces possibilités, nous continuerons également de nous concentrer sur le perfectionnement de notre personnel et sur la culture unique et inclusive qui leur permet de donner le meilleur d'eux-mêmes et de soutenir notre constante réussite. Il est essentiel que nous préservions et mettions en valeur les qualités et les traditions qui ont fait de la TD le meilleur milieu de travail. Cela

comprend notre initiative en matière de diversité qui vise à libérer le plein potentiel de tous nos employés.

Pour réussir, nous devons recruter les meilleurs et faire en sorte que chacun à la TD puisse offrir le meilleur de lui-même.

En parlant des meilleurs, j'aimerais vous présenter les 88 personnes qui ont non seulement rendu notre stratégie possible, mais réalisable. Nos lauréats Vision en action représentent la crème de la crème à l'échelle de la Banque. Ils constituent de parfaits exemples de personnes qui incarnent nos valeurs fondamentales et qui s'engagent à donner le meilleur d'eux-mêmes et à créer de la valeur pour nos actionnaires.

J'aimerais demander à ce groupe de se lever. Veuillez vous joindre à moins afin de les féliciter pour leurs réalisations.

Finalement, sur une note plus personnelle, être ici à New York pour marquer une étape importante de notre parcours en Amérique du Nord, me rappelle ma première assemblée générale annuelle à titre de chef de la direction à London, en Ontario.

Depuis l'assemblée générale annuelle de 2002, nous avons accompli de grandes choses :

Le nombre de nos clients a presque doublé.

Notre réseau de services de détail a doublé.

Notre effectif a doublé et se chiffre à plus de 85 000 employés.

Nos actifs et nos dépôts ont plus que doublé.

Le prix de notre action a presque triplé.

Notre parcours ne fait que commencer. Nous disposons des gens, de la stratégie et du plan nécessaires pour faire en sorte que nous progressions sans cesse vers des jours encore meilleurs.

Comme Brian l'a fait remarquer, bien que je sois dans les dernières années de mon mandat à titre de chef de la direction, je ne suis pas pressé de partir. Ma passion pour notre organisation et notre marque me donne de l'énergie et me garde centré sur le travail à accomplir. J'aime mon travail. Et j'aime notre Banque.

Je vous remercie de votre confiance et votre soutien constants. Nous sommes impatients de vous servir en 2012.

Merci.

### **Mise en garde à l'égard des énoncés prospectifs**

De temps à autre, 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 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 constituent des énoncés prospectifs selon les lois canadiennes et américaines sur les valeurs mobilières applicables, y compris la loi intitulée *U.S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995*. Les énoncés prospectifs comprennent, entre autres, des énoncés concernant les objectifs et les priorités de la Banque pour 2011 et par la suite, et ses stratégies pour les atteindre, ainsi que le rendement financier prévu de la Banque. Les énoncés prospectifs se reconnaissent habituellement à l'emploi de termes et expressions comme « 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 obligent la Banque à formuler des hypothèses et sont assujettis à des risques et incertitudes, généraux ou spécifiques. Particulièrement du fait de l'incertitude qui plane sur les environnements financier, économique et réglementaire, de tels 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 de tels écarts incluent

les risques, notamment de crédit, de marché (y compris les marchés des actions, des marchandises, des changes et des instruments à taux d'intérêt), d'illiquidité, d'exploitation (y compris les risques technologiques), de réputation, d'assurance, de stratégie et de réglementation ainsi que les risques, environnementaux et les autres risques, tous présentés dans le rapport de gestion du rapport annuel de 2010 de la Banque. Parmi les autres facteurs de risque, mentionnons l'incidence des récentes modifications législatives aux États-Unis, comme il est mentionné à la rubrique « Événements importants en 2010 » de la section « Aperçu des résultats financiers » du rapport de gestion de 2011; les modifications aux lignes directrices sur les fonds propres et les liquidités, et les instructions relatives à la présentation ainsi que leur nouvelle interprétation; l'augmentation des coûts de financement de crédit causée par l'illiquidité des marchés et la concurrence pour l'accès au financement; le défaut de tiers de se conformer à leurs obligations envers la Banque ou ses sociétés affiliées relativement au traitement et au contrôle de l'information; and le contexte global difficile en matière de litiges, y compris aux États-Unis. Veuillez noter que la liste qui précède n'est pas une liste exhaustive de tous les risques 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 rubrique « Facteurs de risque et gestion des risques » du rapport de gestion de 2011. Les lecteurs doivent tenir compte de ces facteurs attentivement, ainsi que d'autres incertitudes et événements possibles, de même que de l'incertitude inhérente aux énoncés prospectifs, avant de prendre des décisions à l'égard de la Banque et ne devraient pas se fier indûment aux énoncés prospectifs de la Banque.

Les hypothèses économiques importantes étayant les énoncés prospectifs figurant dans le présent document sont décrites dans le rapport annuel de 2011 de la Banque à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques », telles qu'elles sont mises à jour dans le communiqué aux actionnaires pour le premier trimestre de 2012, ainsi qu'aux rubriques « Perspectives et orientation pour 2012 » pour chacun des secteurs d'activité, telles qu'elles ont été mises à jour dans le Rapport aux actionnaires du premier trimestre 2012, en leur version modifiée dans le même rapport, sous la rubrique « Perspectives », et, pour le secteur Siège social, sous la rubrique « Perspectives » du rapport.



Tout énoncé prospectif figurant dans le présent document représente le point de vue 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 et les priorités et le rendement financier prévu de la Banque aux dates indiquées et pour les trimestres terminés à ces dates, et peut ne pas convenir à d'autres fins. La Banque n'effectuera pas de mise à jour des énoncés prospectifs, écrits ou verbaux, qui peuvent être faits de temps à autre par elle ou en son nom, à l'exception de ce qui est exigé en vertu des lois sur les valeurs mobilières applicables.