



L'ALLOCUTION DÉFINITIVE FAIT FOI

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

Lors de l'assemblée annuelle des actionnaires ordinaires, le jeudi 3 avril 2014, Calgary, Alberta

Merci, Brian.

Bonjour.

Comme l'a mentionné Brian, il s'agit de ma dernière assemblée générale annuelle à titre de chef de la direction.

Un peu plus tard, je vous parlerai un peu plus des années que j'ai passées à la TD et des buts que nous nous étions fixés. Mais permettez-moi seulement de vous dire que cela a été un privilège de diriger cette remarquable institution et de faire partie de sa passionnante aventure.

La TD est fière de participer à la réussite de l'Alberta. Nous exerçons nos activités dans 46 collectivités de cette province et servons près de 1,8 million de clients et plus de 130 000 entreprises.

Nous avons rapidement renforcé notre présence locale en vue de soutenir les entreprises de l'Alberta. La TD y exploite maintenant six centres bancaires commerciaux alors qu'elle n'en avait que deux il y a six ans.

Plus de cinq milliards de dollars en prêts ont été consentis aux entreprises de l'Alberta.

Par ailleurs, notre groupe Énergie et électricité mondiales appuie activement la réputation internationale grandissante de cette ville en tant que plaque tournante énergétique particulièrement essentielle à l'économie de notre pays.



Calgary fait l'objet de notre fierté.

C'est le lieu de résidence de 2 000 employés de la TD, soit près de la moitié de notre équipe en Alberta. Et grâce à eux, notre entreprise est prospère à Calgary.

En effet, un Calgarien sur deux entretient une relation bancaire avec la TD.

C'est la première ville que nous avons choisie pour y tenir notre assemblée générale annuelle à l'extérieur de Toronto. C'était en 1998. Et nous y avons tenu cette assemblée trois fois, soit plus que dans n'importe quelle autre ville au Canada.

Revenir à Calgary revêt une signification particulière, tant pour la TD que pour moi.

Cette ville – et la majeure partie du sud de l'Alberta – a grandement souffert des inondations de l'an dernier.

Votre résilience a été une source d'inspiration pour tous les Canadiens. Nous avons vu ce qu'il y a de meilleur dans la nature humaine : les gens se sont donné la main pour faire face à cette incroyable adversité.

Beaucoup de nos employés – qui étaient eux-mêmes aux prises avec des sinistres – se sont rendus dans les collectivités les plus touchées, telles qu'Okotoks et High River, afin de distribuer de l'eau, de la nourriture et des produits de nettoyage. Ils ont aidé plus de 135 000 Albertains et ont aussi participé à la collecte de centaines de milliers de dollars pour les opérations de secours.



Parmi ces employés, nous aimerions en reconnaître sept pour leur apport exceptionnel à leurs équipes, à leurs clients et à leur collectivité.

Je leur demanderais de se lever pour que nous puissions pour les remercier de leur soutien.

Nous voulions aussi exprimer notre admiration pour les habitants de l'Alberta. C'est pourquoi nous avons annoncé hier un don d'un demi-million de dollars à l'Ingelwood Bird Sanctuary, qui aidera à revitaliser une région fortement touchée par les inondations.

Examinons maintenant notre rendement en 2013.

Pour une cinquième année consécutive, la TD a enregistré des bénéfices records.

Les bénéfices totaux ont atteint un nouveau sommet, soit presque 7,2 milliards de dollars.

TD Canada Trust a réalisé des bénéfices records de 3,8 milliards de dollars, soit une augmentation de 11 % par rapport à l'an dernier.

TD Bank, America's Most Convenient Bank a enregistré des bénéfices de plus de 1,6 milliard de dollars.

Gestion de patrimoine, qui comprend TD Ameritrade, a aussi réalisé ses meilleurs bénéfices jusqu'à maintenant, soit 937 millions de dollars – une hausse de 16 %.

Le secteur de l'assurance a connu une année difficile en raison de l'incidence des réclamations liées aux événements météorologiques violents et d'une augmentation de ses réserves pour l'assurance automobile en Ontario. Ce secteur a réalisé des bénéfices de 216 millions de dollars.



Même si ce résultat est décevant, nous savons que TD Assurance peut consolider notre position auprès des consommateurs canadiens et nous procurer de bons rendements. Elle dispose de la bonne équipe de direction et d'un modèle d'affaires exceptionnel, et reste le premier assureur direct en assurance habitation et automobile au Canada. Il s'agit aussi d'un fournisseur de premier plan de produits d'assurance maladies graves et d'assurance vie et santé directe au Canada.

Notre courtier en valeurs mobilières a affiché un excellent rendement au chapitre des bénéfices ainsi qu'un bon rendement des capitaux propres de 16 %. Son modèle d'entreprise a aussi permis d'attirer des clients clés et d'obtenir le financement phare de Nalcor Energy – le plus important mandat de financement gouvernemental d'infrastructures dans l'histoire du Canada.

En 2013, nous avons également trouvé de nouvelles méthodes d'expansion et d'accroissement de notre part de marché.

La TD est maintenant le principal émetteur de cartes de crédit Aéroplan. Elle offre à ses clients encore plus de choix, ce qui renforce sa position à titre de principal émetteur de cartes de crédit au Canada.

Et maintenant que nous avons terminé l'acquisition du portefeuille de cartes de crédit Target aux États-Unis, nous sommes le sixième émetteur de cartes de crédit en importance en Amérique du Nord.

Nous avons aussi terminé l'acquisition d'Epoch Investment Partners, entreprise de gestion de placements de premier plan. Cela nous permet de renforcer notre position concurrentielle aux États-Unis et de bonifier notre offre aux clients institutionnels et aux clients des services de détail au Canada.

Avec le recul, lorsqu'on songe à notre historique de croissance, on se rend compte à quel point il est remarquable.



La première fois que nous avons tenu notre assemblée générale annuelle ici, nous avons annoncé des profits annuels d'environ un milliard de dollars pour l'ensemble de la Banque. En 2013, TD Canada Trust a permis à lui seul de réaliser des profits presque quatre fois supérieurs.

Toutefois, ce qui est encore plus remarquable, c'est la façon dont nous avons évolué. Nous avons en effet élaboré un meilleur modèle d'affaires, pris de l'expansion aux États-Unis et favorisé une culture du rendement qui accorde de l'importance à la diversité de notre effectif.

Nous avons entrepris de créer un modèle d'affaires qui est difficile à reproduire et qui nous assure une croissance interne année après année.

Un modèle qui s'appuie sur les grandes traditions des services bancaires d'autrefois : se soucier des désirs et des besoins du client; établir avec lui une relation à long terme; gagner sa confiance et ensuite sa clientèle.

Cela signifie que notre tâche peut différer d'un client à l'autre. Certains auront besoin d'un coup de main pour atteindre leurs objectifs financiers, d'autres, pour prendre de l'expansion. Toutefois, au bout du compte, le but est de créer de la valeur dans l'économie réelle.

Notre modèle d'entreprise est fondé sur une proposition unique et attrayante : un service supérieur, des emplacements de choix et des heures d'ouverture prolongées, peu importe où et quand nos clients choisissent d'interagir avec nous. En termes simples, nous essayons de penser comme un client.

À Calgary, par exemple, nous avons plus de succursales – 46 au total – et des heures d'ouverture plus longues que n'importe quelle autre grande banque. À l'échelle du Canada, nos heures d'ouverture



sont environ 50 % plus longues que celles de nos concurrents. C'est comme si nous avions 50 % plus de succursales.

Au cours des huit dernières années, la TD a ouvert une nouvelle succursale sur trois au Canada. Aux États-Unis, nous avons ouvert 24 nouvelles succursales l'an dernier et prévoyons en ouvrir 34 autres en 2014.

Nos clients adorent notre service. Selon JD Power, TD Canada Trust est la première banque au Canada au chapitre de la satisfaction de la clientèle pour une huitième année d'affilée. JD Power n'a décerné cet honneur à aucune autre banque au Canada.

Nous avons aussi de plus en plus d'adeptes loyaux aux États-Unis. En 2013, la Floride et le nord-est des États-Unis ont ajouté deux autres honneurs de JD Power à notre tableau de chasse. Et pour la troisième année consécutive, le magazine *Money* nous a classés au premier rang cette année en nous décernant le titre de meilleure grande banque aux États-Unis.

Nous avons raison d'être fiers de notre rendement, mais être la meilleure banque signifie aussi que nous devons toujours nous efforcer de rehausser l'expérience client.

C'est donc pourquoi nous redéfinissons ce que cela signifie d'être un chef de file du service à la clientèle et de la commodité à l'ère du numérique.

Nous croyons être en mesure de dominer l'espace numérique de la même façon dont nous avons réussi à avoir les meilleures succursales et les meilleurs centres d'appels. Et, en fait, selon JD Power, nous occupons le premier rang au chapitre de l'offre en ligne. Il en va de même pour ce qui est des utilisateurs mobiles. Pour nous, cela consiste à mettre en place une combinaison de technologie de pointe et de grande interaction tout en trouvant des façons de nous distinguer en matière d'expérience client.



Tout au long de notre histoire, nous avons pris des mesures audacieuses à ce chapitre. La TD a été la première à mettre en place des guichets automatiques offrant des services complets au Canada et à fournir, 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, des services bancaires téléphoniques complets. Nous avons aussi appris que de petites attentions peuvent faire une grande différence.

C'est pourquoi nous pouvons vous procurer un parapluie le jour où vous avez oublié le vôtre et que nous offrons des biscuits de chien à vos amis à quatre pattes. Nous allons améliorer votre expérience en ligne, sur appareil mobile et sur tablette, en adoptant la même approche.

Dans l'espace numérique, la clé consiste à rendre les services bancaires plus intuitifs, simples, rapides et faciles. Ainsi, peu importe où et quand nos clients choisissent d'interagir avec nous, nous leur rappelons notre promesse de confort et de commodité.

Notre modèle d'affaires n'a pas seulement été élaboré au Canada pour les Canadiens. Nous avons prouvé que nous étions capables d'être compétitifs, de réussir et de croître dans le marché le plus concurrentiel du monde : les États-Unis.

Comme vous le savez, nous possédons plus de succursales de services bancaires de détail aux États-Unis qu'au Canada, soit près de 1 300 du Maine à la Floride. Nous sommes incontestablement l'une des 10 banques américaines les plus importantes.

Je vous invite tous à visiter New York pour constater à quel point nous avons tapissé cette ville de vert. En effet, la TD a ouvert près de la moitié des nouvelles succursales dans la Grosse Pomme au cours des trois dernières années.

Tout au long de cette croissance, nous n'avons jamais pris de risques inconsidérés – nous avons obtenu un rendement supérieur au



rendement moyen de nos homologues en ce qui concerne les actifs pondérés en fonction des risques.

La prise de risques fait évidemment partie intégrante de nos activités. Cependant, nous bénéficions d'un avantage concurrentiel en gérant plus efficacement les risques. La TD est constamment classée comme la banque la plus sûre en Amérique du Nord et parmi les banques les plus solides au monde.

Alors, quels choix difficiles avons-nous dû faire pour arriver à définir notre culture en matière de gestion des risques?

Même si nous faisons partie des 10 principales banques à l'échelle mondiale, nous nous sommes retirés du secteur des dérivés de crédit structurés qui ont été la cause d'une si grande détresse pendant la crise financière.

Nous avons été la seule banque au Canada à ne pas vendre de billets de trésorerie adossés à des actifs.

Nous avons refusé de nous lancer dans les prêts hypothécaires à risque lorsque nous avons pénétré le marché américain.

Nous avons transformé notre courtier en valeurs mobilières canadien un courtier axé sur le service client. En étant ce que nous appellerions aujourd'hui un adepte de la règle Volcker – bien avant que ce ne soit à la mode –, nous nous sommes efforcés de fournir de la valeur à nos clients et non de les traiter comme les contreparties d'une transaction exclusive.

En faisant ces choix, nous avons dû renoncer à un profit à court terme afin d'éviter les risques futurs et de protéger nos clients. Avec le recul, il est évident que nous avons pris les bonnes décisions. Nous sommes sortis de la crise financière en bien meilleure posture que la majorité des banques du monde – ce qui nous a permis



d'accroître notre présence, d'augmenter notre volume d'affaires et de gagner des parts de marché.

Mais le plus important, c'est que nous avons mis l'accent sur notre culture – et nos employés. Il est en effet impossible d'avoir une bonne stratégie de croissance si on ne peut pas compter sur de bons employés motivés – des gens qui croient en notre vision et qui nous aident à la concrétiser.

La diversité de notre personnel est au cœur de cette culture. Elle constitue un élément essentiel de nos stratégies de leadership et d'affaires.

Nous déployons beaucoup d'efforts pour faire de la TD un milieu de travail inclusif – afin de pouvoir attirer et former des employés de groupes traditionnellement sous-représentés et les nommer à des postes de direction.

Il y a deux ans, nous avons entrepris d'accroître la représentation des femmes aux postes de direction pour qu'elle passe à 35 % avant 2014. Je suis fier d'annoncer que nous avons atteint cet objectif l'an dernier.

En outre, en favorisant l'inclusion, nous pouvons mieux représenter et servir les diverses communautés où nous évoluons. En prenant position en faveur de la diversité et de l'équité en matière d'emploi aux yeux du monde extérieur, nous exerçons une influence positive et pouvons tisser des liens plus serrés sur le marché.

Par exemple, en 2013, la TD a appuyé 21 festivals de la Fierté au Canada, notamment ici à Calgary, et 16 aux États-Unis. Nous sommes aussi devenus la banque officielle de la World Pride 2014.

Bharat Masrani, qui me succédera au poste de chef de la direction et qui est ici aujourd'hui, est un ardent défenseur de notre plan de diversité. Mais il est beaucoup plus que cela; il a été un partenaire



d'affaires clé pendant mon mandat à titre de chef de la direction. Il a joué un rôle crucial dans toutes les grandes décisions qui ont favorisé notre transformation en l'une des institutions financières les plus importantes en Amérique du Nord – et l'une des banques les plus solides du monde.

Bharat était mon successeur tout naturel, et nous ne pourrions pas être plus heureux qu'il prenne le relais. Vous serez entre très bonnes mains avec lui.

Revenons un peu en arrière pour voir comment vous – nos actionnaires – avez bénéficié de cette dernière décennie de croissance...

Le cours de nos actions a triplé depuis 2002. Il a atteint un sommet de tous les temps en 2013.

L'an dernier, nous avons aussi annoncé un fractionnement de nos actions à raison de deux actions pour une. Les dividendes versés ont augmenté de 12 %. De plus, pas plus tard que le mois dernier, nous avons annoncé une autre hausse du dividende de 4 cents, ce qui portera l'augmentation de nos dividendes versés à plus de 13 % pour l'exercice 2014.

Depuis 2002, la TD a enregistré un taux de croissance des bénéfices composé de près de 16 %. Ce résultat est de 30 % supérieur à celui de la banque canadienne occupant le deuxième rang pendant cette période et de 73 % supérieur à celui de la moyenne de nos homologues aux États-Unis.

Au cours de la même période, le total du rendement pour les actionnaires a atteint 15,2 %. Il s'agit du meilleur résultat parmi les cinq grandes banques canadiennes. Il est aussi 20 % supérieur à celui de nos homologues canadiens, plus de cinq fois supérieur à celui de nos homologues américains et, incidemment, plus de sept fois supérieur à celui des 20 plus importantes banques d'Europe.



Ce résultat découle de deux facteurs : au cours de cette période, la TD a affiché la plus haute appréciation du cours de ses actions et a connu une croissance moyenne de 10 % de ses dividendes.

Voyons, dans les faits, ce que cela signifie. Si vous avez investi 1 000 \$ dans des actions de la TD en 2002 et que vous avez toujours réinvesti les dividendes depuis, votre placement vaut maintenant plus de 4 800 \$, soit près de 600 \$ de plus que si vous l'aviez fait dans la banque qui se classe au deuxième rang, et 1 000 \$ de plus que si vous aviez réparti également ce placement entre les quatre autres grandes banques canadiennes. À l'époque, ce placement de 1 000 \$ vous rapportait des dividendes annuels de 38 \$. Aujourd'hui, ces dividendes s'élèvent à 128 \$.

Selon nos résultats pour le premier trimestre, nous continuons sur cette lancée en 2014.

Le total des bénéfices au premier trimestre a en effet atteint deux milliards de dollars, soit une hausse de 6 % comparativement au premier trimestre de 2013. Il s'agit d'une excellente contribution aux bénéfices de la part de tous les secteurs d'activité.

Nos secteurs de détail combinés ont affiché un bénéfice de 1,8 milliard de dollars, ce qui correspond à une hausse de 8 % par rapport au premier trimestre de 2013.

Nos Services bancaires de gros ont déclaré des bénéfices de 230 millions de dollars. Cette hausse impressionnante de 44 % par rapport au premier trimestre de l'an dernier est principalement attribuable à un accroissement des produits liés aux activités de négociation et à une augmentation des honoraires de services-conseils et de souscription.

L'année a commencé en beauté. Et le marché a reconnu notre excellent rendement. Les actions de la TD ont connu une hausse de 8 % depuis la fin de l'exercice 2013.



Permettez-moi de prendre quelques minutes pour vous parler de l'avenir et du contexte dans lequel évoluera la TD au cours des prochaines années.

Depuis la dernière assemblée générale annuelle que nous avons tenue ici en 2008, le monde a beaucoup changé.

À cette époque, l'économie des États-Unis était en déclin. Les taux de chômage augmentaient. Les dépenses de consommation diminuaient. Et le marché de l'habitation s'effondrait.

Revenons maintenant à aujourd'hui. La bonne nouvelle, c'est que les États-Unis reprennent du poil de la bête.

En effet, les États-Unis, que l'on a déjà décrits comme l'épicentre de la crise financière mondiale, sont maintenant considérés comme le moteur de croissance potentielle du monde.

Un certain nombre de facteurs contribuent à la remontée de l'économie américaine.

Il est clair que toutes les mesures de relance monétaire et de stimulation financière ont permis de stabiliser l'économie.

Le marché de l'immobilier des États-Unis a repris du terrain.

Cela se traduit par une augmentation de la richesse personnelle et une diminution du nombre d'Américains qui doivent plus d'argent que la valeur de leur maison. Les Américains recommencent à emprunter, ce qui stimule les dépenses de consommation.

Un autre facteur, comme vous le savez bien, est le changement en profondeur de la position de l'Amérique en matière d'énergie.



La révolution énergétique et la forte hausse de la productivité favorisent l'amélioration de la situation concurrentielle du secteur de la fabrication des États-Unis.

Il en va de même des réformes du marché du travail. Les États-Unis observent aujourd'hui un rapatriement des emplois.

La reprise aux États-Unis n'est pas sans poser des défis.

Cependant, les perspectives d'une plus forte croissance chez notre plus important partenaire commercial sont positives pour le Canada.

Malheureusement, au chapitre des exportations autres que des produits de base, le Canada est en train de perdre son avantage concurrentiel. Notre part de marché des importations américaines autres que des produits de base a connu une baisse de 30 % au cours des 10 dernières années.

Notre secteur des petites entreprises ne joue pas un rôle aussi actif au chapitre des exportations qu'il ne le fait dans de nombreux pays. Moins de 10 % des PME du Canada exportent des biens ou des services. Au Canada, 50 entreprises représentent 50 % de nos exportations.

Nous devons donc essayer de trouver des moyens d'aider nos entreprises, surtout les petites, à devenir concurrentielles à l'extérieur du Canada.

Nous devons aussi tabler sur nos forces. Nous avons un secteur pétrolier et gazier de premier ordre qui sait comment faire face à la concurrence à l'échelle planétaire.

En tant que nation, nous devons reconnaître l'importance de ce secteur et nous engager à mettre en œuvre une stratégie de transport de l'énergie afin de ne pas nous montrer vulnérables face à



une nation qui pourrait prendre nos ressources en otage. Ce problème n'est pas celui de l'Alberta; c'est celui de tout le Canada.

Lorsque nous nous tournons vers l'avenir et que nous constatons les défis que devra relever le Canada et l'évolution du contexte économique, la complaisance n'est pas une option pour le Canada ni pour la TD.

Nous continuerons d'évoluer dans un environnement difficile, caractérisé par de faibles taux d'intérêt et une lente croissance pour encore un certain temps.

Nous prévoyons être en mesure d'atteindre notre objectif de croissance à moyen terme de 7 à 10 % du bénéfice par action cette année. Cependant, nous devons travailler d'arrache-pied pour y arriver.

Nous continuerons de faire face à de forts vents contraires : un marché de plus en plus concurrentiel qui compte des compétiteurs nouveaux et déstabilisants, des exigences politiques et réglementaires croissantes et de nouvelles menaces telles que le cyberterrorisme.

Mais il ne fait aucun doute pour moi que nous pourrions maintenir notre attitude gagnante.

Notre levier d'exploitation positif, combiné à l'attention que nous portons à nos activités de même qu'à nos investissements dans des secteurs à forte croissance, nous permettra de produire des résultats qui s'inscrivent dans notre fourchette cible à moyen terme.

Notre modèle d'affaires est un moteur de croissance interne. Nous pouvons faire face à la concurrence et réussir dans des périodes faciles et difficiles, et nous avons l'envergure ainsi que les capacités requises pour prendre de l'expansion dans les marchés les plus concurrentiels du monde.



Nous continuerons de réinvestir dans des secteurs qui nous procurent un avantage concurrentiel et qui nous aident à définir ce que cela signifie que d'être la meilleure banque, une banque qui met de l'avant des valeurs traditionnelles tout en évoluant dans le monde moderne.

Notre promesse liée à l'image de marque nous aide à gagner la confiance et la fidélité des clients. C'est pour cette raison que la marque TD est considérée comme une marque mondiale de premier choix. C'est aussi pour cela que la Banque a récemment été nommée l'une des entreprises les plus admirées du monde.

Nous possédons la force et la stabilité nécessaires pour résister aux pires tempêtes.

Et l'importance que la TD accorde à une culture inclusive et diversifiée nous permettra d'attirer et de maintenir en poste des employés grandement motivés.

Nous comptons un certain nombre de ces employés dans la salle : les lauréats des prix de distinction Vision en action, qui représentent la crème de la crème à la TD. Il n'est pas facile de se distinguer à la TD à cause du grand nombre d'employés exceptionnels, mais ce groupe y est parvenu, et ce prix n'est décerné qu'à un employé sur mille chaque année. Remporter ce prix est donc un exploit vraiment remarquable.

J'aimerais que ces personnes se lèvent afin que nous puissions les féliciter pour leurs grandes réalisations.

Occuper le poste de chef de la direction de cette grande institution a été un privilège. Cela m'a donné l'occasion de côtoyer les meilleurs intervenants du domaine bancaire. J'ai eu la chance de travailler avec une merveilleuse équipe, qui m'a toujours fait bien paraître. Je suis reconnaissant pour les amitiés que ce poste m'a permis de nouer et pour les collègues qu'il a fait entrer dans ma vie et qui m'ont tous aidé et soutenu en cours de chemin.



Chers collègues, je vous remercie. Je vous dois beaucoup.

J'aimerais aussi remercier les membres passés et présents du conseil d'administration. Dans le contexte actuel, faire partie d'un conseil d'administration est une tâche complexe, exigeante et difficile. Mais vous avez toujours trouvé le juste équilibre – vous m'avez retenu quand il le fallait, vous avez cerné les points à améliorer, mais vous nous avez aussi soutenus lorsque nous devions prendre des décisions difficiles.

Merci.

Nous avons bâti une institution où la réussite ne dépend pas d'une seule personne ni – pour tout dire – d'une seule décision. Personne ne peut exiger que nos employés se présentent chaque jour avec le désir de bâtir la meilleure banque, de continuellement mettre la barre plus haut, de dépasser les exigences de leur poste et de tenir nos promesses. Ils le font parce qu'ils croient en notre vision et en notre mission. Et, comme en témoigne notre succès, ils donnent vie à ces valeurs chaque jour.

Notre attitude gagnante est donc fermement ancrée dans la TD.

Bharat et moi sommes persuadés que la TD qui a su gagner votre confiance et votre fidélité continuera d'être la TD sur laquelle vous pourrez continuer à compter.

Pour terminer, j'aimerais vous dire que j'ai été honoré de faire partie de cette incroyable aventure, et je suis impatient de la poursuivre avec vous.

Merci.

Mise en garde concernant les énoncés prospectifs et autres renseignements

De temps à autre, le Groupe Banque TD (la Banque) fait des énoncés prospectifs, y compris dans le présent document, des documents déposés auprès des organismes de réglementation et d'autres communications ainsi que dans des déclarations 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 du Canada et des États-Unis. 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, les énoncés prospectifs obligent la Banque à formuler des hypothèses et sont assujettis à des risques et incertitudes, généraux ou spécifiques. 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. Pour de plus amples renseignements concernant les principales hypothèses soutenant les énoncés prospectifs ainsi que les facteurs de risque qui pourraient avoir une incidence négative sur les résultats de la Banque, consultez le rapport de gestion 2013 de la TD, tel qu'il peut être mis à jour dans les rapports aux actionnaires trimestriels déposés par la suite et dans les communiqués (le cas échéant).

Les énoncés prospectifs représentent l'opinion de la direction et sont communiqués afin d'aider les actionnaires de la Banque et les analystes à comprendre la situation financière, les objectifs, les priorités et les attentes en matière de rendement financier de la Banque, et peuvent 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.