



L'ALLOCUTION DÉFINITIVE FAIT FOI

Allocution prononcée par Bharat Masrani, président du Groupe et chef de la direction du Groupe Banque TD

Lors de l'assemblée annuelle des actionnaires ordinaires, le jeudi 26 Mars 2015, Toronto, Ontario

Merci, Brian.

Bonjour. Je suis heureux de vous faire part du rendement financier de la TD de 2014 et de nos perspectives de croissance.

Examinons d'abord les résultats de 2014.

Le bénéfice rajusté s'est établi à 8,1 milliards de dollars, ce qui représente à ce jour notre meilleur résultat à ce titre.

Quatre-vingt-dix pour cent des bénéfices de la Banque ont été tirés de l'apport des produits des Services de détail de la TD.

Parmi ceux-ci, les produits tirés des Services de détail au Canada ont atteint un nouveau sommet, soit 5,5 milliards de dollars.

Ce résultat sans précédent a été attribuable à de remarquables performances.

TD Canada Trust est le chef de file des services bancaires aux particuliers, ce qui signifie que dans une ville comme Toronto, un résident sur deux fait affaire avec la TD.

Le dynamisme des Services bancaires aux entreprises a grandement contribué à la croissance de notre portefeuille de prêts et de notre part de marché.



Gestion de patrimoine TD a enregistré ses meilleurs résultats à ce jour, portée par le leadership qu'elle exerce dans Placements directs et un exercice exceptionnel pour Fonds Mutuels TD, dont les actifs gérés ont récemment franchi le cap des 100 milliards de dollars pour la première fois.

TD Assurance a généré des primes d'environ quatre milliards de dollars, ce qui représente une réalisation notable.

Nos méthodes gagnantes s'appuient, comme toujours, sur une expérience client légendaire qui, chaque jour, incite d'autres gens à délaisser nos concurrents pour faire affaire avec notre Banque.

Nous sommes en train de mettre à profit notre atout concurrentiel unique dans l'espace numérique. En 2014, notre clientèle des services mobiles et en ligne était plus nombreuse que celle de toutes les autres banques canadiennes.

En ce qui concerne nos Services de détail aux États-Unis, les bénéfices de 1,9 milliard de dollars que nous avons enregistrés en 2014 marquent un nouveau sommet.

TD Bank – America's Most Convenient Bank a continué d'augmenter sa part du marché des prêts aussi bien que des dépôts.

Il y aura dix ans dans un mois que la TD a fait son entrée sur le marché américain des services de détail en se portant acquéreur d'une participation majoritaire dans Banknorth. La TD est aujourd'hui l'une des dix principales banques aux États-Unis pour le nombre de succursales offrant des services de dépôt et des services de détail. Et pour la deuxième année consécutive, la TD a été désignée « Meilleure grande banque en Amérique » par *Money Magazine*.

TD Ameritrade a obtenu des résultats sans précédent à l'égard de presque tous les principaux paramètres, notamment les bénéfices, les actifs de nouveaux clients et les opérations moyennes des clients



par jour. Le taux de croissance des produits tirés de notre participation capitalistique – 281 millions de dollars, en dollars US – s'est élevé à 17 % par rapport à l'exercice précédent.

En ce qui concerne Valeurs Mobilières TD, la forte hausse des bénéfiques tirés des opérations sur titres, du montage et d'un certain nombre d'opérations médiatisées, dont le plus important premier appel public à l'épargne dans le secteur de l'énergie au Canada, s'est traduite par une croissance supérieure à dix pour cent du rendement des capitaux propres, soit 17,5 %.

La taille et la portée de nos activités en Amérique du Nord continuent de nous procurer des plateformes de croissance incomparables.

Dans le secteur des cartes de crédit, nous sommes le principal émetteur de cartes au Canada et l'un des dix émetteurs dominants en Amérique du Nord. Au cours du dernier exercice, notre position privilégiée nous a aidés à augmenter sensiblement le nombre de nouveaux comptes, des deux côtés de la frontière.

Nos services de financement automobile ont généré 16 milliards de dollars en prêts autos au Canada et aux États-Unis.

Cela est d'autant plus remarquable qu'il n'y a pas si longtemps, les cartes de crédit et le financement automobile ne représentaient pas des éléments importants de notre gamme de services.

La TD a poursuivi sa croissance sur tous les fronts sans déroger à son appétence au risque. Notre position capitalistique reste forte. *Global Finance* classe la TD parmi les banques les plus sûres à l'échelle mondiale. De plus, le rendement des actifs pondérés en fonction des risques se maintient à un niveau supérieur à la moyenne des autres banques canadiennes et américaines.



En 2014, la TD s'est démarquée pour toutes sortes de bonnes raisons :

Par son leadership en matière d'expériences légendaires et sa culture unique et inclusive; par les principes écologiquement responsables auxquels elle souscrit; parce qu'elle rend meilleures les collectivités dans lesquelles la TD est présente et parce qu'elle sert les intérêts à long terme de ses actionnaires.

Je suis particulièrement fier de notre campagne *Agissons aujourd'hui*. Nous avons demandé à des clients du Canada et des États-Unis comment ils rendraient leurs collectivités meilleures, puis nous les avons aidés à changer les choses.

Tout cela concourt à expliquer pourquoi la TD est considérée comme la « meilleure » marque au Canada et l'une des entreprises les plus admirées dans le monde entier.

En somme, 2014 a été un excellent exercice pour nos actionnaires.

Le bénéfice par action a augmenté de 8 %, les dividendes versés ont grimpé de 14 % et le rendement total pour les actionnaires, 20 %, est supérieur à la moyenne de nos homologues au Canada et aux États-Unis.

Cet élan s'est maintenu au premier trimestre de 2015 :

- un bénéfice rajusté de 2,1 milliards de dollars;
- un bénéfice par action en hausse de 6 % par rapport à l'exercice précédent;
- l'annonce d'une hausse du dividende de 9 %.

Ces résultats attestent la solidité qui ne se dément pas de notre modèle d'affaires, la diversité de notre gamme de services et nos mécanismes de croissance internes.



Ils démontrent – ce qui est tout aussi important – notre capacité d’adaptation.

Nous saisissons les occasions d’affaires et nous souscrivons au changement, sans pour autant renoncer à nos activités de base.

C’est ainsi que la TD a assuré sa croissance dans le passé, et c’est ainsi qu’elle la poursuivra à l’avenir.

Nous aurons assurément des défis à relever en 2015.

L’économie mondiale est enlisée dans une conjoncture de croissance modeste et de faible inflation.

L’économie canadienne ne tourne pas à plein régime et le rythme de la croissance économique restera modéré. De plus, compte tenu du niveau d’endettement élevé des ménages, il est improbable que les dépenses des consommateurs et les marchés immobiliers jouent un rôle déterminant dans le renforcement de la croissance économique.

L’effondrement des cours pétroliers et la faiblesse des taux d’intérêt pourraient plomber davantage l’économie.

Du point de vue du crédit, nous ne prévoyons pas que la faiblesse persistante des cours pétroliers aura une incidence directe importante sur la Banque.

Nous ne sommes cependant pas à l’abri des répercussions plus générales que cela pourrait avoir sur la confiance des consommateurs et, partant, sur l’économie canadienne.

En ce qui concerne les taux d’intérêt, le taux du financement à un jour de la Banque du Canada a suscité beaucoup d’attention.



Toutefois, pour les banques, c'est l'écart entre les taux obligataires à long et à court termes qui importe. Or, l'écart diminue et cela se répercute sur la rentabilité des institutions financières.

La bonne nouvelle, c'est que l'économie américaine se raffermi, en particulier dans le domaine de l'emploi. En fin de compte, nous devrions assister cette année à une croissance économique robuste aux États-Unis, ce qui pourrait amener la Réserve fédérale à relever les taux d'intérêt.

Nous devons cependant modérer notre enthousiasme, car le niveau des taux d'intérêt restera exceptionnellement bas, la reprise des marchés immobiliers américains est lente et le rythme de la croissance économique ne risque pas de s'emballer.

Il y a aussi des tendances à plus long terme à prendre en considération.

Les nouvelles technologies font croître les attentes des consommateurs à l'égard des services des banques et des modes de prestation qu'elles utilisent.

Dans bien des cas, d'ailleurs, ces technologies sont mises en place par des intervenants non traditionnels pour concurrencer les banques sur leur propre terrain.

L'avènement d'une nouvelle catégorie de concurrents est maintenant une réalité.

Un grand nombre d'entre eux ont des noms connus et ne sont généralement pas assujettis à la même réglementation que les banques classiques.

De plus, ils ne sont pas paralysés par d'anciens systèmes. Leur rapidité leur procure donc d'énormes possibilités de croissance.



Soyons clairs : la concurrence est bonne.

Les gens en bénéficient parce qu'ils ont plus de choix.

De plus, un grand nombre de ces intervenants repoussent les frontières des services bancaires.

Dans ce nouveau monde, les gens s'attendent quand même à ce qu'on réponde à leurs besoins bancaires d'une manière sécuritaire, solide et sûre. C'est pourquoi il serait opportun que les organismes de réglementation exercent une surveillance sur certains des services financiers offerts par ces nouveaux intervenants.

Les organismes de réglementation devront aussi évaluer si la sécurité et la solidité de ces intervenants non traditionnels ont une incidence sur la stabilité générale de notre système financier. Et, si c'est le cas, ils devront déterminer si ces intervenants peuvent offrir des services financiers sans se conformer aux lois et aux règlements qui protègent les intérêts des consommateurs et la résilience du système de paiement et du système financier.

À la TD, nous continuerons de travailler de pair avec les décideurs.

La surveillance exercée par les organismes de réglementation s'intensifiera, selon toute vraisemblance, au cours des années à venir. L'adoption de nouvelles lois pourrait avoir un impact sur notre modèle d'affaires, mais nous continuerons de tirer parti de l'atout concurrentiel que représentent notre culture de gestion des risques et nos antécédents en matière de conformité.

Tout cela pour dire que nous devons nous adapter à un monde dans lequel la croissance des revenus est plus lente, la concurrence est plus rapide et les attentes sont plus élevées.

Comment nous adapterons-nous?



En premier lieu, nous allons tabler sur nos forces.

La TD elle-même est un moteur de croissance interne.

La majeure partie de nos nouveaux bénéficiaires a été générée à même la croissance interne des dix dernières années.

Cela peut paraître surprenant, vu le nombre d'acquisitions que nous avons conclues pendant cette période, mais cela montre bien que nous sommes capables de consolider nos relations existantes et d'établir de nouvelles relations.

De nombreuses autres possibilités s'offrent à nous.

Les cartes de crédit en sont un bon exemple. Notre leadership au Canada nous permet d'exploiter de nouveaux segments, c'est-à-dire le marché haut de gamme, en misant sur TD Aéroplan. Ce programme exerce un formidable pouvoir d'attraction sur nos nouveaux clients, car il en a attiré trois fois plus que les autres cartes jusqu'à maintenant.

Nous allons également repérer de nouvelles possibilités de croissance dans l'ensemble de nos activités. Ensemble, nous créons une valeur encore plus grande pour nos clients. Cette année, les clients de nos Services bancaires commerciaux et de nos Services bancaires privés aux États-Unis auront accès à des services spécialisés offerts par Valeurs Mobilières TD.

Nous avons la conviction que notre potentiel de croissance interne, dans les limites de notre appétence au risque, est encore largement inexploité.

Nous nous allons tirer parti d'un autre atout : la diversité de nos activités. Ainsi, nos activités aux États-Unis sont en position favorable



pour mettre à profit la reprise économique en cours au sud de la frontière.

De plus, les États-Unis étant un pays consommateur net d'énergie, la chute des cours pétroliers aura, selon toute probabilité, un effet stimulant sur l'économie américaine puisque les consommateurs américains auront plus d'argent dans leurs poches. Tout cela est de bon augure pour l'une des plus grandes banques du secteur détail aux États-Unis : TD Bank, America's Most Convenient Bank.

L'amélioration de notre proposition de valeur sera aussi favorable à notre croissance.

Nous étendons l'empreinte de nos services de détail en faisant l'essai de succursales d'un genre nouveau et en lançant de nouveaux produits et services qui simplifient et accélèrent les opérations bancaires.

Prenons nos services bancaires transfrontaliers. C'est un secteur dans lequel nous sommes bien positionnés pour affirmer notre présence, vu la taille et la situation géographique des activités de nos succursales de détail des deux côtés de la frontière.

Nous simplifions déjà les opérations bancaires des 60 pour cent de Canadiens qui ont recours à des services bancaires aux États-Unis.

Par exemple, ces clients peuvent ouvrir un compte bancaire US à partir de leur succursale locale de la TD.

Ou régler des factures américaines sur notre site Web canadien de services bancaires – BanqueNet – ou au moyen de notre application bancaire mobile. Une expérience unifiée, c'est tout cela.

Bien sûr, il ne suffit pas de miser sur les forces que nous possédons déjà. Nous devons les adapter davantage afin d'aller au-devant des préférences en constante évolution de nos clients.



Les gens s'attendent à trouver leur banque au bout de leurs doigts, d'un simple clic, à l'autre bout du fil et à deux pas de chez eux.

Offrir à nos clients d'effectuer leurs opérations bancaires de N'IMPORTE quelle façon, c'est créer une expérience positive, mais leur offrir d'effectuer leurs opérations bancaires DE LA FAÇON QUI LEUR CONVIENT, c'est encore mieux.

C'est pourquoi nous faisons en sorte que l'expérience client soit unifiée et légendaire dans tous nos canaux.

En créant cette possibilité, nous offrons aussi à nos clients des choix plus nombreux.

La TD a été la première banque canadienne à utiliser les médias sociaux pour fournir des services à la clientèle. De plus, notre Banque a innové en proposant des services de messagerie textuelle mobile aux Canadiens.

Nous rendons nos services bancaires encore plus commodes.

Les gens peuvent déposer leurs chèques, partout et en tout temps, à l'aide de notre application mobile à partir de leur téléphone ou d'un numériseur à leur poste de travail.

Le Portefeuille UGO permet de combiner de multiples paiements et programmes de fidélisation dans une seule et unique solution mobile sécuritaire, ce qui constitue une première au Canada.

Nous nous apprêtons à lancer une application mobile innovatrice qui fera le lien, en temps réel, entre les activités bancaires et les objectifs d'épargne de nos clients.

Et le Laboratoire TD explore des technologies émergentes pour



concevoir des solutions bancaires dans des domaines comme les ordinateurs vestimentaires et la gestion des finances personnelles.

Pour stimuler la croissance de nos affaires, nous devons aussi augmenter la cadence afin d'être encore plus réceptifs sur le marché.

Ces dernières années, nous avons donné priorité à l'intégration de certaines acquisitions, et cela a contribué à faire de notre Banque l'une des plus grandes institutions financières en Amérique du Nord.

Nous les optimisons maintenant pour être en mesure de servir nos clients plus rapidement et plus efficacement.

La mise à jour et la modernisation de notre infrastructure des technologies de l'information renforceront notre agilité.

Nous simplifions aussi les processus administratifs pour consacrer plus de temps au service que vous recevez.

Tous ces impératifs ne nous font pas perdre de vue ce qui fait de la TD une banque véritablement à part.

Notre travail est axé sur les gens. L'établissement de relations à long terme repose sur la confiance, et non sur l'exécution d'opérations. Dans un monde où règne la haute technologie, la TD est la banque à visage humain par excellence.

Nous aidons nos clients à réaliser leurs aspirations, que ce soit l'achat d'une propriété, l'expansion d'une entreprise ou la sécurité financière. Et nous sommes à leurs côtés dans les moments difficiles.

Selon nous, si la TD vous offre un bon service, nos affaires se porteront bien.



C'est l'une des principales raisons pour lesquelles nous tenons à vous exprimer notre reconnaissance.

En 2014, dans le cadre de la campagne *La TD vous dit merci*, nos collègues ont surpris leurs clients en leur offrant des témoignages de gratitude en succursale, au téléphone, en ligne ou à un GAB spécial, le « guichet automatique du bonheur ».

En moins d'une semaine, la vidéo de notre campagne a été vue plus de six millions de fois sur YouTube — une première dans le secteur des services financiers. C'est également la vidéo publicitaire qui a été la plus populaire au Canada : elle a été vue plus de 20 millions de fois.

Bien entendu, nous savons que les expériences clients remarquables commencent par les expériences remarquables des employés.

Nos collègues sont notre atout le plus précieux – un véritable élément de différenciation dans le secteur bancaire. Ce sont eux qui continuent de gagner la confiance des gens que nous servons et de susciter l'admiration des collectivités dans lesquelles nous sommes présents.

Nous continuerons d'être une marque de choix pour nos employés en créant une culture du rendement qui aide à exploiter pleinement le potentiel de nos collègues – une culture inclusive dans laquelle la diversité est un atout concurrentiel – et une culture ouverte et accueillante qui attire et garde les meilleurs talents.

Nous comptons aujourd'hui parmi nous des collègues de la TD qui représentent la crème de la crème : les lauréats de notre prix Vision en action. Cette marque de reconnaissance exclusive est accordée à un employé sur 1 000.

Faire partie de ce groupe de collègues talentueux et dynamiques est un insigne privilège et un réel motif de fierté.



Nos concurrents peuvent imiter nos services, voire rivaliser sur le plan des tarifs, mais ils ne peuvent pas reproduire la passion qui habite nos gens. Peut-être vous demandez-vous pourquoi j'ai confiance en l'avenir de la TD? C'est parce qu'il y a des gens exceptionnellement talentueux qui comprennent ce qui singularise la TD sur le marché.

J'aimerais inviter les lauréats du prix Vision en action à se lever ...

Je vous invite à vous joindre à moi afin de les applaudir ...

Permettez-moi maintenant de faire un résumé.

L'environnement dans lequel nous exerçons actuellement nos activités est exigeant. En plus des pressions économiques, des exigences de la réglementation et de la concurrence auxquelles nous faisons face, la clientèle des banques a des attentes plus élevées.

Quoi qu'il en soit, les excellentes entreprises parviennent à s'adapter et à croître ... et la TD est une excellente entreprise.

Nous sommes une entreprise axée sur la croissance, nous l'avons toujours été et nous le serons toujours.

Nous avons un formidable modèle d'affaires centré sur le client. Des activités diversifiées. Une marque qui fait autorité. Et, surtout, une équipe qui sait comment soutenir la concurrence et gagner.

Et c'est précisément ce que nous continuerons de faire ...

En tablant sur nos forces, en améliorant notre proposition de valeur, en allant toujours au-devant des préférences en constante évolution de nos clients et en augmentant la cadence.



Les groupes qui jouissent d'une grande longévité comme la TD ne se bornent pas à prévoir l'avenir. Ils le créent ... nous le créons en nous adaptant au monde ambiant sans renoncer à ce que fait de nous une banque encore meilleure.

En conclusion, j'aimerais remercier ceux à qui la TD doit sa réussite :

Nos clients, qui nous accordent leur confiance.

Et nos 85 000 collègues qui, aux quatre coins du monde, nous aident à nous démarquer sur le marché.

Je tiens également à remercier les membres de notre conseil d'administration pour le leadership, l'appui et l'aide qu'ils apportent pour que prenne forme la vision de notre grande institution.

Enfin, j'aimerais remercier nos actionnaires qui nous appuient et ont foi en cette vision. Tout comme vous êtes engagés envers notre prospérité à long terme, nous continuons de nous engager à vous offrir une valeur à long terme.

Sur ce, je redonne la parole à Brian.

Merci.

Mise en garde sur les énoncés prospectifs et les résultats rajustés

Le présent document peut contenir des énoncés prospectifs au sujet des perspectives et objectifs du Groupe Banque TD. 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. 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. Les énoncés prospectifs représentent l'opinion de la direction à la date du jour. La Banque n'effectuera pas de mise à jour de quelque énoncé prospectif, écrit ou verbal, à moins que la législation en valeurs mobilières applicable ne l'exige.

La Banque dresse ses états financiers consolidés selon les Normes internationales d'information financière (IFRS), les principes comptables généralement reconnus (PCGR) actuels. La Banque a également recours à des mesures financières non conformes aux PCGR pour mesurer son rendement; les résultats sont alors appelés « rajustés » (c.-à-d. résultats obtenus en retranchant les « éléments à noter » des résultats comme présentés, déduction faite des impôts). La Banque estime que les résultats rajustés permettent de mieux comprendre comment la direction évalue son rendement. Pour de plus amples renseignements, se reporter à la note 4 des états financiers consolidés de 2014.

Pour de plus amples renseignements sur les énoncés prospectifs et les mesures financières non conformes aux PCGR, se reporter au rapport annuel 2014 de la Banque, tel qu'il a été mis à jour dans le rapport aux actionnaires du premier trimestre.