

Allocution d'Ed Clark à l'assemblée générale de 2006
Groupe Financier Banque TD
Le 30 mars 2006
Vancouver

(Vérifier contre la livraison)

INTRODUCTION

Je suis ravi d'être ici à Vancouver. Il est évident que lorsqu'on évoque cette ville, on pense immédiatement aux Jeux olympiques. À Turin, les Canadiens ont vécu cette année des moments extraordinaires qui nous ont inspiré une grande fierté et il est d'autant plus passionnant de savoir que c'est ici qu'on accueillera les Jeux olympiques dans quatre ans. Nous savons que Vancouver nous donnera des raisons d'être fiers.

L'année 2005 a également été une année de fierté pour La Banque TD. En effet, nous avons célébré notre 150^e anniversaire et les résultats extraordinaires tant sur le plan financier que stratégique nous ont donné une autre bonne raison de célébrer.

Le message que j'ai à vous livrer aujourd'hui est bien simple. Nous avons présenté aux investisseurs une stratégie directe et probante. Elle s'est révélée efficace.

J'aimerais aujourd'hui vous parler de :

- ce que nous visons à devenir à La Banque TD;
- la manière dont nos activités contribuent à notre réussite;
- les raisons pour lesquelles nous envisageons l'avenir avec tant d'optimisme.

CE QUE NOUS VISIONS À DEVENIR

Notre vision est d'être la meilleure banque – une institution financière nord-américaine de premier plan, privilégiant une orientation client intégrée. Nous voulons diriger notre Banque chaque jour mieux que la veille, et nous tentons chaque jour de la diriger mieux que ne le fait la concurrence.

Lorsque nous regroupons nos stratégies commerciales, nous offrons à nos actionnaires une société de services financiers qui est également une société en croissance. Une société en croissance qui se démarque. Une société qui a réussi cette croissance sans accroître le risque. Comment y sommes-nous donc parvenus?

Nous établissons des entreprises solides et nous y intégrons la même philosophie sur la manière de fonctionner.

- **Mettre l'accent sur le client.** Tout commence avec les clients et la nécessité de répondre à leurs besoins.
- **Gérer avec excellence.** C'est grâce à une bonne exécution qu'on crée de la valeur pour les actionnaires dans les services financiers. À cette fin, il faut examiner constamment les processus et essayer de trouver les moyens de les améliorer.
- **Adopter une approche mesurée à l'égard des risques.** Cela ne veut pas dire qu'il ne faut pas prendre de risques, loin de là. En fait, nos activités comportent des risques, ce qui signifie que nous prenons le risque là où nous souhaitons obtenir le rendement. Et nous comprenons les conséquences des erreurs.
- **Préparer l'avenir.** Nos dirigeants ne se soucient pas uniquement de répondre aux attentes actuelles du marché, mais visent également à engendrer une croissance d'ici deux à trois ans. Ils doivent atteindre des objectifs à court terme ce qui a trait aux dépenses, mais en même temps investir dans l'avenir.

Notre capitalisation est très solide et nous continuons à générer près d'un milliard et demi de dollars en capital chaque année, ce qui dépasse de loin le montant nécessaire pour payer nos dividendes, lesquels augmentent parallèlement à la croissance de notre capacité bénéficiaire durable.

Ce capital nous a permis de procéder à des acquisitions stratégiques comme l'acquisition proposée de 100 % des actions de VFC, une société de financement indirect, la prise d'une participation de 56 % dans TD Banknorth et d'une participation de 33 % dans TD Ameritrade. Je parlerai plus en détail de notre stratégie aux États-Unis un peu plus tard.

NOS RÉALISATIONS

Une société en croissance ayant un profil de risque unique. Ce n'est pas mal. Mais qu'en est-il dans la pratique? Jusqu'ici, tout semble aller pour le mieux.

Notre bénéfice par action rajusté a progressé de 10 % par rapport à 2004. Le montant total des bénéfices, calculé sur la même base, a augmenté de 15 %.

La composition de nos affaires compte une plus grande part d'entreprises en rapide croissance, présentant un rendement élevé et un faible risque.

Cela se traduit par un meilleur rendement pour chaque dollar de risque que nous prenons. En effet, nous gagnons 33 % de plus que la moyenne des autres banques pour chaque dollar de risque que nous prenons.

Mais il y a mieux encore. Examinez notre capitalisation boursière. En un mot, nous sommes devenus une entreprise beaucoup plus grande.

Nous avons joint le groupe convoité des dix plus grandes banques d'Amérique du Nord avec une capitalisation boursière d'environ 40 milliards de dollars américains.

Dans ce monde de consolidation que nous connaissons aujourd'hui, être un joueur de premier plan est important. Les rendements des capitaux propres et la croissance sans accroître le risque revêtent encore plus d'importance. Mais si vous pouvez croître en taille et en même temps obtenir d'excellents rendements,

c'est encore mieux.

Donc, nous avons une meilleure croissance. Nous obtenons le meilleur rendement pour chaque dollar de risque que nous prenons. Nous avons pu enregistrer de tels résultats parce que chacun de nos secteurs d'activité a tenu ses promesses. Jetons un coup d'œil à chacun de ces secteurs.

TD CANADA TRUST

TD Canada Trust, qui offre des services bancaires personnels et commerciaux au Canada, axe ses activités selon trois priorités :

- fournir des services de qualité supérieure aux clients;
- mettre à contribution les secteurs qui détiennent une part de marché inférieure à notre part naturelle;
- gérer les dépenses avec efficacité grâce à l'amélioration continue des processus.

Tous ces éléments contribuent à une croissance des revenus plus rapide que celle des dépenses et à un accroissement des bénéfices dans les deux chiffres de manière aussi constante que possible. Où en sommes-nous à ce chapitre?

TD Canada Trust a réalisé des exploits extraordinaires. La croissance des bénéfices s'est maintenue dans les deux chiffres pendant 16 des 20 trimestres depuis la première année complète de la fusion de TDCT. Une réalisation remarquable.

Nos clients perçoivent manifestement cette différence :

- Nous nous classons au premier rang au chapitre du service à la clientèle, selon un sondage externe effectué par « Synovate » – une mesure utilisée par nos concurrents pour évaluer le service à la clientèle.
- Service Quality Measurement Group a accordé le premier rang à nos Services bancaires électroniques au chapitre de la satisfaction de la

clientèle. Il s'agit encore une fois d'un sondage indépendant. Nous sommes donc les meilleurs à l'égard des services par téléphone, par Internet et par RVI, non seulement par rapport aux banques nord-américaines, mais aussi par rapport à tous les types d'entreprises sondées qui offrent un accès par téléphone et par Internet.

- Selon la revue *Global Finance*, nous avons été le meilleur fournisseur de services bancaires par Internet aux particuliers au Canada.
- Forresters a classé notre site Web premier sur le plan de la sécurité parmi les sites des banques canadiennes.
- Dans une étude indépendante menée par Solutions Research Group Consultants, nous sommes arrivés au premier rang dans six principales communautés ethniques du Canada.

Nous possédons le meilleur système de distribution au Canada, des employés compétents et orientés clients, soutenus par une marque puissante. Nous continuerons de dépasser la concurrence de façon constante.

GESTION DE PATRIMOINE

Gestion de patrimoine au Canada est également un exemple extraordinaire. Un exemple qui illustre la puissance de l'intégration et l'investissement constant dans l'avenir.

Gestion de patrimoine a étendu les économies d'échelle de nos activités de courtage à escompte de pointe à l'ensemble de ses activités. Nous avons en même temps renforcé de façon énergique notre capacité d'offrir des services de conseil et offrons une expérience client uniforme dans l'ensemble de Gestion de patrimoine.

Nous avons également profité de la force de l'intégration dans l'ensemble de la Banque, et ce, grâce au formidable partenariat entre Gestion de patrimoine et TD Canada Trust. Ce partenariat est bénéfique à tout le monde. Notre clientèle

est mieux servie par chacun de nos secteurs. Les recommandations de clients entre nos secteurs sont devenues un élément de différenciation par rapport à la concurrence.

L'année 2005 nous a démontré que nous étions sur la bonne voie.

- Nous avons ajouté 147 nouveaux conseillers l'an dernier. Et nous en ajouterons 130 autres au moins cette année.
- Les Fonds Mutuels TD ont dominé les « Prix canadiens d'investissement ». En effet, nos ventes sont le reflet de notre rendement exceptionnel et de nos canaux de distribution remarquables. Nous sommes au deuxième rang au chapitre des ventes de fonds communs de placement à long terme pour la troisième année de suite.
- Nous sommes à l'heure actuelle la cinquième plus grande société de fonds communs de placement en importance au Canada.
- Notre clientèle et les actifs qu'elle investit auprès de nous continuent d'augmenter. Les actifs sous administration ont enregistré une hausse de 12 % l'an dernier, dépassant ainsi notre objectif.

Nos efforts ciblés ont entraîné une augmentation de 94 % des bénéfices de Gestion de patrimoine au Canada au cours des trois dernières années. Nous sommes confiants que nous continuerons à nous dépasser en 2006.

SERVICES BANCAIRES DE DÉTAIL AU CANADA

Nos services bancaires de détail au Canada affichent un dynamisme exceptionnel. TD Canada Trust et Gestion de patrimoine ont ensemble généré des bénéfices de deux milliards de dollars au cours de l'année dernière et continuent de surpasser leurs concurrents.

En effet, au cours des deux dernières années, la croissance moyenne de nos revenus d'une année à l'autre dépasse de trois points de pourcentage celle de la

moyenne des autres banques. Une différence remarquable dans un marché fortement concurrentiel.

La croissance des bénéfices dépasse de plus de six points de pourcentage celle des autres banques. En effet, au cours des neuf derniers trimestres, nous l'emportons sur la concurrence chaque trimestre. Un exploit remarquable.

SERVICES BANCAIRES EN GROS

Les services bancaires en gros est un autre exemple de réussite. Nous mettons à l'épreuve la stratégie de Valeurs Mobilières TD :

Nos activités au pays ont connu une croissance dynamique. En 2000, une excellente année pour Valeurs Mobilières TD, nous avons réalisé dix transactions de financement par capitaux propres au Canada. En 2005, nous en avons réalisé 35.

Nous tirons profit de la force de nos activités canadiennes pour répondre aux besoins de nos clients canadiens et étrangers.

Nous avons gardé le meilleur d'un important groupe de produits dérivés et avons abandonné des secteurs où le risque par rapport au rendement ne nous convenait pas. Nous établissons des partenariats solides avec les secteurs de La Banque TD.

En 2005, nous étions:

- premier au chapitre de la négociation d'actions institutionnelles;
- deuxième au chapitre de la négociation de titres à revenu fixe et de montage de prêts gouvernementaux;
- troisième au chapitre des prises pour tous les financements.

Les services bancaires en gros réalisent ainsi un meilleur taux de rendement que les autres banques, associé à des risques plus faibles. Les rendements sur le capital investi ajustés des services bancaires en gros ont dépassé de 22 % ceux de l'an passé et sont conformes à notre objectif de 15 % à 22 %. Nous avons pu atteindre cet objectif tout en réduisant notre actif pondéré en fonction des risques à la moitié du niveau de celui des autres banques canadiennes et en réduisant les prêts aux grandes entreprises en cours à des niveaux considérablement inférieurs à ceux de nos concurrents.

Cependant, la réussite de notre stratégie en matière de services bancaires en gros avait un prix. Nous avons dû prendre la difficile décision d'abandonner nos activités mondiales des produits structurés, décision qui a coûté réellement à la Banque et j'en assume l'entière responsabilité. Il est essentiel de faire face avec fermeté aux enjeux de cette sorte afin de ne pas perdre de vue l'objectif principal, à savoir la croissance de la Banque pour l'avenir.

SERVICES BANCAIRES DE DÉTAIL AUX ÉTATS-UNIS

Parlons à présent de nos activités aux États-Unis.

Comme vous le savez, nous détenons actuellement 56 % des actions de TD Banknorth, qui a récemment fait l'acquisition de Hudson United. Nous avons également échangé notre participation majoritaire dans TD Waterhouse U.S.A. contre une participation de 32,5 % dans TD Ameritrade et avons fait part de notre intention d'acquérir jusqu'à 37,5 % de ses actions.

Nous avons ainsi une approche à deux volets aux États-Unis, nous permettant ainsi d'avoir la meilleure plateforme américaine parmi les banques canadiennes.

Je sais que les services bancaires aux États-Unis traversent actuellement une période difficile. La hausse des taux d'intérêt à court terme, quoique étant favorable à TD Ameritrade, a des conséquences négatives sur la croissance

organique de TD Banknorth et le marché bancaire des États-Unis de façon générale.

Cette situation ne change toutefois rien au fait que nous avons pris la bonne décision de pénétrer le marché américain des services bancaires de détail. Il n'est pas possible de bâtir une institution financière nord-américaine crédible sans une présence solide sur le marché américain de services de détail. Nous pensons qu'il existe une perspective, quoique faible, de consolider cette présence. Et nous en tirons profit.

Nous envisageons avec prudence notre croissance aux États-Unis, mais nous ne garderons pas les bras croisés pour ne pas perdre l'occasion de bâtir une plateforme solide.

Grâce à TD Banknorth, nous voulons nous tailler une place durable dans chacun des marchés du Nord-Est des États-Unis où nous avons choisi de faire concurrence.

Nous voulons hisser TD Ameritrade au rang des trois premiers joueurs sur le marché du courtage en ligne aux États-Unis. L'association de TD Waterhouse avec Ameritrade renforce notre position tant sur le marché de l'investissement à long terme que sur celui des investisseurs actifs. Par suite de la fusion, La Banque TD devrait doubler ses bénéfices découlant de ses activités de courtage en ligne aux États-Unis au cours de deux prochaines années.¹

Les investisseurs ont maintenant divers choix devant eux, puisque les banques canadiennes recherchent différents moyens de croître. Certaines banques

¹ Selon les perspectives pour le bénéfice de TD Ameritrade pour l'exercice 2007, annoncé par TD Ameritrade le 25 janvier 2006. En supposant la réalisation des synergies de la transaction avec TD Waterhouse U.S.A, de certaines prévisions de revenus et d'autres facteurs, comme il est décrit dans le communiqué de presse de TD Ameritrade, la présentation et l'énoncé prospectif à cette date (www.amtd.com/investors).

accordent la priorité au rachat d'actions, d'autres investissent des sommes importantes dans leurs activités de détail en dehors de leurs activités nationales, alors que d'autres enfin choisissent d'investir dans leurs activités internationales.

Notre Banque demeure attachée à l'objectif de réaliser de meilleurs rendements au Canada, là où tous nos secteurs ont d'excellents potentiels de croissance organique. Et le fait d'avoir ajouté une solide plateforme américaine nous offre une optionalité, et un potentiel de croissance à long terme et, en bout de ligne, une croissance au-dessus de la moyenne.

Mise en garde

Je dois toutefois vous mettre en garde. Le rendement absolu de l'action a été nettement exceptionnel au cours des trois dernières années.

Nous avons cependant bénéficié d'excellents marchés du crédit et d'une économie robuste. De telles conditions ont donné lieu à une forte croissance de notre volume d'affaires dans l'ensemble de nos secteurs d'activité. En revanche, la vie nous rappelle que le marché est cyclique, et, en période de croissance plus lente, nous ne pourrions pas soutenir une croissance absolue aussi rapide.

Je ne serais pas réaliste non plus si je vous promettais que notre rendement sera relativement supérieur à celui de nos concurrents, chaque année, quant à la valeur de l'action. Lorsque vous avez à la fois des objectifs à court terme et à moyen terme et que vous devez affronter les concurrents de taille que sont les nôtres, il se peut que certaines années votre rendement soit inférieur au leur.

Je peux toutefois vous promettre que nous travaillerons très fort pour éviter que cela se produise. Et que nous ne changerons pas de stratégie si cela se produit. Évidemment, nous corrigerons les erreurs au besoin, comme nous l'avons fait par le passé, et nous modifierons notre approche si la logique le commande.

Nous connaissons toutefois notre objectif. Les grandes banques ont été bâties en gardant le cap sur leurs priorités. Nous bâtissons en ce moment une meilleure banque – en fait, nous bâtissons actuellement une très grande institution financière en Amérique du Nord.

SOULIGNER L'APPORT DE NOS GENS

La brillante réussite d'une entreprise ne se mesure pas seulement en stratégies et en résultats. Elle se traduit aussi par la façon dont l'entreprise traite ses employés.

Le succès dont je vous parle depuis tout à l'heure est le fruit du travail des employés de La Banque TD. En réalité, ce sont les gens qui comptent vraiment. Ceux qui travaillent chez nous sont les meilleurs. Je tiens à les remercier pour leur excellent travail.

La Banque TD compte plus de 50 000 employés. Nous voulons leur donner toutes les raisons du monde d'être fiers de leur entreprise. Nous devons donc les appuyer dans leur cheminement professionnel. Nous devons aussi faire en sorte qu'ils retirent de la satisfaction de leur travail et ressentent le désir de donner le meilleur d'eux-mêmes.

Nous voulons être un employeur de choix. Bien que nous ayons des éléments à améliorer à ce chapitre, les résultats de notre sondage auprès des employés indiquent que nous sommes sur la bonne voie.

Au moment même où nous tentons de devenir un meilleur employeur, nous devons relever un autre défi. En effet, nous sommes en plein cœur d'un changement démographique majeur et nous devons remplacer nombre de nos dirigeants.

Nous devons bien sûr accomplir ce qui doit être fait aujourd'hui. Nous devons cependant nous assurer que nous pourrions également nous acquitter de nos tâches à l'avenir. La planification de la relève devient donc une priorité pour nous.

La diversité est un élément clé d'une telle démarche.

Nous devons veiller à ce que davantage de femmes occupent des postes de direction. Nous devons trouver des moyens de leur permettre de s'absenter du travail durant une période donnée, puis de les aider à poursuivre avec succès leur carrière.

Nous devons accorder plus de postes de dirigeants à des personnes appartenant aux minorités visibles. Nos dirigeants doivent refléter la nouvelle société que devient la nôtre.

Nous souhaitons offrir aux personnes handicapées un environnement libre de tout obstacle. Nous devons offrir à nos employés un milieu de travail où ils se sentent acceptés, peu importe leur orientation sexuelle.

Notre programme Diversité fait partie de nos stratégies d'affaires et s'intègre dans notre culture du rendement. Il vise à nous procurer un avantage concurrentiel en matière de leadership.

VISION EN ACTION

Aujourd'hui, nous accueillons 56 employés de La Banque TD, qui représentent la crème de la crème. Ils ont gagné le prix Vision en action 2005, la plus haute récompense que la Banque offre pour souligner l'excellence. Ils ont été choisis,

car ils incarnent nos principes directeurs, c'est-à-dire les valeurs qui comptent le plus pour nous, à La Banque TD.

À ces 56 employés, je souhaite exprimer toute ma reconnaissance. Vous vous êtes dépassés. Vous êtes les modèles qui nous inspirent à aller plus loin. Je tiens également à remercier vos conjoints et les autres invités qui vous accompagnent de vous avoir appuyés dans votre recherche de l'excellence.

Lorsque vous êtes arrivés à l'assemblée d'aujourd'hui, vous avez vu des photos des gagnants du prix Vision en action. Je leur demande maintenant de se lever. Joignez-vous à moi et applaudissons-les chaleureusement pour leur immense contribution au succès exceptionnel de La Banque TD.

CONTRIBUER À LA QUALITÉ DE VIE DES COLLECTIVITÉS

Les employés nous disent qu'ils sont fiers de l'engagement de La Banque TD auprès des collectivités. Nous savons également que nos clients s'attendent à un tel engagement de notre part. Cela n'a jamais été aussi vrai que l'année dernière, lorsque nous avons célébré notre 150^e anniversaire.

L'année dernière a été riche en histoires extraordinaires.

- Les employés et les clients de La Banque TD ont versé trois millions et demi de dollars au Réseau Enfants-Santé. De cette somme, presque un demi-million de dollars a été remis au BC Children's Hospital.
- En Colombie-Britannique, 18 000 bénévoles ont participé au nettoyage du littoral orchestré par TD Canada Trust. Depuis plus de 12 ans, la Fondation TD des amis de l'environnement est fière de commanditer cet événement, organisé par le Vancouver Aquarium.
- Plus de 100 000 Canadiens ont vu notre célèbre collection d'art inuit.
- À La Banque TD, les collectivités nous tiennent à cœur, et nos actions en sont une preuve concrète.

POLITIQUE PUBLIQUE

Permettez-moi de faire une pause et de vous entretenir d'un sujet dont je vous parle rarement. Je ne suis pas de ceux qui profitent de la tribune que leur offre une assemblée comme celle-ci pour discuter de politique publique. Je sais que vous n'êtes pas ici pour entendre parler de politique. En tant qu'actionnaires, vous êtes venus prendre connaissance des résultats de La Banque TD.

Comme je suis convaincu qu'un journaliste va me demander ce qui se passe dans le dossier des fusions des grandes banques et des fusions intersecteurs, laissez-moi vous exposer mon point de vue.

Je crois que le Canada et l'économie canadienne ont besoin d'un secteur de services financiers vigoureux.

- Cinq des dix-sept plus grandes banques en Amérique du Nord sont canadiennes.
- Trois des sept plus grandes compagnies d'assurance vie en Amérique du Nord sont canadiennes.
- Le secteur des services financiers emploie directement presque 600 000 personnes au Canada.
- Les cinq plus grandes banques paient environ 8 milliards de dollars en impôts au Canada.

Tous ceux qui travaillent dans le secteur bancaire sont cependant confrontés à un énorme dilemme : les Canadiens ont des sentiments mitigés à l'égard des banques. Ils aiment leur succursale locale, mais se méfient des grandes banques. Les politiciens craignent donc de compromettre leur carrière s'ils prennent position en faveur de celles-ci.

Pourquoi donc, en tant que secteur des services financiers, n'avons-nous pas réussi à obtenir l'appui des Canadiens – même en faveur de changements de politiques qui leur seraient favorables, de l'avis même des spécialistes? En

partie, parce que nous répondons rarement à la véritable question de base : Quel avantage vais-je en retirer? Et en partie, parce que le secteur bancaire a consacré trop d'énergie à la question des fusions.

Nous avons négligé les enjeux qui importent aux Canadiens. Notre secteur s'est plutôt concentré sur le dossier des fusions des grandes banques et des fusions intersecteurs. Et les Canadiens ont franchement répondu : Ça ne nous intéresse pas. Ce sont vos projets.

Une telle absence de décision a eu pour conséquence que nous avons traversé une période prolongée d'incertitude.

Dans presque tous les secteurs d'activité, la fusion est considérée comme une option légitime. Le secteur des services financiers ne fait pas exception. Si les fusions étaient autorisées, La Banque TD ne resterait certainement pas sur la touche. Nous croyons toutefois que le secteur des services financiers peut continuer à contribuer considérablement à la croissance du Canada, même en l'absence de fusions des grandes banques et de fusions intersecteurs. Nous devons simplement savoir quelles sont les règles du jeu et si de telles démarches seront possibles ou non au cours des prochaines années.

Nous sommes heureux de voir que les choses commencent à se préciser. Le gouvernement a fait connaître ses cinq priorités, et la fusion des grandes banques n'en fait pas partie. Il a toutefois mentionné que, si la situation venait à changer, il nous en informerait et en aviserait aussi le public. Nous le félicitons donc d'avoir fourni cette précision au secteur des services financiers. Cela signifie que nous pouvons désormais concentrer nos efforts sur des questions visant à améliorer la situation des Canadiens, tout en appuyant les objectifs de productivité et de croissance que s'est fixés le gouvernement.

Cette nouvelle approche pourrait, par exemple, consister à apporter des modifications simples et mineures aux règles qui régissent actuellement le secteur de l'assurance.

Notre position, et celle de l'Association des banquiers canadiens, est très simple. Nous NE DEMANDONS PAS à vendre de l'assurance dans les succursales.

Nous DEMANDONS la possibilité de :

- donner des renseignements sur les produits d'assurance aux clients qui le demandent, dans les succursales des banques;
- envoyer de la documentation utile et pertinente sur les produits d'assurance aux clients qui en ont besoin;
- diriger les clients vers des professionnels du domaine de l'assurance.

Nous souhaitons combler les besoins financiers des Canadiens et faire en sorte que ceux qui ne reçoivent pas tous les services requis puissent obtenir une assurance adéquate.

Voici la situation actuelle : Un client se présente à une succursale pour obtenir une assurance ou poser des questions à ce sujet et il souhaite rencontrer un spécialiste de ce domaine. Pour l'instant, nous devons lui répondre que nous ne pouvons malheureusement pas l'aider.

Nous devrions plutôt remettre à ce client de la documentation de base et le diriger vers la personne appropriée afin qu'il puisse obtenir l'assurance nécessaire. Cela lui rendrait service. Nous rendrions ainsi service à tous les Canadiens.

Cela nuirait-il au secteur de l'assurance et particulièrement aux agents d'assurance? Nous ne le pensons pas. Les agents d'assurance sont aussi nos clients. Nous n'avons ni le désir ni l'intention d'affaiblir le secteur de l'assurance.

En fait, nous pouvons tirer des leçons de ce qui s'est passé au Québec.

Le Québec a ouvert le marché à un point qui dépasse le niveau de nos revendications actuelles – et a permis aux Caisses populaires de commencer à vendre de l'assurance dans leurs succursales. Or, les Caisses possèdent 30 % du marché bancaire au Québec.

C'est plus d'une fois et demie la part du marché canadien détenue par les grandes banques.

Cela a eu pour effet de hausser les ventes dans l'ensemble du secteur de l'assurance. Les agents d'assurance font de meilleures affaires et les clients ont plus de choix. Nous avons constaté le même genre de phénomène dans de nombreux marchés. Permettre à plus de participants d'offrir leurs services sur le marché favorise la croissance globale de ce dernier. En fait, tout le monde y trouve son compte.

Ensemble, les secteurs des services financiers et de l'assurance peuvent contribuer à améliorer la vie des Canadiens et la vigueur de l'économie. Voilà ce que nous devons mettre au programme.

REMERCIEMENTS

Avant de terminer, j'aimerais faire un commentaire sur le rôle et l'importance du conseil d'administration. J'ai toujours dit qu'il était préférable de travailler avec un conseil solide.

Cela est d'autant plus vrai dans le milieu des affaires actuel. Cadre législatif, gouvernance d'entreprise, complexité des affaires, voilà autant de préoccupations auxquelles je ne peux répondre instantanément en tant que président et chef de la direction. J'ai beaucoup de chance de pouvoir compter sur un conseil d'administration solide et indépendant, dirigé par John Thompson.

Je tiens donc à vous remercier, John, ainsi que tous les membres du conseil, de vos sages conseils et de votre indéfectible appui.

Je souhaite également remercier nos clients. Le Rapport annuel de cette année présente certains clients qui font affaire avec nous depuis des générations. Au nom de tous les employés et dirigeants de La Banque TD, je les remercie de leur confiance et de leur fidélité.

CONCLUSION

En conclusion, j'espère vous avoir convaincu que 2005 a été une année fantastique pour le Groupe Financier Banque TD.

Nous sommes très optimistes quant à notre avenir. Voici une dernière diapositive qui vous expliquera pourquoi. J'ai gardé la meilleure pour la fin.

Vous voyez ici que notre rendement de capitaux propres a dépassé la moyenne pour nos pairs durant les trois dernières années... les deux dernières années... la dernière année. Et jusqu'à présent cette année. Voilà ce que je qualifie de remarquable.

Nos actions et nos résultats parleront d'eux-mêmes.

Je vous remercie.

Énoncés prospectifs

De temps à autre, la Banque fait des déclarations prospectives, écrites ou verbales, y compris dans les exposés effectués dans le cadre de la présente assemblée, d'autres documents déposés auprès des organismes de réglementation canadiens ou de la Securities and Exchange Commission (SEC) des États-Unis et d'autres communications. Toutes ces déclarations sont faites conformément aux dispositions d'exonération de la *Private Securities Litigation Reform Act of 1995* des États-Unis et de la législation canadienne en valeurs mobilières applicable. Les déclarations prospectives comprennent, entre autres, des déclarations concernant les objectifs de la Banque et ses stratégies pour les atteindre, les perspectives pour les unités fonctionnelles de la Banque, ainsi que sa performance financière prévue. Les déclarations prospectives se reconnaissent habituellement à l'emploi de termes comme « croire », « prévoir », « pouvoir » et les verbes au futur et au conditionnel. De par leur nature, ces déclarations nous obligent à formuler des hypothèses et sont assujetties à des risques et incertitudes, généraux ou spécifiques, qui peuvent faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux avancés dans les déclarations prospectives. Certains des facteurs qui pourraient entraîner de tels écarts incluent les risques, notamment, de crédit, de marché, d'illiquidité, de taux d'intérêt, d'exploitation, d'atteinte à la réputation, d'assurance et autres présentés dans la section du rapport de gestion et d'autres documents déposés auprès des organismes de réglementation du Canada et auprès de la SEC, y compris le rapport annuel

2005 de la Banque; les conditions économiques et commerciales générales au Canada, aux États-Unis et dans d'autres pays où la Banque exerce des activités de même que l'incidence des modifications apportées aux politiques monétaires dans ces territoires et les variations des taux de change des devises ayant cours dans ces territoires; le degré de concurrence sur les marchés où la Banque exerce ses activités, de la part des concurrents établis comme des nouveaux venus; les modifications aux lois ou à la réglementation; la précision et l'intégralité des informations que la Banque recueille à l'égard des clients et des contreparties; la conception de nouveaux produits et services et le moment où ils sont lancés sur le marché; l'expansion des canaux de distribution existants; la mise sur pied de nouveaux canaux de distribution et la réalisation de revenus accrus tirés de ces canaux, y compris les efforts déployés en matière de commerce électronique; la capacité de la Banque à déployer ses stratégies d'intégration, de croissance et d'acquisition, notamment celles de ses filiales particulièrement aux États-Unis; la capacité des parties à prévoir avec exactitude les résultats financiers de TD Ameritrade; les modifications apportées aux méthodes comptables les modifications des conventions et méthodes comptables que la Banque utilise pour faire rapport sur sa situation financière, y compris les incertitudes associées aux hypothèses et aux estimations comptables critiques; l'incidence de l'application de modifications comptables futures; l'activité sur les marchés financiers mondiaux; les regroupements d'entreprises dans le secteur des services financiers canadiens; la capacité de la Banque à recruter et à conserver des dirigeants clés; la fiabilité de tiers à fournir les infrastructures nécessaires aux activités de la Banque; l'évolution de la technologie; les modifications des lois fiscales; les procédures judiciaires ou réglementaires imprévues; l'incidence néfaste continue des litiges aux États-Unis; les changements imprévus dans les habitudes de consommation et d'épargne des consommateurs; l'incidence possible sur les activités de la Banque des conflits internationaux, du terrorisme ou de catastrophes naturelles comme des séismes; les répercussions de maladies sur les économies locales, nationales ou internationales; les retombées des perturbations dans les infrastructures publiques comme le transport, les télécommunications, l'électricité ou l'approvisionnement en eau; la capacité de la direction à prévoir et à gérer les risques associés à ces facteurs et à réaliser les stratégies de la Banque. Une part importante des activités de la Banque consiste à faire des prêts ou à affecter des ressources sous d'autres formes à des entreprises, des industries ou des pays. Des événements imprévus touchant ces emprunteurs, industries ou pays pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les résultats financiers, les activités, la situation financière ou la liquidité de la Banque. Cette liste n'inclut pas tous les facteurs possibles. D'autres facteurs peuvent nuire aux résultats de la Banque. Pour de plus amples renseignements, se reporter à la section débutant à la page 56 du rapport annuel 2005 de la Banque (www.td.com/francais/rapports). Il faut examiner ces facteurs attentivement avant de prendre des décisions à l'égard de la Banque et ne pas se fier indûment aux déclarations prospectives de la Banque. La Banque n'effectuera pas de mise à jour des déclarations prospectives qui peuvent être faites de temps à autre par elle ou en son nom.