

## L'ALLOCUTION PRONONCÉE FAIT FOI.

### **Allocution prononcée par Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD , Assemblée générale annuelle, 25 mars 2010, Québec.**

Bonjour. Je suis très heureux d'être ici aujourd'hui.

La région de la capitale illustre parfaitement pourquoi on surnomme le Québec « La Belle Province ». Son décor enchanteur, son histoire des plus riches ainsi qu'un style de vie et une culture dynamiques lui confèrent un attrait incroyable.

La TD est fière de faire partie de cette collectivité, et nous sommes particulièrement fiers de célébrer notre cent cinquantième anniversaire au Québec cette année.

La Banque entretient des liens étroits avec cette province. En fait, quatre mille trois cents employés de la TD vivent au Québec. Nous sommes présents à Québec, à Montréal, ainsi que dans des régions comme l'Outaouais, les Laurentides et les Cantons de l'Est. Et nous sommes ravis de servir plus d'un million de clients.

Nous sommes également enchantés de célébrer la culture locale en appuyant des programmes comme les *Journées de la culture*, le *Festival international de Jazz de Montréal* et, comme John vient juste de le mentionner, le *Musée national des beaux-arts du Québec*.

Et dans le cadre des célébrations entourant notre anniversaire, nous avons annoncé hier un don de cent cinquante mille dollars à l'Association forestière Québec métropolitain. Notre investissement appuiera les efforts de plantation d'arbres dans la ville de Québec.

La TD continuera d'élargir ses activités commerciales et économiques ainsi que ses liens au Québec. À vrai dire, cela constitue un élément important de l'ensemble de notre stratégie de croissance en Amérique du Nord.

J'ai le privilège de présenter les résultats financiers de la Banque pour 2009.

Somme toute, nous avons connu un exercice remarquable, qui a dépassé nos attentes.

La Banque TD a enregistré un bénéfice rajusté de 4,7 milliards de dollars. Le bénéfice découlant des activités de détail représente presque 80 % du bénéfice. Et un peu plus de 20 % de ce bénéfice provient de nos entreprises de courtage de grande qualité.

Le bénéfice rajusté par action est en progression d'environ 10 % par rapport à l'exercice précédent. Cela représente une solide progression. Qui plus est, il s'agit d'excellents résultats compte tenu de la conjoncture économique difficile. Cela est encore plus remarquable compte tenu de notre émission additionnelle d'actions ordinaires survenue au début de l'exercice 2009.

Le total du rendement pour les actionnaires s'est élevé à près de 14 %. Ces résultats sont inférieurs à ceux de nos homologues canadiens pour l'exercice, mais le total de notre rendement

pour les actionnaires a toujours mieux fait que la moyenne de nos pairs canadiens et américains sur une base composée, que les résultats s'échelonnent sur 2, 3, 5 ou 7 ans.

Pendant la crise financière et le repli économique, nous avons tous traversé des moments difficiles, y compris nos actionnaires. Mais ceux qui sont demeurés fidèles à la TD s'en sont bien tirés d'affaire. Nous avons nettement surclassé nos homologues canadiens. Et nous avons devancé de loin nos homologues américains.

En 2009, nous sommes à nouveau parvenus à nous hisser parmi les banques les plus solides et les plus stables du monde – avec des niveaux de capitaux bien supérieurs aux exigences internationales.

Notre approche prudente en matière de gestion du risque nous a aussi permis de nous distinguer à l'échelle mondiale. La TD a généré l'un des meilleurs rendements en regard du risque dans l'industrie.

Nous faisons maintenant partie des dix premières institutions financières en Amérique du Nord. À vrai dire, nous sommes la sixième plus grande banque au chapitre de la capitalisation boursière, du total de l'actif et du total des dépôts.

Ces résultats respectent le rendement antérieur de la TD à long terme. Notre bénéfice rajusté a progressé à un rythme de 18,8 % en moyenne par année au cours des sept dernières années. Nous avons plus que doublé notre bénéfice au cours de cette période.

Sur une base par action, notre bénéfice rajusté a crû en moyenne de 13,7 % par exercice pendant la même période, ce qui constitue un rendement formidable.

Tous ces résultats trouvent leur source dans notre stratégie gagnante.

Nous sommes une entreprise nord-américaine axée sur la croissance. Nous nous efforçons constamment de générer une croissance à long terme rentable en édifiant des entreprises exceptionnelles et en offrant plus à nos clients, nos actionnaires et nos collectivités.

Nos entreprises ont des avantages concurrentiels uniques et durables, ce qui nous permet de gagner des parts de marché chaque année.

Mais qu'est-ce que cela représente en réalité? Nos activités de prêts aux particuliers et commerciaux ont augmenté de près de 13 % en 2009 au Canada. Cela correspond au double de la moyenne de l'industrie. Et c'est près de 40 % de plus que la moyenne de la TD sur cinq ans se terminant en 2008.

On peut observer un profil semblable aux États-Unis, où la TD a augmenté son portefeuille de prêts beaucoup plus que les autres banques américaines en 2009.

Cette diapositive illustre parfaitement un vieux dicton à la TD : nous n'octroyons pas de mauvais prêts en période de prospérité, pour être en mesure d'octroyer de bons prêts en période

d'austérité. De cette façon, nous pouvons aider les clients au moment où ils ont le plus besoin de nous.

Alors pendant que d'autres battaient en retraite ou se retranchaient dans leurs quartiers, nous avons élargi nos activités et gagné des parts de marché.

Cela témoigne de la force des entreprises de notre bannière. Année après année, nous continuons de les solidifier en réinvestissant en elles.

Nos efforts se concentrent principalement sur les activités de détail. De cette façon, nous dégageons un flot constant et croissant de bénéfiques. Cela nous aide à résister aux conjonctures les plus difficiles – comme ce fût le cas pour les deux dernières années.

Notre entreprise bénéficie également de l'appui d'une solide culture en matière de risque. Toutes nos entreprises sont centrées sur notre approche globale quant à la gestion du risque. La TD assume uniquement les risques qu'elle comprend et qu'elle peut gérer à l'intérieur d'un seuil acceptable. Valeurs Mobilières TD en est un bon exemple.

Au cours des dernières années, nous avons transformé notre courtier en valeurs mobilières. Il a pour unique objectif d'offrir à nos clients les meilleures idées, les conseils les plus judicieux, une exécution exemplaire et l'accès aux capitaux.

Parallèlement, nous nous sommes retirés de tous ces produits financiers complexes qui ont causé des ravages dans d'autres institutions financières au cours des dernières années. Et nous avons refusé de vendre des produits associés au papier commercial de tiers adossé à des actifs.

Nous sommes en effet en train de bâtir le modèle de courtier de l'avenir. Et aujourd'hui, cela rapporte. Nous avons comme objectif de hisser la TD parmi les trois premiers courtiers au Canada. Nous y sommes arrivé en devenant un chef de file dans tous les secteurs d'activités clés. Nous bâtissons maintenant une entreprise d'envergure nord-américaine. Celle-ci bénéficiera de notre présence aux États-Unis et contribuera à la mise en place de notre plateforme des produits à revenu fixe mondiale.

Ainsi, nos entreprises, nos efforts au niveau des services de détail et notre solide culture en matière de gestion du risque nous procurent les fondements nécessaires pour bâtir la meilleure banque.

Et pour nous, être la meilleure banque signifie offrir des expériences clients légendaires. Au Canada et aux États-Unis, nous offrons des heures d'ouverture plus longues que nos principaux concurrents.

Nous permettons également à nos clients de faire affaire avec nous plus facilement grâce à davantage de points de service dans les collectivités où nous vivons, travaillons et consommons. L'an dernier, nous avons ouvert 57 points de service en Amérique du Nord. Nous avons maintenant plus de 1 000 points de service au Canada comme aux États-Unis. Aucune autre banque ne peut prétendre la même chose.

À vrai dire, en période de prospérité comme en période d'austérité, notre capacité d'offrir un service à la clientèle légendaire nous distingue des autres. Le lancement du programme Soutien en direct TD au Canada en est un bon exemple. Nous avons comme objectif d'aider les gens aux prises avec des difficultés financières en raison du ralentissement économique.

Nous les aidons à mieux gérer leurs dettes : entre autres par la restructuration de leurs versements hypothécaires et la prestation de conseils financiers. Jusqu'à maintenant, nous avons fait une véritable différence dans la vie de plus de 35 000 clients jusqu'à maintenant.

Nous avons récemment élargi la portée de ce programme afin d'aider nos clients canadiens confrontés à des difficultés financières attribuables à d'autres changements dans leur vie, comme le décès d'un conjoint ou une maladie grave.

Bon an mal an, des analystes comme JD Power reconfirment notre leadership incontesté au chapitre du service à la clientèle. Et 2009 ne diffère pas des autres années. Au Canada et aux États-Unis, nous avons remporté la palme pour une quatrième année consécutive.

Naturellement, les bonnes stratégies ne mènent nulle part sans une exécution impeccable. Voilà pourquoi être la meilleure banque signifie également exploiter nos activités avec le souci de l'excellence. Cela s'obtient principalement par la simplification de nos activités. À nos yeux, nous travaillons tous pour le client – que ce soit pour le servir directement ou appuyer ceux et celles qui le font.

Et finalement, être la meilleure banque signifie garder un œil sur nos bénéfices futurs. En d'autres mots, il faut effectuer des investissements stratégiques, que la conjoncture soit favorable ou non. Et cela signifie ne pas investir uniquement dans de nouveaux points de service, de nouveaux procédés et des technologies améliorées. Nous consacrons beaucoup de ressources à notre culture du rendement. Tout cela vise à tirer le meilleur de notre effectif.

Notre engagement à l'égard d'un milieu de travail diversifié est un bon stimulant. Reconnaître et célébrer la diversité de nos gens est une stratégie d'entreprise fondamentale. Notre culture unique et inclusive contribue largement à faire de notre entreprise un milieu de travail extraordinaire – ce qui nous confère un gigantesque avantage concurrentiel.

Les résultats de notre premier trimestre poursuivent nettement sur notre incroyable lancée amorcée au dernier exercice.

Nous avons vraiment amorcé l'année en lion, avec un bénéfice rajusté de plus de 1,4 milliard de dollars. Cela représente un gain de 31 % par rapport au dernier exercice.

TD Canada Trust représente encore le poids lourd de notre bénéfice. Celui-ci a dégagé un bénéfice record de 720 millions de dollars au premier trimestre, en hausse de 23 % par rapport à la même période du dernier exercice. Le plus incroyable, c'est que nous avons obtenu ces résultats malgré des provisions pour pertes sur créances plus importantes et des taux de pertes sur assurance plus élevés.

TD Assurance a engrangé des résultats positifs. Nous avons observé une forte croissance des volumes et nous avons continué d'accroître notre part de marché.

Gestion de Patrimoine a aussi contribué à nos résultats grâce à un rendement solide, qui s'est traduit par un bénéfice net de 144 millions de dollars. Cela représente un recul de 5 % par rapport au premier trimestre du dernier exercice. Ce repli est imputable à la vigueur du dollar canadien et à l'incidence de ce dernier sur notre bénéfice en dollars américains associé à notre participation dans TD Ameritrade. Nous connaissons encore du succès avec l'accumulation d'actifs, la vente de fonds communs de placement à long terme et le soutien aux activités des investisseurs dans tous les marchés.

Du côté des États-Unis, nous avons connu un très bon trimestre malgré une conjoncture difficile. Sur une base rajustée, ce secteur a dégagé 216 millions de dollars US pour le trimestre, en hausse de 5 % par rapport au premier trimestre du dernier exercice.

Cela dit, nous sommes conscients que l'économie américaine est toujours malmenée. Et cela signifie que le bénéfice fera sans doute du sur place aux niveaux actuels.

Mais si vous dirigez une entreprise en ne pensant qu'au prochain trimestre, en fin de compte, vous n'obtiendrez pas une croissance rentable à long terme. Notre rendement antérieur est éloquent. Une vision nette et des efforts axés sur la mise en place d'un avantage concurrentiel s'avèrent extrêmement avantageux pour les actionnaires. C'est ce que nous avons accompli au Canada. Et c'est ce que nous sommes en train d'accomplir aux États-Unis.

Nos stratégies d'entreprise fondamentales rapportent effectivement aux États-Unis. Nous disposons d'un moteur de croissance interne. Nous avons des bases solides au niveau des dépôts. Notre rendement est remarquable – surtout lorsque vous nous comparez aux autres grandes banques américaines. Et notre rendement ne devrait que s'améliorer lorsque la conjoncture reviendra à la normale.

Grâce à un trimestre record, nos activités de gros ont également conservé l'élan qu'elles avaient pris en 2009. Le bénéfice s'élève à 372 millions de dollars, une poussée de 40 % par rapport à la même période au dernier exercice. Nous avons lancé un avertissement au marché que ces niveaux diminueront. Toutefois, ils prouvent hors de tout doute la valeur du modèle de courtier dont j'ai parlé un peu plus tôt.

Nos résultats indiquent nettement que beaucoup d'éléments jouent en notre faveur.

Mais la conjoncture économique dans son ensemble n'a pas beaucoup changé cette année. L'économie mondiale restera passablement fragile pour une bonne partie de l'année.

Dans la foulée de la grande récession, les décideurs de partout dans le monde veulent réformer le secteur financier mondial.

Cela prendra du temps. Parce que le monde doit décanter la croissance dégagée par les courtiers en valeurs mobilières, indépendants et associés à une banque, survenue au cours des quinze dernières années.

Certains Canadiens se demandent peut-être pourquoi nous devrions nous préoccuper de la réforme à l'échelle mondiale. Notre système financier s'est clairement avéré une forteresse de solidité et de stabilité au cours des deux dernières années.

Deux raisons me viennent à l'esprit. Tout d'abord, des événements mondiaux ont eu un effet d'entraînement. Les échecs du système financier mondial ont eu de sévères répercussions au Canada. Par conséquent, nous avons le droit de nous attendre à une réforme du système.

Ensuite, la réforme comporte des risques potentiels, lesquels pourraient ébranler la stabilité des systèmes financiers comme le nôtre. La proposition qui circule présentement relativement aux exigences en matière de niveau d'endettement en est un bon exemple.

Bon nombre de gens perçoivent le niveau d'endettement excessif des instruments de négociation des courtiers et des banques comme la cause principale de la crise. J'en conviens. Mais je ne suis pas d'accord lorsque certaines personnes avancent qu'il s'agit d'une réaction aux politiques.

On songe à réaliser une expérience en matière d'endettement à l'échelle des banques. En vertu de cette proposition, les banques devraient fournir le même montant de capital pour tous les actifs. En effet, aucune distinction ne serait faite entre les actifs à risque faible et à risque élevé.

Lorsqu'on examine le capital que vous engagez et le rendement produit par les différents actifs, les actifs à risque moins élevé n'apparaîtront pas au bilan si le capital est le même pour des actifs à risque plus élevé offrant un rendement plus important.

Les institutions opteraient pour une composition d'actifs à risque plus élevé offrant un rendement supérieur.

Au Canada, cela pourrait signifier le démantèlement d'un attribut principal de notre système si la structure de l'expérience en matière d'endettement n'est pas minutieusement calibrée afin d'éviter ce résultat.

Nos banques demeurent titulaires des prêts hypothécaires qu'elles octroient. Elles ont donc un intérêt direct dans la qualité de leurs prêts. En vertu des règles proposées, détenir des prêts hypothécaires à faible risque ne générerait pas des rendements suffisants pour le capital exigé. Ainsi, les banques seraient obligées d'adopter des stratégies plus risquées. En retour, cela pourrait rendre le système financier moins stable, soit le contraire que ce que les réformes des objectifs visés par les réformes.

La réforme exigera du temps. Cela s'explique par le fait que le monde doit décanter la croissance enregistrée par les courtiers en valeurs mobilières, indépendants ou exploités par une banque, qui s'est produite au cours des quinze dernières années.

Les règles introduites dans les années 90 ont permis aux courtiers de prendre rapidement de l'expansion sans capitaux et liquidités adéquats. Au même moment, bon nombre d'organismes de réglementation ont permis aux banques de disposer de niveaux de capitaux moins élevés. Elles leur ont aussi permis de combler leurs besoins en capitaux avec des instruments assimilables à des titres de créance plutôt que du capital-actions ordinaire.

Bon nombre de sociétés ont modifié leur approche pour profiter de ces changements en augmentant le ratio d'endettement de leurs bilans. Ainsi, ces institutions financières ont consacré moins de temps aux activités qui contribuent à faire croître l'économie et à créer des emplois.

Naturellement, toutes les institutions financières n'ont pas agi de la même façon. Et cette tendance a été beaucoup plus marquée dans des pays comme les États-Unis et le Royaume-Uni plutôt qu'au Canada.

Pour effectuer un changement de cap, il faut commencer par aborder les principales causes de la crise financière. Nous devons notamment rectifier les règles qui ont permis aux courtiers en valeurs mobilières un surendettement et une sous-capitalisation. Cela a favorisé des pratiques risquées en matière de prêts parce les institutions financières qui octroyaient des prêts hypothécaires pouvaient s'en laver les mains par la suite.

Mais heureusement, des réformes s'en viennent. Il existe un groupe international, le Comité de Bâle sur le contrôle bancaire, qui est responsable d'élaborer un consensus autour d'une série de réformes. Bon nombre d'entre elles s'attardent aux principales causes de la crise financière. Certaines autres s'inscrivent dans la catégorie « souhaitables » mais pas nécessairement « obligatoires ». Et certaines autres auront peut-être des effets négatifs plutôt que positifs.

Pour ceux qui élaborent les politiques, le truc consiste à s'entendre sur ce qui compte vraiment. Parce que chaque réforme exigera davantage de capitaux dans l'industrie. De manière réaliste, il y a des limites sur la quantité de capitaux qui peut être levée pendant un laps de temps donné. Par conséquent, il est important d'axer les réformes sur les principales causes de l'effondrement.

Il est aussi important pour l'industrie d'expliquer au public la portée de certaines des réformes.

De nouvelles règles en matière de négociation qui doivent entrer en vigueur à la fin de 2010 déclencheront le processus de désendettement des courtiers. Certaines propositions prévues pour la fin de 2012 iraient encore plus loin.

Nous devons résoudre bon nombre de points techniques avec ces règles, mais l'objectif fondamental devrait être de veiller à empêcher tout arbitrage réglementaire à l'égard du capital permettant aux courtiers de s'endetter exagérément.

Cela dit, aucun de ces changements n'est encore entré en vigueur. Et puisqu'il n'existe pas de preuve de changement pour le monde extérieur, on dirait que rien n'a changé. Alors, beaucoup de gens sont préoccupés, frustrés et même en colère contre l'absence apparente d'action, et l'absence d'une réforme significative. Au même moment, l'industrie voit un changement significatif et une grande incertitude à l'égard des réformes potentielles.

Si nous parvenions à mettre en place des règles de négociation appropriées, nous franchirions un bon bout de chemin pour apporter les changements nécessaires au système. Cela permettrait de s'attaquer carrément à l'une des principales causes de la crise financière.

Du même coup, nous devrions nous attaquer au niveau et à la qualité des capitaux. De grands progrès peuvent être réalisés à cet égard si le monde adopte une règle canadienne toute simple qui exige que l'avoir en actions ordinaires représente au moins 60 % des capitaux. Et les fonds propres de première catégorie, qui constituent véritablement le capital de base d'une banque, doivent représenter au moins 7 % des actifs pondérés en fonction des risques.

Une pondération de 7 % des fonds propres de première catégorie peut sembler minime pour bon nombre de gens. Mais il faut garder deux choses à l'esprit. D'abord, le Canada a appliqué ces règles, et son système bancaire était suffisamment capitalisé pour résister aux assauts. Ensuite, les effets combinés des règles de négociation de 2010 et les nouvelles règles possibles de l'accord de Bâle en matière de négociation seront vraisemblablement très importantes, même si on présume qu'il n'y aura pas d'autres changements. Et en réalité, ils constitueraient des défis importants pour le système bancaire presque partout dans le monde.

Lorsque ces changements auront été mis en œuvre, nous pourrions nous arrêter un instant et déterminer combien d'autres réformes sont vraiment nécessaires. Le risque consiste à vouloir faire trop de choses à la fois. Et de ne rien accomplir en fin de compte.

La clé consiste à déployer davantage d'efforts pour régler les enjeux principaux – un endettement excessif dans les instruments de négociation ainsi que la qualité et le niveau des capitaux. En retour, cela donnera naissance à ce que nous souhaitons tous : un système financier dans lequel les banques recentrent leurs activités sur les choses qui génèrent une véritable valeur économique.

C'est la voie empruntée par la TD depuis un certain temps déjà.

Il y a dix ans, nous avons entrepris notre odyssée pour devenir une banque nord-américaine constituée d'entreprises de croissance axées sur nos clients.

En d'autres mots, nous avons respecté la bonne vieille approche en matière de services bancaires. Nous avons tissé des relations à long terme. Et notre proposition est véritablement avantageuse.

Chaque décision que nous avons prise respecte cette philosophie toute simple.

Aujourd'hui, j'en ai déjà évoqué quelques-unes. Des heures d'ouverture plus longues. Davantage de points de service. Aider nos clients à traverser cette période économique difficile. Refuser de vendre des produits financiers complexes et hautement risqués à nos clients. Et leur offrir les meilleures idées, les conseils les plus judicieux, une exécution exemplaire et l'accès aux capitaux.

Comme nos résultats l'indiquent, pour nous, il s'agit de la bonne stratégie commerciale à suivre. En fin de compte, il s'agit du modèle approprié pour atteindre une plus grande stabilité financière au monde.

Alors, vous pouvez vous attendre à ce que nous respectons notre stratégie gagnante.

Nous continuerons de réinvestir dans nos entreprises afin d'accroître nos revenus et nos profits.

Nous conserverons notre leadership en offrant des expériences clients légendaires au Canada et aux États-Unis.

Nous améliorerons notre exploitation et nous développerons notre infrastructure ainsi que notre effectif afin d'être la meilleure banque.

Nous allons tirer profit de notre position unique de première véritable banque nord-américaine.

Nous continuerons d'offrir un milieu de travail extraordinaire, ainsi qu'une culture unique et inclusive aux employés.

Et nous continuerons de nous assurer que la TD demeure un chef de file en matière de gestion du risque, du capital et des liquidités. En contrepartie, nous resterons l'une des banques les plus solides et les plus stables au monde.

L'année deux mille neuf a été exceptionnelle.

La TD a pris de l'expansion. Nous avons ravi des parts de marché. Nous avons renforcé la situation de notre capital. Nous avons accru notre présence sur les marchés. Nous avons consolidé notre leadership au chapitre du service à la clientèle. Nous sommes devenus la première vraie banque nord-américaine. Nous sommes capables d'être compétitifs et de remporter la victoire sur les marchés américains les plus lucratifs au monde. Et nous avons continué d'augmenter nos investissements dans ce qui compte aux yeux de nos employés et de nos clients.

Notre succès ne serait pas possible sans une équipe hors pair. La TD compte sur 74 000 employés remarquables qui se dévouent à exploiter leur plein potentiel.

Aujourd'hui, nous avons le privilège d'accueillir la crème de la crème : les lauréats de notre prix Vision en action 2009. En entrant ici aujourd'hui, vous en avez peut-être vu quelques-uns à l'écran. Cette année, nous récompensons 80 employés pour leurs réalisations exceptionnelles, soit un employé pour chaque tranche de 1000 employés.

Jour après jour, ces lauréats font vivre une expérience légendaire à nos clients, ils accomplissent leur travail avec le souci de l'excellence, ils comprennent notre entreprise, et ils contribuent à faire de la TD un milieu de travail extraordinaire.

J'inviterais les lauréats du prix Vision en action de cette année à se lever. Félicitations pour le beau travail que vous accomplissez.

Je veux aussi remercier John Thompson et tous les membres de notre Conseil d'administration. À mon avis, ils incarnent l'excellence. Ils ont été une précieuse ressource pour la Banque en 2009, particulièrement pour moi – une source de conseils et de soutien dans un monde où j'avais besoin des deux. Le leadership de la TD commence par ce groupe de personnes talentueuses et dévouées.

Et en terminant, je veux vous remercier – vous, nos actionnaires. La confiance que témoignez à la Banque est grandement appréciée. La TD espère défendre vos intérêts pour longtemps encore.

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 cette présentation, 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. En outre, des représentants de la Banque peuvent faire des énoncés prospectifs de vive voix aux analystes, aux investisseurs, aux représentants des médias et à d'autres personnes. Tous ces énoncés sont faits conformément aux dispositions d'exonération des lois canadiennes et américaines sur les valeurs mobilières applicables, y compris la Private Securities Litigation Reform Act of 1995 des États-Unis. Les énoncés prospectifs comprennent, entre autres, des énoncés concernant les objectifs et les priorités de la Banque pour 2010 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 », « s'attendre à », « 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 inhérents, généraux ou spécifiques. Particulièrement du fait de l'incertitude qui plane actuellement sur les environnements financier, économique et réglementaire, de tels risques et incertitudes – dont bon nombre sont hors du contrôle 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 notamment les risques de crédit, de marché (y compris les marchés des actions, des marchandises, de change et de taux d'intérêt), d'illiquidité, d'exploitation, de réputation, d'assurance, de stratégie et de réglementation ainsi que les risques juridiques et les autres risques présentés dans le rapport de gestion inclus dans le rapport annuel de 2009 de la Banque. Parmi les autres facteurs de risque, mentionnons les modifications aux lignes directrices sur les fonds propres et les instructions relatives à la présentation ainsi que leur 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; et l'utilisation inédite de nouvelles technologies dans le but de frauder la Banque ou ses clients et les efforts concertés de tiers disposant de moyens de plus en plus pointus qui cherchent à frauder la Banque ou ses clients de diverses manières. Nous avisons le lecteur que la liste qui précède n'est pas une liste exhaustive de tous les facteurs de risque possibles, et d'autres facteurs pourraient également avoir une incidence négative sur les résultats de la Banque. Pour obtenir plus de renseignements, se reporter à la section intitulée « Facteurs de risque et gestion des risques » du rapport de gestion débutant à la page 65 du rapport annuel de 2009 de la Banque. Le lecteur doit examiner attentivement ces facteurs ainsi que d'autres incertitudes et éventualités, et prendre en compte l'incertitude inhérente aux énoncés prospectifs avant de prendre des décisions à l'égard de la Banque et ne doit pas se fier indûment aux énoncés prospectifs. Les hypothèses économiques importantes étayant les énoncés prospectifs contenus dans cette présentation sont énoncées dans le rapport annuel de 2009 de la Banque, à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques », telle qu'elle est mise à jour dans le rapport aux actionnaires pour le premier trimestre de 2010, ainsi qu'aux rubriques « Perspectives et orientation pour 2010 » pour chacun de nos secteurs d'exploitation, telles qu'elles sont mises à jour dans le rapport aux actionnaires pour le premier trimestre de 2010, aux paragraphes « Perspectives ». Tout énoncé prospectif contenu dans cette présentation représente l'opinion de la direction uniquement à la date des présentes et est communiqué afin d'aider les actionnaires de la Banque et les analystes à comprendre la situation financière, les objectifs et les priorités de la Banque aux dates indiquées et pour les trimestres terminés à ces dates, et peuvent 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.