

**Allocution d'Ed Clark à l'assemblée générale
Le 3 avril, 2008
Calgary**

Merci John. Je suis ravi de revenir à Calgary.

Vous vivez dans l'une des plus belles villes du monde. Et bien sûr, vous faites partie du pôle de croissance de l'ouest du Canada. Vous rendez le Canada plus fort.

Je suis ici pour faire passer un message simple. 2007 a été une année spectaculaire pour la Banque TD. Nous sommes restés fidèles à notre stratégie. Et nous l'avons confiée à nos actionnaires.

Chaque entreprise TD a connu une progression dans les deux chiffres année après année. Nous avons été capables d'aider nos clients à éviter les problèmes du marché qui affaiblissent beaucoup de sociétés dans le monde. Nos opérations de détail nationales et nos services bancaires de gros ont délivré de grands résultats. Et, simultanément, nous avons été capables d'établir une plate-forme de croissance de qualité aux États-Unis.

Les résultats de l'année dernière ont été particulièrement satisfaisants, car ils n'étaient pas basés sur des gains à court terme ou sur des stratégies risquées qui se trouvaient être rentables. Au lieu de cela, ils représentent un point de mire sur les bénéfices croissants d'activité, s'améliorant sans cesse dans le but de développer notre avantage concurrentiel pour l'avenir.

Les marchés restent certainement très instables. Mais nous sommes très optimistes en ce qui concerne notre futur.

Comment avons-nous fait en 2007? En un mot, fantastique. Notre objectif à long terme est de développer les bénéfices par action de 7 à 10 % par an. Certaines années un peu plus et d'autres, comme 2007, beaucoup plus. Et certaines années, probablement comme 2008, un peu moins.

En 2007, les bénéfices ajustés totaux atteignaient 24 %.

Les bénéfices par action rajustés ont atteint 23 %. Notre dividende s'est élevé à 19 %.

En 2007, la rentabilité totale par action était de 13 % pour la Banque TD.

Au cours des 5 dernières années, nous avons eu un rendement des capitaux propres annuel de 23 %, conduit par une croissance annuelle des bénéfices par action rajustés de 21 %. Grâce à cette croissance, nous avons pu accroître les dividendes de 14 % en moyenne. Une indication claire de la confiance du Conseil en la capacité de TD à augmenter continuellement les bénéfices dans le temps.

Une belle histoire sur 5 ans. Mais pour le moment, je suis sûr que les gens sont plus intéressés par le prix de l'action aujourd'hui. Il est proche de soixante. Et cela n'est pas très bon, pour moi, pour nos employés, pour la direction et pour nos actionnaires. Je m'explique.

Tout d'abord, d'un point de vue tout relatif, nous continuons à nous surpasser. Que vous nous mesuriez au cours de l'année passée ou au cours des cinq dernières années, par rapport à nos pairs canadiens et américains, TD a très bien agi. En effet, c'est la banque la plus performante du Canada.

Alors, les employés me demandent souvent : si nous avons évité les erreurs que les autres banques dans le monde ont commises, pourquoi TD ne s'est-elle pas surpassée encore plus? Je crois qu'il y a deux réponses à cette question.

Tout d'abord, lorsque le marché atteint des sommets, il s'éloigne de tout le monde. Il est difficile d'empêcher notre stock d'augmenter et de bien faire dans un monde où le marché a décidé qu'il n'aime pas les banques en général.

Ensuite, dans notre cas en particulier, le marché a décidé qu'il n'aime pas les banques américaines. En plus de notre propriété de TD Banknorth, le marché essaie de décider si nous avons pris la bonne décision en acquérant Commerce Bancorp.

Ultérieurement, j'aborderai plus en détail les problèmes sur l'acquisition. Mais laissez-moi vous dire que Commerce Bancorp prouvera d'elle-même qu'elle est une très bonne acquisition. À mon avis, dans 5 ans, nous nous rendrons compte à quel point c'était une bonne acquisition.

Donc qu'est-ce qui conduit notre rendement? Est-ce durable? Il existe 5 facteurs fondamentaux pour gérer notre entreprise.

Tout d'abord, nous sommes des bâtisseurs d'entreprises. Nous comprenons où se trouve notre avantage concurrentiel. Nous créons des entreprises solides et nous y intégrons la même philosophie sur la manière de fonctionner. Mettez l'accent sur votre croissance interne.

Ensuite, nous nous efforçons d'épater nos clients tous les jours. Nous avons une marque claire qui exprime l'expérience que nous promettons de délivrer. Il s'agit de comprendre les besoins des clients, de trouver les bonnes solutions et de reconnaître leurs problèmes.

Il ne suffit pas d'en parler. Vous devez le mesurer. Et le renforcer. Nous demandons à environ 8 000 clients par semaine d'émettre des commentaires sur la façon dont nous agissons. Mon salaire et celui des employés de TD sont directement liés à ce que disent les clients sur l'expérience qu'ils ont eue avec nous.

Enfin, nous nous concentrons sur l'excellence. Cela signifie faire un meilleur travail que nos concurrents, et ce, quotidiennement.

Pour cela, vous devez travailler dur pour recruter, développer et former votre personnel.

Ensuite, nous nous développons sans dépasser la courbe de risque. Nous sommes dans une entreprise qui prend des risques. Et nous nous préparons à prendre des risques pour continuer à construire nos divisions. Mais le risque par rapport au rendement doit être clair. Si ce n'est pas le cas, nous ne ferons pas d'affaires.

Enfin, nous investissons sans cesse pour le futur. Il est important pour nous de prendre des décisions aujourd'hui qui permettront à TD de croître dans les années à venir. Nous ne gérons pas notre entreprise simplement pour essayer d'atteindre une croissance des bénéfices à court terme.

Cela s'adresse à notre marque Relations avec les investisseurs. Il s'agit de transparence et de cohérence, ce qui ne surprend pas vos actionnaires ou la communauté d'investissement.

Nous leur disons : investissez avec nous et vous saurez exactement ce que vous obtiendrez. Nous sommes sur le point de fournir d'excellentes organisations dans toutes nos entreprises.

COMMERCE DE DÉTAIL CANADIEN

Commençons avec le commerce de détail canadien. Nos services bancaires de détail ont rapporté 2,75 milliards de dollars, jusqu'à 16 % année après année.

En 1999, avant la fusion avec Canada Trust, TD a rapporté près de 600 millions de dollars grâce aux services bancaires de détail canadiens. Aujourd'hui, TD gagne près de cinq fois cette somme. C'est le prix de la transformation du commerce de détail à la Banque TD.

Examinons notre croissance des bénéfices. Nous avons dépassé nos pairs.

Notre meilleure croissance des bénéfices signifie que nous avons pris des parts de marché sur les bénéfices des quatre autres banques canadiennes. En 2003, notre participation était de 21 %. En 2007, elle était de 25 % environ. Il s'agit d'un changement incroyable.

TD Canada Trust

Dites « dépassement » et vous pensez à TD Canada Trust. Nous étions « les premiers pour le service à la clientèle dans tout le Canada », selon J.D. Power et Synovate. Nous étions la première banque virtuelle pour les clients, d'après le magazine *Global Finance*.

L'année dernière, nous n'avons cessé de creuser l'écart entre nous et nos concurrents. C'était la 5^e année consécutive que TD Canada Trust obtenait une croissance des bénéfices à deux chiffres. Aucune autre banque de détail canadienne ne s'est autant développée.

Nous n'avons pas obtenu ces augmentations de bénéfices et de parts de marché en

accroissant notre entreprise ou en améliorant notre marque. C'est à peu près le contraire. Nous avons mis en place des heures d'ouverture prolongées pour les succursales : 50 % de plus que nos concurrents.

Nous avons ouvert 38 nouvelles succursales. 5 d'entre elles se situent en Alberta. Au cours des 5 dernières années, pour chaque succursale ouverte par les principales banques canadiennes, en moyenne, TD en a ouvert 3.

Pour chaque produit de détail, nous gardons la première ou la deuxième place en matière de part de marché.

Gestion de patrimoine au Canada

Simultanément, nous avons vécu une histoire fantastique dans notre entreprise Gestion de patrimoine. Nous avons le groupe de gestion de patrimoine le plus rapide des banques canadiennes. Croissance des bénéfices composée de 26 % au cours des 5 dernières années. Croissance de 15 % des actifs administrés l'année dernière.

Et nous continuons à accroître progressivement notre capacité de conseil. En 2007, nous avons ajouté 139 nouveaux conseillers tournés vers le client. Et nous espérons en ajouter 130 cette année.

Notre stratégie « un patrimoine » consiste à donner des conseils, au bon moment, par le circuit satisfaisant les besoins de nos clients.

Elle consiste également à exploiter le pouvoir d'intégration : la capacité de tirer profit de la force d'une entreprise pour en aider une autre. Les recommandations réciproques entre nos secteurs sont un avantage concurrentiel évident pour TD.

Services bancaires de gros

C'est en 2007 que nous nous sommes le plus différencié de nos services bancaires de gros. Nos bénéfices étaient proches du record, près de 24 %, malgré l'agitation du marché. Simultanément, les dangers qui ont touché la plupart des banques dans le monde ont été évités.

Ce n'était pas le fruit du hasard. C'était le résultat de décisions stratégiques spécifiques que nous avons prises.

- Nous avons évité les papiers adossés à des actifs émis par des tiers;
- Nous nous sommes assurés que nous n'avions pas de lien avec les prêts hypothécaires à risques aux États-Unis; et
- Nous avons décidé de quitter les entreprises de produits structurées avant le récent effondrement.

Les services bancaires de gros reste concentrés sur la construction de l'entreprise, en négociant et en investissant dans des secteurs où nous pouvons tirer un avantage durable et concurrentiel dans le but de devenir l'une des 3 meilleures entreprises du Canada.

Et comme nous avons pris ces décisions, nous avons été capables de continuer à

utiliser notre bilan pour soutenir dynamiquement notre clientèle commerciale et industrielle.

Nous sommes préparés à prendre des risques en leur nom de façon à améliorer notre franchise dans la mesure où nous pouvons comprendre et gérer ce risque. Nous savons qu'un partenariat bancaire fonctionne lorsque les temps sont durs, pas dans les bons moments. Nos clients peuvent compter sur nous, nous serons là pour eux.

Opérations américaines

2007 a été à l'évidence une année repère pour nos entreprises aux États-Unis.

TD Ameritrade a tout simplement explosé. Elle a tenu les promesses qu'elle avait faites au marché. Nos clients américains de TD Waterhouse sont passés avec succès sur la plate-forme TD Ameritrade.

Dans le même temps, TD Ameritrade a été capable de réaliser les synergies qu'elle avait promises au marché. Le résultat est une 5^e année consécutive de bénéfices record.

Beaucoup de choses se sont également produites à TD Banknorth. Nous avons privatisé la société. Et nous avons changé son modèle d'entreprise pour nous concentrer sur la croissance interne. Cela allait engendrer un travail acharné. Et beaucoup d'investissements. Mais la bonne nouvelle est que cela est en train de porter ses fruits.

L'année dernière, elle a augmenté ses profits même sur les marchés les plus coriaces. Le changement à TD Banknorth, vers un modèle plus centré sur le client, est en train de faciliter l'intégration de Commerce Bancorp.

Il est évident que l'intégration est une priorité pour nous. TD Banknorth et Commerce Bancorp forment une puissante combinaison. Elles constituent une masse critique aux États-Unis.

Comme pour TD Canada Trust, notre objectif est d'avoir une opération américaine qui soit une machine de croissance interne surpassant invariablement ses pairs. Un endroit avec une culture impressionnante qui offre au client une expérience inédite.

Mais je reconnais que certaines personnes s'inquiètent de notre stratégie aux États-Unis. Elles ont deux inquiétudes. Tout d'abord, elles pensent que les États-Unis se dirigent vers une période de récession. Elles n'ont pas tort. Et nous avons une présence commerciale importante aux États-Unis.

Aussi pensent-elles que nous serons discrédités à cause de cela. Ensuite, elles s'inquiètent de ne pas nous voir décrocher l'intégration de TD Banknorth et Commerce Bancorp.

Sur le premier point : TD Banknorth et Commerce Bancorp sont des prêteurs très conservateurs. Nous ne sommes pas en train de dire que nous pouvons agir aux États-

Unis lors d'une période de récession sans subir d'impact. Bien sûr que nous en subissons, tout comme nos opérations commerciales au Canada.

Ce que nous sommes en train de dire, c'est que nous croyons que la Banque TD aura une présence positive à la fois au Canada et aux États-Unis. Notre réputation est très bonne. Cela signifie que nous serons en meilleure forme que les autres.

Lorsque nous avons annoncé l'acquisition de Commerce Bancorp, nous avons déclaré que nous ferions 700 millions de dollars de bénéfices en 2008. Et nous avons réaffirmé cet objectif à la fin de notre premier trimestre.

En 2009, nous espérons que ces bénéfices atteindront 1,2 milliard de dollars, malgré les pertes sur prêts élevées attendues d'une économie américaine plus faible.

En ce qui concerne l'intégration, les gens doivent comprendre que nous avons acquis Commerce pour obtenir le modèle de Commerce. Nous comprenons le modèle de Commerce car il est très similaire à celui de TD Canada Trust. Nous sommes très sensibles aux éléments clés de ce modèle qui doivent être préservés.

Si vous regardez ce que TD Canada Trust a accompli : elle a brillé sur le marché, à la fois en délivrant une meilleure satisfaction de la clientèle et en accroissant plus vite les revenus et les profits. Ce ne sont pas des buts incompatibles.

Nous savons comment réaliser des fusions. TD Canada Trust en est une preuve vivante, tout comme les 27 fusions que TD Banknorth a faites. Nous croyons que nous pouvons démontrer ces mêmes compétences en mobilisant TD Banknorth et Commerce.

L'acquisition de Commerce Bancorp est un tremplin qui nous permettra d'afficher un dynamisme exceptionnel en Amérique du Nord en ce qui a trait aux services financiers. Aujourd'hui nous possédons :

- plus de 2 100 succursales en Amérique du Nord; et
- près de trois trillions de dollars en dépôts.

Nous sommes la première banque avec une masse critique à la fois au Canada et aux États-Unis. En fait, la 7^e banque la plus importante d'Amérique du Nord en termes de réseau de succursales.

« TD Commerce Bank, la banque américaine la plus pratique » est la dernière marque à rejoindre la famille TD. Je ne pourrais pas être plus fier de la voir à ce niveau-là. Ce logo TD vert, notre « bouclier » marketing, apparaît dans toute l'Amérique du Nord. Lorsque vous voyez le logo TD dans le Maine, en Floride, à Omaha ou ici à Calgary, vous savez ce qu'il signifie.

Notre marque est conçue pour délivrer un service à la clientèle légendaire. Pour les clients, nous sommes la banque numéro 1, où que nous nous trouvions.

Elle est aussi en train de devenir la banque la plus dynamique. Développer et investir pour l'avenir :

- en bâtissant de nouvelles succursales aux meilleurs emplacements;
- en proposant des heures d'ouverture prolongées;
- en ayant les employés les plus sympathiques;
- en utilisant un solide marketing qui touche directement les clients; et - la chose la plus importante -
- en adoptant une attitude impressionnante qui nous distingue des autres. Nous voulons plus que des clients, nous voulons des admirateurs!

Être la banque la plus pratique signifie aussi que nous devons nous intégrer pour tirer profit du pouvoir de toutes nos divisions.

Nous allons faire des ventes croisées et approfondir les relations dans tous nos circuits. Nous allons tirer profit de notre force sur le marché pour accroître les petites entreprises et les commerces, ainsi que nos opérations de gros aux États-Unis.

Nous allons mener une stratégie de Gestion du patrimoine nord-américaine pour rendre notre stratégie « un patrimoine » plus puissante en Amérique de Nord. Nous avons également le meilleur groupe d'assurance du Canada. Nous allons développer le pouvoir de cette entreprise avec une stratégie d'assurance nord-américaine. Notre marque d'assurance indique aux gens que nous nous chargeons des accidents de la vie.

Dans l'ensemble, nous voyons notre avenir très positivement. Mais nous prévoyons une croissance beaucoup plus lente en 2008.

Cela fait un moment que nous disons au marché que 2008 sera une année difficile. L'an dernier, lorsque la crise des services financiers a débuté, nous avons espéré que les marchés commenceraient à compenser d'eux-mêmes dans la première moitié de l'année.

Malheureusement, ce ne fut pas le cas. Et maintenant, il semble que le marché passera l'année 2008 à essayer d'avancer à travers les problèmes de bilan et de liquidité liés à cette crise.

Nous avons évité les impacts directs des réductions d'actif, mais nous ne pouvons pas éviter les dommages collatéraux. Nos services bancaires de gros ont été directement touchés, et surtout nos entreprises dispersées.

De la même façon, notre entreprise gestion de patrimoine canadienne a été affaiblie par un ralentissement d'activité, et sa tarification réduite par une diminution des valeurs d'actif.

De plus, depuis plusieurs années, nous profitons d'importants avantages de gains de sécurité dans notre service bancaire de gros. Sur ces marchés, ces gains seront beaucoup moins élevés.

Enfin, les déficits de liquidité rencontrés par de nombreuses banques (mais pas par TD, car notre solide base de dépôt, plus des politiques de liquidité prudentes et un bilan irréprochable nous ont permis d'être dans une position enviable sur les marchés financiers) ont obligé les banques du monde entier à se concurrencer vigoureusement pour les dépôts.

Dans certains cas, cela a provoqué des enchères sur notre coût de gros sur les fonds pour obtenir des dépôts. En ce qui nous concerne, cela s'est traduit par des marges de dépôt en diminution et une croissance des dépôts en ralentissement.

Nous n'avons pas encore remarqué d'impact significatif d'une économie plus lente. Oui, il existe certains signes alarmants d'un ralentissement. De plus en plus de sociétés s'ajoutent à notre liste de surveillance. Mais nos entreprises personnelles et commerciales qui comptent pour l'essentiel de nos bénéfices, TD Canada Trust et TD Commerce, continuent à très bien fonctionner et ne sont réellement touchées à ce stade que par la pression sur les dépôts. En même temps, nous reconnaissons que dans l'ensemble, les services bancaires de détail ne peuvent pas dépasser les effets d'un ralentissement général de l'économie.

2008 semble donc être l'année de la crise des services financiers, et 2009 pourrait également être intéressante si un ralentissement économique assez important pour toucher le secteur bancaire avait lieu. Et comme les pertes sur prêts semblent être un retardateur et non un indicateur de tendance, nous ne serons pas au bout de nos peines à la fin de cette année.

Mais tout n'est pas noir pour les actionnaires de TD!

Tout d'abord, nous sommes bien meilleurs pour gérer ce type d'environnement économique grâce à notre combinaison d'entreprises. Nos solides entreprises personnelles et commerciales, représentant plus de 70 % de nos bénéfices, nous positionnent bien par rapport à nos pairs.

Ensuite, comme je l'ai dit plus tôt, TD Commerce sera une source importante de croissance pour nous, ajoutant 500 millions de dollars supplémentaires aux bénéfices de 2009, suite à l'amortissement de la plupart de la dilution des actions de l'acquisition en 2008.

Enfin, les banques qui résisteront le mieux en 2009 sont celles qui ont de meilleures pratiques de gestion des risques. Nous avons prouvé cela en 2007. Et je suis sûr que nous leur prouverons une nouvelle fois en 2008 et en 2009.

Alors, quel a été mon message à l'interne envers nos employés? Nous avons connu 5 grandes années, une croissance composée de bénéfices par action de 21 %. Un ralentissement de notre taux de croissance risque de se produire, mais nous croyons que 2009 sera une bonne année grâce aux effets positifs de la transaction commerciale.

Et que devront faire nos employés? Il est évident que nous avons à surveiller les

dépenses là où c'est approprié. Mais nous ne croyons pas aux impulsions ou aux exercices d'évacuation. Au lieu de cela, nous devons nous concentrer sur la reconfiguration des processus pour diminuer encore plus nos coûts d'exploitation permanents. Et nous devons rechercher de nouvelles sources de revenu. Lorsque vos marges diminuent, vous devez trouver de nouvelles façons d'ajouter de la valeur pour vos clients.

Chose encore plus importante, vous devez rester fidèles à vos stratégies fondamentales. Nous ne modifions pas toute notre stratégie lors d'un repli cyclique. Nous disons à nos employés : occupez-vous simplement des clients; continuez à bâtir l'entreprise. À la fin de la journée, les actionnaires seront bien choyés.

Être la meilleure banque signifie bien plus que des résultats financiers. C'est aussi s'intéresser aux problèmes qui préoccupent nos clients, nos employés et la société. L'environnement est l'un de ces problèmes.

Ce n'est pas un sujet nouveau chez TD. Il y a 18 ans, nous avons créé la Fondation des amis de l'environnement. Elle a versé 44 millions de dollars à presque 17 000 projets environnementaux à travers le pays. Mais aujourd'hui, nous devons nous intéresser à plus de questions.

En 2007, nous avons lancé notre Cadre de gestion environnementale. Il s'agit d'une « feuille de route verte » qui nous engage à réaliser une diligence raisonnable accrue sur le financement lorsque l'environnement peut être affecté.

Nous avons récemment annoncé que nos opérations canadiennes seront « sans carbone » en 2010. Nous sommes la première banque du Canada à adopter cet objectif. Nous croyons que nous possédons une approche exceptionnelle et pratique pour l'atteindre.

Nous voulons être sûrs que nous ne faisons pas simplement des réductions uniques ou que nous n'achetons pas seulement des compensations. Nous voulons inciter nos gens à continuer à réduire les émissions de carbone au strict minimum et à rechercher des solutions créatives.

Nous présentons une sorte de taxe carbone sur nos opérations principales pour assurer que nos gens restent sensibles quant à la réduction de leurs propres émissions. Nous sommes en train de créer notre propre fonds pour investir directement dans les projets nord-américains afin de réduire les émissions, projets pour lesquels nous pouvons vérifier qu'une réduction d'émissions aura lieu à l'échelle mondiale. En voici un exemple. Nous pouvons payer pour construire des annexes afin d'aider une université à réduire ses émissions alors qu'elle n'allait pas les construire elle-même.

Nous allons certainement apprendre en cours de route et nous ferons un bilan de nos progrès.

La diversité est une autre de nos préoccupations. Nous voulons que notre banque soit variée et d'une grande portée. Un endroit où les employés et les clients se sentent à

l'aise et soutenus dans leur diversité, qu'il s'agisse d'hommes, de femmes, de personnes handicapées, d'autochtones, de personnes homosexuelles ou de minorités visibles.

Nous nous devons de rester concentrés sur la recherche des meilleurs employés à partir de toutes les réserves de talents disponibles. Je cite en exemple notre récente collaboration avec les Forces armées canadiennes. Elle offre aux soldats blessés, qui souhaitent quitter l'armée, l'occasion de poursuivre une carrière chez TD. Nous allons également étendre ce programme aux épouses du personnel militaire tombé au combat.

L'Alberta est une province ayant une riche histoire militaire. Vous connaissez donc le caractère de ces hommes et de ces femmes. N'importe quelle organisation serait enchantée d'avoir des personnes aussi intègres, avec d'excellentes capacités de travail d'équipe et de prise de décision. Vous savez aussi pourquoi nous avons besoin de les accueillir à bras ouverts à leur retour au Canada s'ils choisissent de quitter l'armée. Nous leur devons bien ça. TD va accomplir sa part.

Nous sommes également heureux que d'autres aient reconnu nos efforts. Aujourd'hui, nous sommes honorés d'être nommés comme l'un des 25 meilleurs employeurs au Canada pour la promotion de la diversité pour 2008.

Nous savons tous que les organisations elles-mêmes ne font rien, ce sont les gens qui agissent. Les performances de 2007 ne se seraient pas produites si des gens intelligents n'avaient pas remonté leurs manches et travaillé très dur. Beaucoup de ces personnes travaillent chez TD. Je remercie donc tous nos employés, où qu'ils soient dans le monde. C'est vous qui faites la vraie différence.

Aujourd'hui, nous accueillons 70 de ces employés. Ils viennent de nos entreprises canadiennes; de TD Banknorth; et pour la toute première fois, de Commerce Bancorp. Ils ont gagné le prix Vision en Action 2007, la plus haute récompense que TD offre pour souligner l'excellence.

Vous définissez la norme à laquelle les autres aspirent. Nous sommes très fiers de vous. Joignez-vous à moi et applaudissons chaleureusement nos lauréats de Vision en Action.

Un peu plus tôt, j'ai parlé de notre marque commerciale. Notre marque d'emploi doit être aussi claire. Il s'agit de donner à nos employés l'occasion, la capacité de s'épanouir dans leur carrière. Pour qu'ils soient fiers et engagés dans leur travail. Cela développera les leaders de demain. Nous voulons être un employeur de choix.

Nous sommes très heureux d'avoir été nommés comme l'une des dix meilleures sociétés pour lesquelles travailler au Canada par le *Financial Post*. Et l'un des 50 meilleurs lieux de travail au Canada pour la deuxième année consécutive. Faire de TD un endroit agréable est une chose pour laquelle nous travaillons dur tous les jours.

Je souhaite remercier un autre groupe de personnes essentielles au succès de TD. J'ai beaucoup de chance de pouvoir compter sur un conseil d'administration solide et indépendant, dirigé par John Thompson.

Dans ce monde d'institutions financières inquiètes, les conseils jouent un rôle particulièrement important. Ils peuvent influencer une organisation à ne se concentrer que sur le court terme. Ou ils peuvent gérer davantage l'importance de faire les bonnes choses à long terme.

Notre Conseil chez TD doit soutenir l'équipe pour les décisions que nous avons prises. Des décisions qui reflètent notre engagement à faire les bonnes choses à long terme. L'expérience collective de nos administrateurs est un atout extraordinaire pour cette organisation. Je profite de cette occasion pour les remercier de leur soutien et de leurs conseils avisés.

Je tiens également à remercier nos clients et nos actionnaires pour leur confiance et leur fidélité. Et nous voulons que vous sachiez que nous n'oublierons jamais que vous êtes la clé de notre succès.

Vous pouvez compter sur nous, c'est la vérité.
Pour rester vrai pour notre marque et nos valeurs.
Pour tenir nos promesses.

Nous avons tellement d'occasions devant nous.
Nous avons une entreprise incroyablement puissante.
Nous avons des gens merveilleux qui se concentrent sur le client et sur ce qui est bon pour l'actionnaire à long terme.
Nous avons un pouvoir extrêmement solide en termes de bénéfices.

Dans le monde, il existe quelques exemples d'institutions financières qui nous ressemblent. Nous sommes fiers d'être une banque différente. Une banque meilleure.

Merci.

Mise en garde à l'égard des énoncés prospectifs

De temps à autre, la Banque fait des énoncés prospectifs, écrits et verbaux, y compris dans le présent document, d'autres documents déposés auprès des organismes de réglementation canadiens ou de la Securities and Exchange Commission (SEC) des États-Unis et d'autres communications. En outre, la haute direction de la Banque peut 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 de la *Private Securities Litigation Reform Act of 1995* des États-Unis et des lois canadiennes sur les valeurs mobilières applicables. Les énoncés prospectifs comprennent, entre autres, des énoncés concernant les objectifs et les cibles de la Banque pour 2008 et par la suite, et ses stratégies pour les atteindre, les perspectives pour les unités fonctionnelles de la Banque, ainsi que le rendement financier prévu de la Banque. Ces énoncés visent à présenter le point de vue de la direction à l'égard de ces enjeux. Les hypothèses économiques à l'égard de chacun de nos secteurs d'exploitation pour 2008 sont décrites dans le rapport annuel 2007 aux rubriques «Perspectives économiques» et «Perspectives et orientation pour 2008», telles qu'elles peuvent être mises à jour dans les rapports trimestriels aux actionnaires déposés ultérieurement. 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 conditionnel. De par leur nature, ces énoncés nous obligent à formuler des hypothèses et sont assujettis à des risques et incertitudes, généraux ou spécifiques, qui peuvent faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux avancés dans les énoncés prospectifs. Certains des facteurs – dont bon nombre sont hors de notre contrôle – qui pourraient entraîner de tels écarts incluent les risques, notamment de crédit, de marché (y compris les marchés des actions et de marchandises), de liquidité, de taux d'intérêt, d'exploitation, de réputation, d'assurance, de stratégie, de change, de réglementation, juridiques et les autres risques présentés dans le rapport annuel 2007 de la Banque et d'autres documents déposés auprès des organismes de réglementation du Canada et auprès de la SEC; 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 monnaies 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; la précision et l'intégralité des informations que la Banque recueille à l'égard des clients et des contreparties; la conception et le lancement de nouveaux produits et services sur le marché; la mise sur pied de nouveaux canaux de distribution et la réalisation de revenus accrus tirés de ces canaux; la capacité de la Banque de mener à bien ses stratégies, y compris ses stratégies d'intégration, de croissance et d'acquisition, ainsi que celles de ses filiales, particulièrement aux États-Unis; 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; la capacité de la Banque de recruter des dirigeants clés et de les maintenir en poste; la dépendance à l'égard de tiers relativement à la fourniture de l'infrastructure nécessaire aux activités de la Banque; le défaut de tiers de se conformer à leurs obligations envers la Banque ou ses sociétés affiliées dans la mesure où ces obligations sont liées au traitement de renseignements personnels; l'évolution de la technologie; l'utilisation inédite de nouvelles technologies dans le but de frauder la Banque ou ses clients; l'élaboration de lois et de règlements, les modifications des lois fiscales; les procédures judiciaires ou réglementaires imprévues; l'incidence néfaste continue des litiges dans le secteur des valeurs mobilières aux États-Unis; les changements imprévus dans les habitudes de consommation et d'épargne des consommateurs; l'adéquation du cadre de gestion des risques de la Banque, y compris le risque que les modèles de gestion des risques de la Banque ne tiennent pas compte de tous les facteurs pertinents; l'incidence possible sur les activités de la Banque des conflits internationaux, du terrorisme ou de catastrophes naturelles comme les séismes; les répercussions de maladies sur les économies locales, nationales ou internationales; et les retombées des perturbations dans les infrastructures publiques comme le transport, les télécommunications, l'électricité ou l'approvisionnement en eau. Une part importante des activités de la Banque consiste à faire des prêts ou à attribuer 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 59 du rapport annuel 2007 de la Banque. Le lecteur doit examiner ces facteurs attentivement avant de prendre des décisions à l'égard de la Banque et ne doit pas se fier indûment aux énoncés prospectifs, étant donné qu'ils pourraient ne pas convenir à d'autres circonstances. 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.