

A photograph of a man with dark hair and a beard, wearing a white t-shirt and a brown apron, smiling while looking at a tablet computer. He is sitting at a wooden table in what appears to be a shop or cafe, with various plants and flowers in the background. A laptop is partially visible on the table to his left.

# Services bancaires aux entreprises au Canada

**Barbara Hooper**  
chef de groupe, Services bancaires aux  
entreprises au Canada

---

8 JUIN 2023

## Mise en garde à l'égard des énoncés prospectifs

De temps à autre, la Banque (comme elle est définie dans le présent document) 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, des représentants de la Banque peuvent formuler verbalement des énoncés prospectifs aux analystes, aux investisseurs, aux médias et à d'autres personnes. Tous ces énoncés sont faits conformément aux dispositions d'exonération et se veulent des énoncés prospectifs aux termes de la législation en valeurs mobilières applicable du Canada et des États-Unis, notamment la loi des États-Unis intitulée *Private Securities Litigation Reform Act of 1995*. Les énoncés prospectifs comprennent, entre autres, les énoncés figurant dans le présent document, dans le rapport de gestion (le « rapport de gestion de 2022 ») du rapport annuel 2022 de la Banque à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques », aux rubriques « Principales priorités pour 2023 » et « Contexte d'exploitation et perspectives » pour les secteurs Services bancaires personnels et commerciaux au Canada, Services de détail aux États-Unis, Gestion de patrimoine et Assurance et Services bancaires de gros, et à la rubrique « Réalisations en 2022 et orientation pour 2023 » pour le secteur Siège social, ainsi que dans d'autres documents précisant les objectifs et les priorités de la Banque pour 2023 et les années suivantes et les stratégies pour les atteindre, le contexte réglementaire dans lequel la Banque exerce ses activités, et le rendement financier attendu de la Banque. Les énoncés prospectifs se reconnaissent habituellement à l'emploi de termes et expressions comme « objectif », « cible », « croire », « prévoir », « anticiper », « avoir l'intention de », « estimer », « planifier » et « pouvoir » et de verbes au futur ou au conditionnel.

De par leur nature, ces énoncés prospectifs obligent la Banque à formuler des hypothèses et sont assujettis à des risques et incertitudes, généraux ou spécifiques. Particulièrement du fait de l'incertitude quant à l'environnement physique et financier, à la conjoncture économique, au climat politique et au cadre réglementaire, ces risques et incertitudes – dont bon nombre sont indépendants de la volonté de la Banque et dont les répercussions peuvent être difficiles à prévoir – peuvent faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux avancés dans les énoncés prospectifs. Les facteurs de risque qui pourraient entraîner, isolément ou collectivement, de tels écarts incluent les risques, notamment, stratégiques, de crédit, de marché (y compris le risque de position sur titres de participation, le risque sur marchandises, le risque de change, le risque de taux d'intérêt et le risque associé aux écarts de taux), d'exploitation (y compris les risques liés à la technologie, à la cybersécurité et à l'infrastructure), de modèle, d'assurance, de liquidité, d'adéquation des fonds propres, ainsi que les risques juridiques, réglementaires et liés à la conduite, d'atteinte à la réputation, environnementaux et sociaux, et les autres risques. Ces facteurs de risque comprennent notamment la conjoncture économique et commerciale dans les régions où la Banque exerce ses activités; le risque géopolitique; le risque d'inflation, d'augmentation des taux d'intérêt et de récession; les répercussions économiques, financières et autres d'une pandémie comme la pandémie de COVID-19; la capacité de la Banque à mettre en œuvre ses stratégies à long terme et ses principales priorités stratégiques à court terme, notamment réaliser des acquisitions et des ventes, fidéliser la clientèle et élaborer des plans stratégiques; les risques liés à la technologie et à la cybersécurité (y compris les cyberattaques, les violations des données et les défaillances technologiques) visant la technologie informatique, Internet, les systèmes d'accès au réseau ou les autres systèmes ou services de communications voix-données de la Banque; le risque de modèle; la fraude à laquelle la Banque est exposée; le défaut de tiers de se conformer à leurs obligations envers la Banque ou ses sociétés affiliées, notamment relativement au traitement et au contrôle de l'information et d'autres risques découlant de l'utilisation par la Banque de fournisseurs de services tiers; l'incidence de la promulgation de nouvelles lois et de nouveaux règlements et de la modification des lois et des règlements actuels ou de leur application, y compris, sans s'y restreindre, les lois fiscales, les lignes directrices en matière d'information sur les fonds propres et les directives réglementaires en matière de liquidité; la surveillance réglementaire et le risque de conformité; la concurrence accrue exercée par les sociétés établies et les nouveaux venus (y compris de la concurrence d'entreprises de technologie financière et autres grands concurrents technologiques); l'évolution des attitudes des consommateurs et des technologies perturbatrices; l'exposition aux litiges et aux affaires réglementaires d'envergure; la capacité de la Banque de recruter, former et maintenir en poste des talents clés; les changements apportés aux notations de crédit de la Banque; les variations des taux de change, des taux d'intérêt, des écarts de taux et du prix des actions; l'augmentation des coûts de financement et de la volatilité des marchés causée par l'illiquidité des marchés et la concurrence pour l'accès au financement; le risque de transition du taux interbancaire offert (IBOR); les estimations comptables critiques et les changements apportés aux normes, politiques et méthodes comptables utilisées par la Banque; les crises d'endettement potentielles et existantes à l'échelle internationale; le risque environnemental et social (y compris les changements climatiques); et l'occurrence d'événements catastrophiques naturels et autres que naturels et les demandes d'indemnisation qui en découlent. La Banque avise le lecteur que la liste qui précède n'est pas une liste exhaustive de tous les facteurs de risque possibles et que d'autres facteurs pourraient également avoir une incidence négative sur les résultats de la Banque. Pour de plus amples renseignements, se reporter à la section « Facteurs de risque et gestion des risques » du rapport de gestion de 2022, telle qu'elle peut être mise à jour dans les rapports aux actionnaires trimestriels déposés par la suite et dans les communiqués (le cas échéant) relatifs à tout événement ou à toute transaction dont il est question aux rubriques « Acquisitions importantes », « Événements importants, événements postérieurs à la date de clôture et acquisitions en cours » ou « Événements importants et postérieurs à la date de clôture » dans le rapport de gestion pertinent, lesquels peuvent être consultés sur le site Web [www.td.com/fr](http://www.td.com/fr). Le lecteur doit examiner ces facteurs attentivement, ainsi que d'autres incertitudes et événements possibles, de même que l'incertitude inhérente aux énoncés prospectifs, avant de prendre des décisions à l'égard de la Banque. Il ne doit pas se fier indûment aux énoncés prospectifs de la Banque.

Les hypothèses économiques importantes étayant les énoncés prospectifs figurant dans le présent document comprennent les suppositions relatives au futur taux de croissance du marché pour les prêts pour entreprises, les dépôts de base et les prêts automobiles de détail au Canada, ainsi que la capacité des Services bancaires aux entreprises au Canada de réussir à attirer et à fidéliser la clientèle et les employés, et à mettre en œuvre avec succès les initiatives de gain de capacité et l'amélioration des processus. D'autres hypothèses importantes sont décrites dans le rapport de gestion de 2022 à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques », aux rubriques « Principales priorités pour 2023 » et « Contexte d'exploitation et perspectives » pour les secteurs Services bancaires personnels et commerciaux au Canada, Services de détail aux États-Unis, Gestion de patrimoine et TD Assurance et Services bancaires de gros; et à la rubrique « Réalisations en 2022 et orientation pour 2023 » pour le secteur Siège social, qui peuvent être mises à jour dans les rapports aux actionnaires trimestriels déposés par la suite. Tout énoncé prospectif contenu dans le présent document 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, les priorités et le rendement financier prévu de la Banque aux dates indiquées et pour les périodes closes à ces dates, et peut ne pas convenir à d'autres fins. La Banque n'effectuera pas de mise à jour de quelque énoncé prospectif, écrit ou verbal, qu'elle peut faire de temps à autre directement ou indirectement, à moins que la législation en valeurs mobilières applicable ne l'exige.

# Services bancaires aux entreprises au Canada : Tirer parti d'une stratégie éprouvée

## Services bancaires aux entreprises au Canada aujourd'hui

---

Banque pour entreprises de premier plan au Canada axée sur le client et favorisant une stratégie locale grâce à des banquiers talentueux et à une expertise approfondie du secteur.

## Services bancaires aux entreprises au Canada demain

---

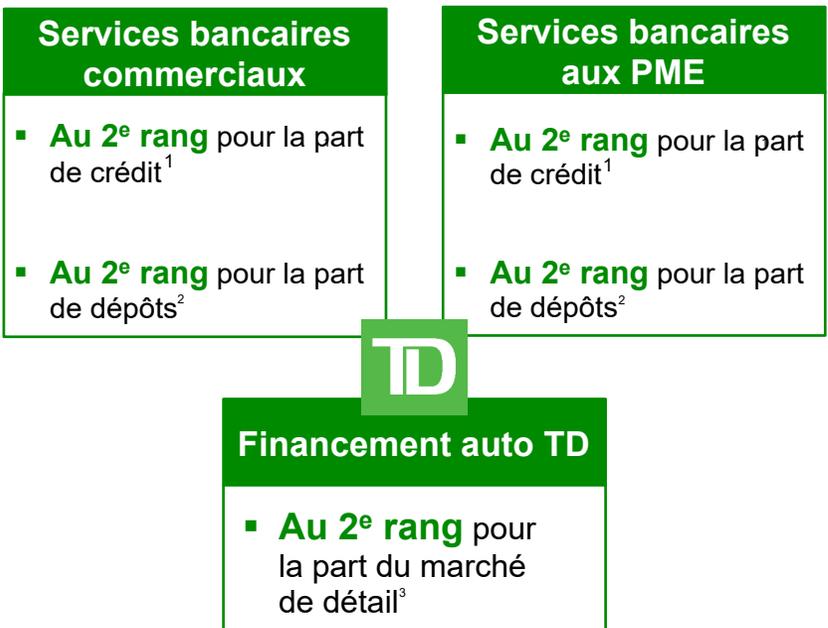
Être une banque pour entreprises axée sur les objectifs avec de meilleurs banquiers pour entreprises ayant la capacité d'offrir l'ensemble des services de la TD et d'accroître sa part de marché.

## Feuille de route stratégique

---

Dépasser nos homologues en favorisant l'envergure et la spécialisation, en modernisant les processus pour améliorer l'efficacité des banquiers et l'expérience client tout en déployant Une seule TD.

# Services bancaires aux entreprises de premier plan au Canada disposant d'une stratégie locale centrée sur le client

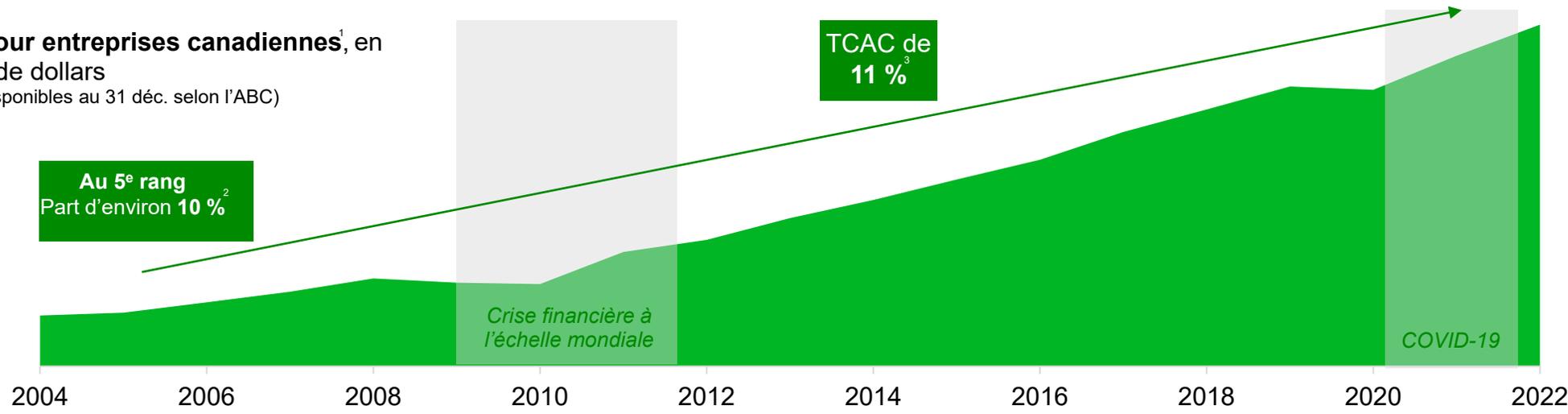


## Aperçu de l'exercice 2022<sup>4</sup>

~1 M	Clients des Services bancaires aux entreprises	~1 M	Clients de détail du secteur auto
102 G\$	Moyenne des prêts pour entreprises	27 G\$	Moyenne des prêts automobiles de détail
168 G\$	Moyenne des dépôts totaux	146 G\$	Moyenne des dépôts de base <sup>6</sup>
5,0 G\$	Produits	7 %	TCAC sur 5 ans <sup>7</sup>
4 pdb	Radiations nettes des prêts pour entreprises	8 pdb	Moyenne sur 5 ans
2,3 G\$	Bénéfices nets après impôts	10 %	TCAC sur 5 ans <sup>7</sup>
29 %	Rendement des capitaux propres <sup>5</sup>	27 %	Moyenne sur 5 ans

# Bilan de la croissance interne et accroissement de notre part de marché tout au long des cycles

**Prêts pour entreprises canadiennes<sup>1</sup>, en milliard de dollars**  
(Soldes disponibles au 31 déc. selon l'ABC)



# Une plateforme qui combine une présence à l'échelle locale avec une envergure et une spécialisation à l'échelle nationale

Des banquiers locaux ayant la capacité d'offrir l'ensemble des services de la TD

Spécialisations sectorielles d'envergure et expertise approfondie

<b>Services bancaires commerciaux</b> 95 G\$ de moy. des prêts 101 G\$ de moy. des dépôts totaux ~2 100 banquiers <sup>2</sup> 67 centres <sup>3</sup>	<b>Services bancaires aux PME</b> 7 G\$ de moy. des prêts 66 G\$ de moy. des dépôts totaux ~725 banquiers <sup>2</sup> Présence en succursale à 100 % Au 1 <sup>er</sup> rang pour les Services bancaires aux PME en ce qui a trait à la satisfaction de la clientèle	<b>Services bancaires automobiles de détail</b> 27 G\$ de moy. des prêts ~6 000 relations indirectes avec les concessionnaires Au 1 <sup>er</sup> rang pour la satisfaction des concessionnaires parmi les prêteurs spécialisés non exclusifs avec crédit de détail (2018-2023) <sup>5</sup>	<b>Auto<sup>6</sup></b> Au 2 <sup>e</sup> rang pour la part des prêts à taux préférentiel Au 1 <sup>er</sup> rang pour les prêts spécialisés Au 1 <sup>er</sup> rang pour les véhicules récréatifs	<b>Immobilier</b> Exposition prudente au risque	<b>Location</b> Parmi les trois premiers fournisseurs de financement direct d'équipement	<b>Agriculture</b> Part de marché de premier ordre avec des spécialistes locaux	<b>Solutions aux commerçants</b> Une offre bancaire unique au Canada	<b>Divers segments</b> Une présence de premier plan
--	--	---	---	--	---	--	---	--

**Gamme complète de produits et de services**

Comptes de dépôt	Gestion de trésorerie	Prêts et baux	Une seule TD Financement commercial, opérations de change, outils d'atténuation des risques	Cartes de crédit Affaires Assurance pour petites entreprises Commercialisée et distribuée par TD Assurance seulement	Conseils (y compris la planification de la succession)
------------------	-----------------------	---------------	--	--	--

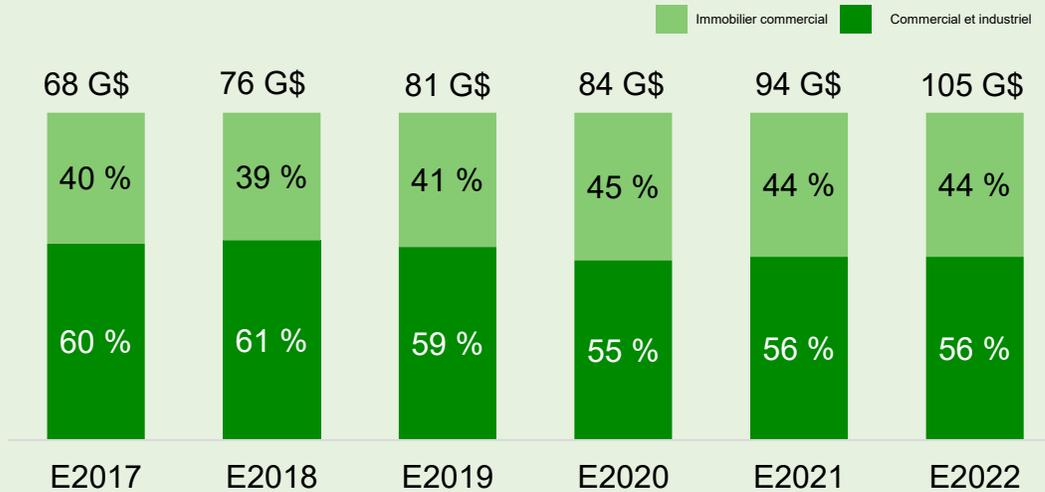
**Livraison omnicanale**

Distribution physique à l'échelle nationale appuyée par un ensemble de fonctionnalités de vente à distance et de service

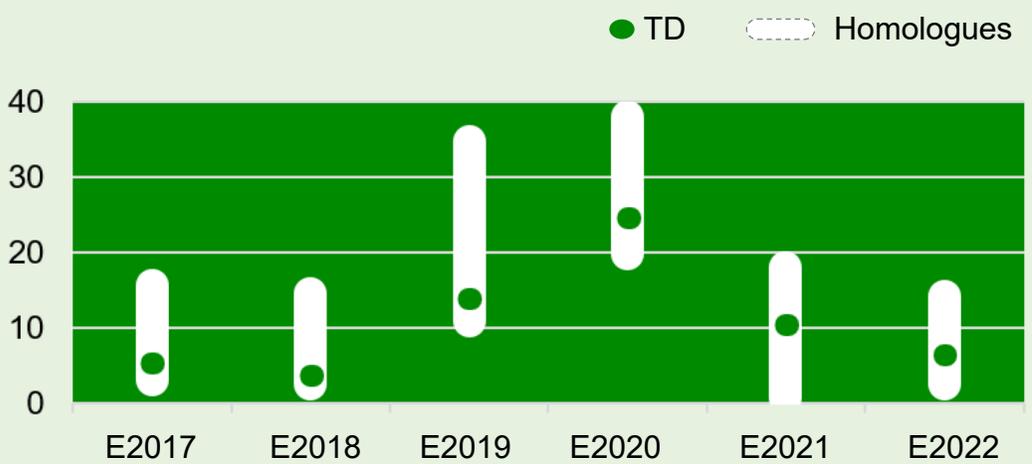
# Solide gestion des risques tout au long des cycles

- Portefeuille de prêts diversifié parmi les secteurs
- Banquiers locaux qui ont une expertise approfondie en matière de crédit
- Souscription cohérente tout au long des cycles
- Évaluation exhaustive des risques liés aux pays, au secteur, à l'emprunteur et à la contrepartie, ainsi que des concentrations du portefeuille
- Planification prudente de scénarios économiques prospectifs, simulations de crise et provisions

## Composition des prêts<sup>1</sup>



## PPC pour prêts douteux, pdb<sup>2</sup>

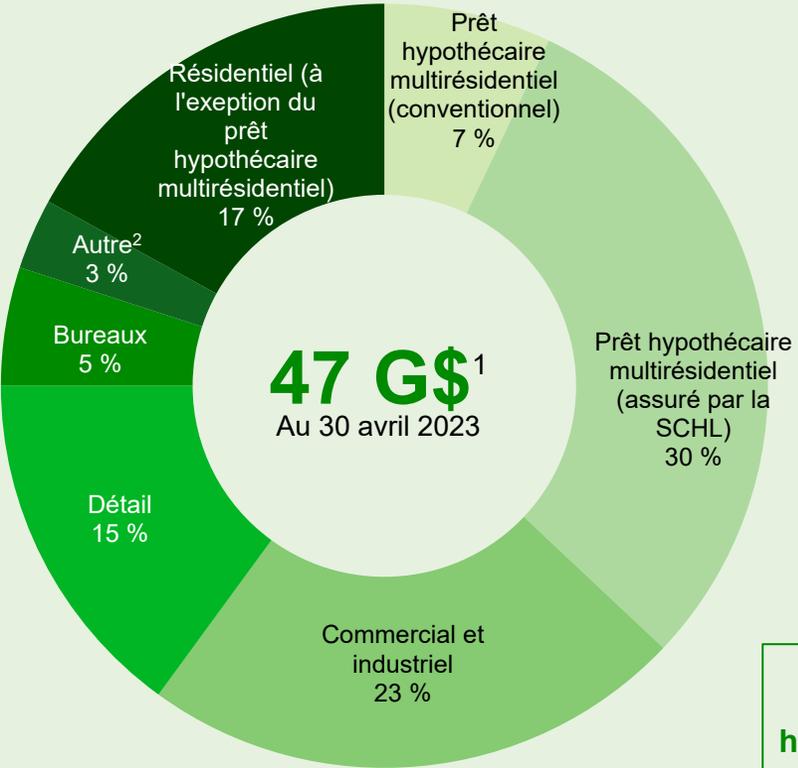


# Expertise dans la constitution d'un portefeuille immobilier équilibré et solide

- Résilience tout au long de la pandémie
- Le portefeuille est bien positionné et résilient tout au long des cycles
- La TD met l'accent sur le risque et est stratégiquement orientée vers l'établissement de relations dans des secteurs clés
- Historique de longue date et chef de file en matière de financement hypothécaire résidentiel et de travaux de construction

## Portefeuille des Services immobiliers commerciaux de grande qualité avec peu de pertes sur prêts

**Développement immobilier et financement de travaux de construction**  
27 %



**Prêts hypothécaires commerciaux**  
73 %

# Ambitions de croissance à moyen terme des Services bancaires aux entreprises au Canada

Être une banque pour entreprises au Canada axée sur les objectifs avec de meilleurs banquiers pour entreprises ayant la capacité d'offrir l'ensemble des services de la TD et d'accroître notre part de marché

**150 \$ milliards**  
en prêts pour entreprise<sup>1</sup>

**170 \$ milliards**  
en dépôts de base<sup>2</sup>

**32,5 \$ milliards**  
en prêts automobiles de détail<sup>3</sup>



# Feuille de route stratégique

## Élargir l'envergure et la spécialisation

- Accent mis sur les marchés sous-exploités
- Spécialisation ciblée
- Investissement dans des banquiers locaux

## Moderniser et améliorer l'expérience client et l'expérience banquier

- Simplification des processus
- Investissements constants dans la technologie
- Offre à distance centrée sur le client

## Donner un nouvel élan à Une seule TD

- Présence collaborative sur le marché
- Croissance réciproque des pistes
- Solutions sur mesure pour les clients

### Facteurs de différenciation des Services bancaires aux entreprises au Canada

Marque ayant la plus grande valeur au Canada

Forte orientation vers le client

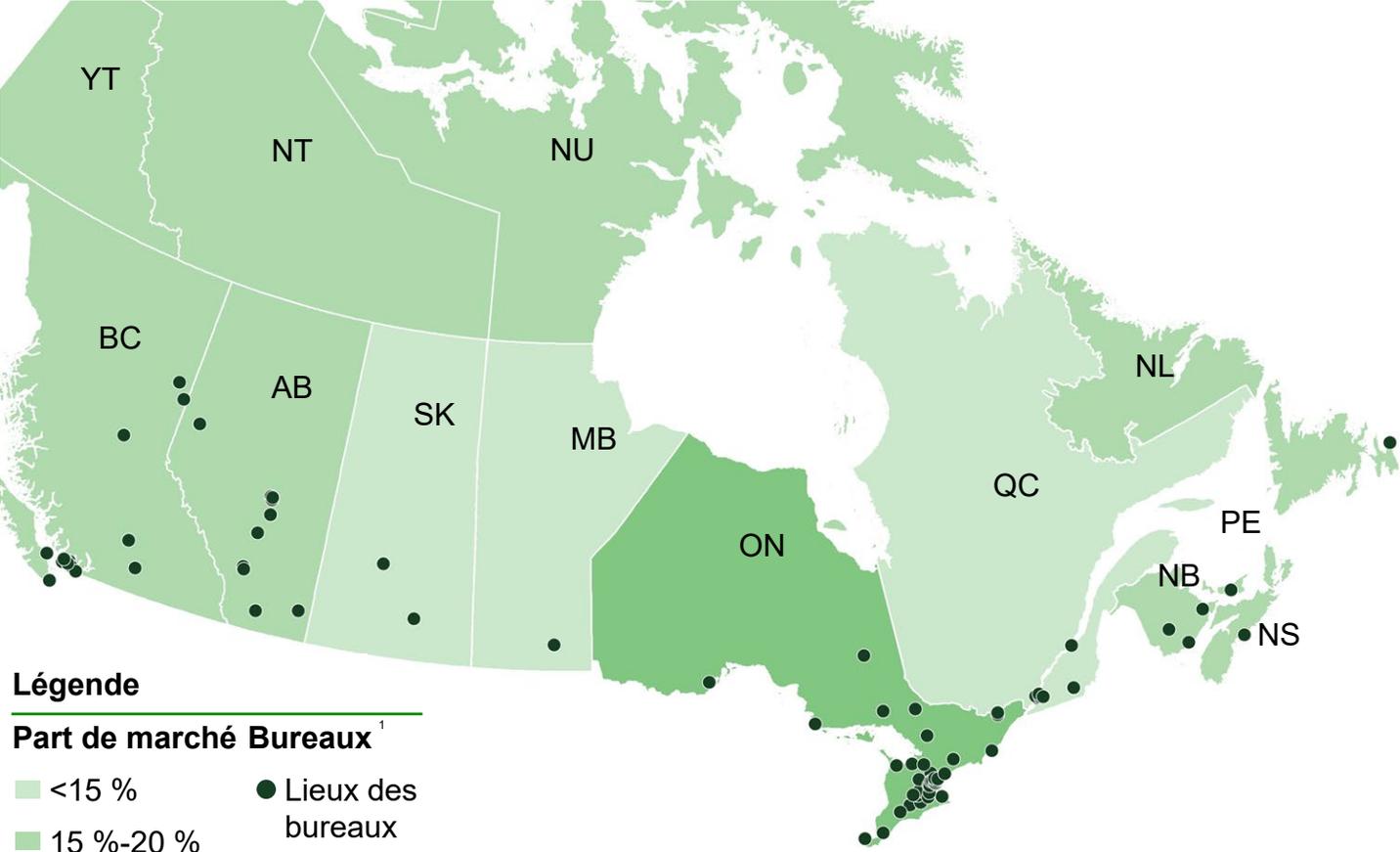
Présence locale et spécialisée

Gestion des risques profondément ancrée

Technologie modernisée, données et analyses

Culture axée sur la collaboration et la réussite

# Continuer de renforcer nos Services bancaires commerciaux



**Légende**

**Part de marché Bureaux <sup>1</sup>**

- <15 %
- 15 %-20 %
- >20 %
- Lieux des bureaux

**Accentuer l'envergure**

- Soutenir la croissance grâce aux capacités créées par les gains de productivité et les investissements dans des banquiers locaux ayant le pouvoir d'agir

**Élargir la portée**

- Accélérer la croissance dans les secteurs et les régions sous-représentés
- Élargir les services bancaires internationaux pour les clients

**Maintenir l'élan**

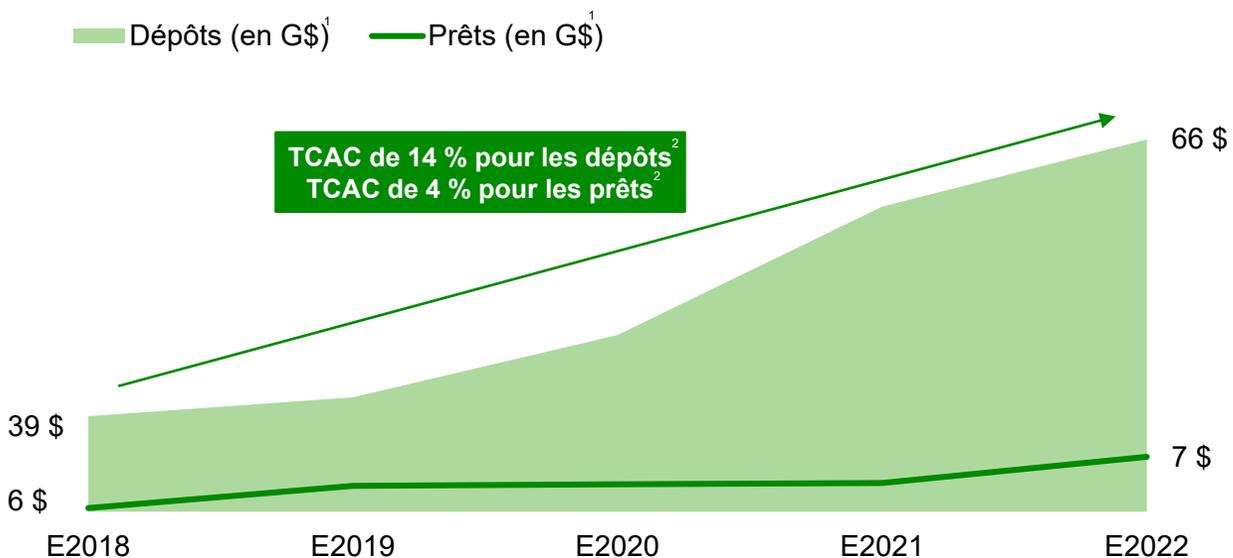
- Rester un partenaire bancaire stable et fiable tout au long des cycles économiques changeants

**Améliorer les produits et les capacités**

- Offrir plus de valeur, de rapidité et d'efficacité grâce à une plateforme bancaire modernisée

# Bâtir une meilleure banque pour PME

## Rendement supérieur maintenu tout au long des cycles



- ✓ Marque de premier plan
- Au 1<sup>er</sup> rang pour la satisfaction de la clientèle<sup>3</sup>
- Partenariat avec le Réseau de succursales
- Conseillers d'affaires de confiance

ENVERGURE ET SPÉCIALISATION

### Croissance grâce à la spécialisation

- Professionnels
- Franchisés
- Segments diversifiés

### Solutions adjacentes

#### Renforcer l'engagement des clients

- Solutions aux commerçants TD
- Gestion de trésorerie
- Cartes de crédit Affaires

MODERNISATION

### Améliorations des canaux

- Intégration entièrement à distance
- Offres de crédit personnalisées

### Catalyseurs de la plateforme

- Plateformes unifiées de vente et de crédit
- Prise de décision automatisée en matière de crédit

# Tirer parti du modèle intégré pour poursuivre la croissance de Financement auto TD

Prêteur automobile de premier plan qui offre une gamme complète de services et qui a de nombreuses réussites à son actif

DÉTAIL	COMMERCIAL
<p>Au 2<sup>e</sup> rang pour la part des prêts automobiles à taux préférentiel; Au 1<sup>er</sup> rang pour les prêts automobiles spécialisés; Au 1<sup>er</sup> rang pour les véhicules récréatifs</p> <p>~1 M de clients auto</p> <p>~6 000 relations indirectes avec les concessionnaires</p> <p>~27 G\$ en prêts<sup>3</sup></p> <p>TCAC du volume de prêts de 4 % sur 5 ans<sup>4</sup></p>	<p>Part d'environ 22 % dans le crédit pour les concessionnaires automobiles<sup>2</sup></p> <p>~1 000 emprunteurs pour véhicules commerciaux</p> <p>~550 clients avec financement des stocks</p> <p>~5 G\$ en prêts<sup>3</sup></p> <p>TCAC du volume de prêts pour financement des stocks autorisé de 8 % sur 5 ans<sup>4</sup></p>

Appli AuVolant TD  
Améliorer l'expérience d'achat de véhicules

Au 1<sup>er</sup> rang pour la satisfaction des concessionnaires parmi les prêteurs spécialisés non exclusifs avec crédit de détail (2018-2023)<sup>5</sup>

### Envergure et spécialisation

- Élargir les canaux d'acquisition en ayant plus de relations avec les concessionnaires, les équipementiers automobiles et les partenaires du marché
- Augmenter la part de marché au Québec et dans les segments de crédit automobile pour PME et des nouveaux arrivants au Canada
- Soutenir la transition continue vers les véhicules électriques

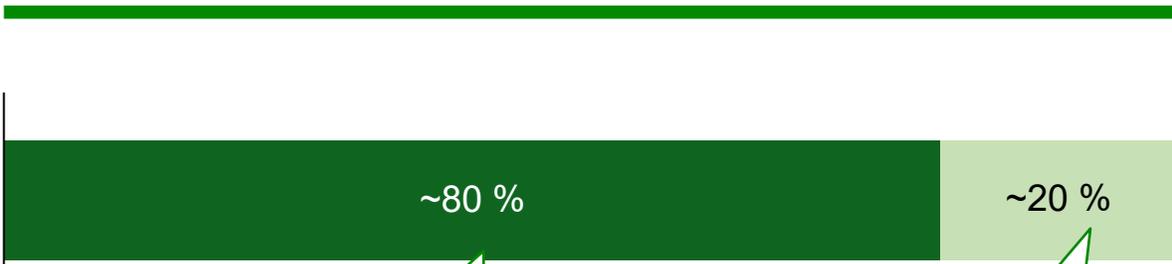
### Modernisation

- Tirer parti des données et de l'information numérique pour outiller les concessionnaires, les équipementiers automobiles et les partenaires du marché
- Mettre en place une infrastructure flexible pour soutenir la croissance des modèles de vente au détail destinés directement aux consommateurs
- Intégrer davantage les consommateurs dans notre écosystème numérique

# Une seule TD : une occasion de croissance importante

Partenariats solides de la Banque et chevauchements avec Une seule TD

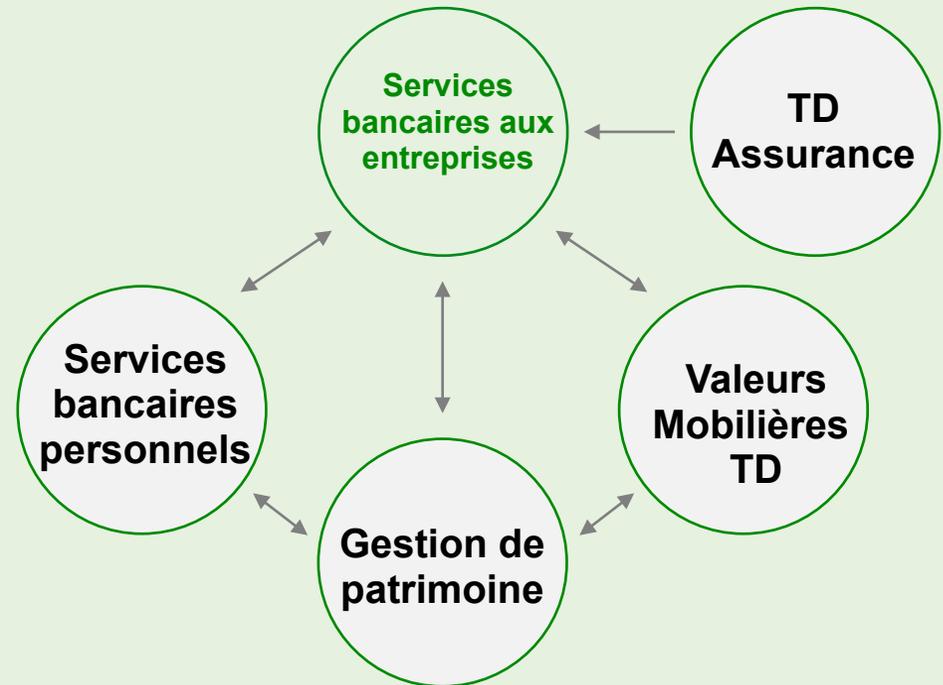
~1 M de clients



**Pourcentage des clients (propriétaires) des Services bancaires aux entreprises au Canada qui font également affaire avec les Services bancaires personnels et Gestion de patrimoine à la TD**

**Pourcentage des clients (propriétaires) des Services bancaires aux entreprises au Canada qui font affaire avec les services bancaires personnels et les services de gestion de patrimoine d'autres institutions financières<sup>1</sup>**

Gagner du terrain grâce à des modèles de couverture conjoints



- ✓ Modèles de couverture conjoints pour les clients
- ✓ Les banquiers privés seront situés dans tous les mêmes centres bancaires commerciaux d'ici l'exercice 2024

# Services bancaires aux entreprises au Canada : Tirer parti d'une stratégie éprouvée

## Services bancaires aux entreprises au Canada aujourd'hui

---

Banque pour entreprises de premier plan au Canada axée sur le client et favorisant une stratégie locale grâce à des banquiers talentueux et à une expertise approfondie du secteur.

## Services bancaires aux entreprises au Canada demain

---

Être une banque pour entreprises axée sur les objectifs avec de meilleurs banquiers pour entreprises ayant la capacité d'offrir l'ensemble des services de la TD et d'accroître sa part de marché.

## Feuille de route stratégique

---

Dépasser nos homologues en favorisant l'envergure et la spécialisation, en modernisant les processus pour améliorer l'efficacité des banquiers et l'expérience client tout en déployant Une seule TD.

# Notes explicatives des diapositives 4-7

## Diapositive 4

Remarque : Tous les classements de parts de marché sont fondés sur les données de l'ABC, au 30 septembre 2022.

1. Les classements des parts de crédit sont fondés sur des tranches de <1 M\$ (Services bancaires aux PME) et de >1 M\$ (Services bancaires commerciaux), et incluent le crédit aux grandes entreprises de Valeurs Mobilières TD.
2. Les classements des parts de dépôt sont fondés sur des tranches de <0,5 M\$ (Services bancaires aux PME) et de >0,5 M\$ (Services bancaires commerciaux), et n'incluent pas les dépôts de Valeurs Mobilières TD.
3. Portefeuille de prêts indirects de Financement auto TD.
4. Toutes les mesures se rapportent aux Services bancaires aux entreprises au Canada de la TD, y compris aux Services bancaires automobiles de détail, à l'exception des radiations nettes, qui excluent les Services bancaires automobiles de détail.
5. Pour en savoir plus sur cette mesure, consulter le glossaire du rapport de gestion de 2022.
6. Les dépôts de base sont définis comme le total des dépôts moins les dépôts à terme.
7. Le TCAC sur 5 ans désigne le taux de croissance annuel composé calculé de 2017 à 2022.

## Diapositive 5

1. Volumes de prêts totaux pour entreprises canadiennes de la TD, tels que déclarés à l'ABC. Ces volumes incluent les prêts accordés par les Services bancaires aux entreprises au Canada (Services bancaires aux PME, Services bancaires commerciaux et Comptes commerciaux nationaux) et les prêts aux grandes entreprises de Valeurs Mobilières TD, et excluent les Services bancaires automobiles de détail.
2. La part de marché de la TD en 2004 est au 31 décembre 2004; la part de marché de la TD en 2022 est au 30 septembre 2022. Source : ABC.
3. Le TCAC désigne le taux de croissance annuel composé calculé de 2004 à 2022.

## Diapositive 6

1. Mesures financières de l'exercice 2022.
2. Les « banquiers » sont définis comme des employés qui occupent des postes en contact avec la clientèle, y compris des postes en gestion des relations et des postes dont les fonctions visent à fournir un soutien direct en matière de gestion, d'analyse ou d'exploitation aux collègues qui occupent des postes en gestion des relations.
3. Comprend 42 Centres bancaires commerciaux, 9 bureaux de l'équipe Comptes commerciaux nationaux, 8 bureaux du Groupe national des services immobiliers, 5 centres des Services aux agriculteurs et 3 bureaux de financement auto (commercial).
4. TD Canada Trust a reçu la plus haute note selon le sondage 2022 de J.D. Power sur la satisfaction de la clientèle des services bancaires aux PME au Canada en ce qui concerne l'expérience des clients auprès de leur institution financière principale. Pour en savoir plus, visitez [jdpower.com/awards](http://jdpower.com/awards).
5. Financement auto TD a reçu la note la plus élevée dans la catégorie des prêteurs non exclusifs avec crédit de détail (2018-2021) et dans la catégorie des prêteurs spécialisés non exclusifs avec crédit de détail (2022-2023) du sondage de J.D. Power sur la satisfaction des concessionnaires à l'égard du financement automobile au Canada. Ce sondage évalue la satisfaction des concessionnaires canadiens à l'égard de leurs prêteurs automobiles. Pour en savoir plus, visitez [jdpower.com/awards](http://jdpower.com/awards).
6. Part pour les prêts automobiles à taux préférentiel, les prêts automobiles spécialisés et les véhicules récréatifs (les véhicules récréatifs incluent les VR, les véhicules de sports motorisés et embarcations) pour 2022 selon Dealertrack Canada.
7. Selon les rapports annuels 2022 des homologues, les présentations des investisseurs et les estimations sont fondées sur les renseignements sur le marché recueillis à l'interne. Les homologues constituent la Banque Royale du Canada, la Banque Canadienne de l'Ouest, la Banque de Montréal, la Banque de Nouvelle-Écosse et la Banque Laurentienne du Canada.
8. La part de marché de la TD est parmi les 3 plus importantes dans le secteur de l'agriculture selon les données de l'ABC, au 30 septembre 2022.

## Diapositive 7

1. Les volumes de prêts sont exprimés sur une base ponctuelle, au 31 octobre 2022, et excluent les Services bancaires automobiles de détail.
2. Provision pour pertes sur créances relative aux prêts douteux des Services commerciaux de la TD (y compris les Services bancaires aux PME et les Services bancaires commerciaux et excluant les cartes de crédit Affaires et les Services bancaires automobiles de détail). Les résultats de l'exercice 2017 étaient fondés sur des normes comptables différentes (l'IFRS 9 a été introduite au T1 de l'exercice 2018). Les homologues constituent la Banque Royale du Canada, la Banque de Montréal, la Banque de Nouvelle-Écosse et la Banque canadienne impériale de commerce. Données des homologues tirées des résultats trimestriels déclarés.

# Notes explicatives des diapositives 8-14

## Diapositive 8

1. Les volumes de prêts sont exprimés sur une base ponctuelle au 30 avril 2023. Remarque : Les expositions aux FPI sont réparties dans les catégories du graphique circulaire. Par exemple, la catégorie « Détail » comprend les FPI de détail.
2. Comprend les lignes de crédit d'exploitation garanties multirésidentielles, le courtage immobilier et les syndicats des copropriétaires.

## Diapositive 9

1. Sur une base ponctuelle. Les prêts pour entreprises excluent l'exposition aux prêts automobiles de détail de Financement auto TD.
2. Sur une base ponctuelle. Les dépôts de base sont définis comme le total des dépôts moins les dépôts à terme.
3. Sur une base ponctuelle.

## Diapositive 10

1. Le Groupe Banque TD a été classé au premier rang des marques de grande valeur au Canada dans le rapport annuel 2023 de Brand Finance.

## Diapositive 11

1. Part du marché pour le crédit de la TD au 30 septembre 2022, qui inclut les Services bancaires aux entreprises au Canada et Valeurs Mobilières TD, et qui exclut les Services bancaires automobiles de détail, selon les données de l'ABC.

## Diapositive 12

1. Les dépôts et les prêts sont des volumes moyens annuels.
2. Le TCAC désigne le taux de croissance annuel composé calculé de 2018 à 2022.
3. TD Canada Trust a reçu la plus haute note selon le sondage 2022 de J.D. Power sur la satisfaction de la clientèle des services bancaires aux PME au Canada en ce qui concerne l'expérience des clients auprès de leur institution financière principale. Pour en savoir plus, visitez [jdpower.com/awards](http://jdpower.com/awards).

## Diapositive 13

1. Part pour les prêts automobiles à taux préférentiel, les prêts automobiles spécialisés et les véhicules récréatifs (les véhicules récréatifs incluent les VR, les véhicules de sports motorisés et embarcations) pour 2022 selon Dealertrack Canada.
2. Part de marché de la TD pour les concessionnaires de véhicules neufs (code CTI 6311) au 30 septembre 2022, selon les données de l'ABC. À noter que les données de l'ABC excluent les prêteurs et les banques qui ne produisent pas de rapports.
3. Moyenne annuelle des volumes au 31 octobre 2022. Les Services bancaires commerciaux incluent tous les prêts automobiles commerciales de la TD. Remarque : Les volumes ont augmenté pour atteindre environ 6,7 G\$ en avril 2023.
4. Le TCAC sur 5 ans désigne le taux de croissance annuel composé calculé de 2017 à 2022.
5. Financement auto TD a reçu la note la plus élevée dans la catégorie des prêteurs non exclusifs avec crédit de détail (2018-2021) et dans la catégorie des prêteurs spécialisés non exclusifs avec crédit de détail (2022-2023) du sondage de J.D. Power sur la satisfaction des concessionnaires à l'égard du financement automobile au Canada. Ce sondage évalue la satisfaction des concessionnaires canadiens à l'égard de leurs prêteurs automobiles. Pour en savoir plus, visitez [jdpower.com/awards](http://jdpower.com/awards).

## Diapositive 14

1. Chiffres de l'exercice 2022. Chevauchements basés sur les relations des Services bancaires aux entreprises au Canada et de Gestion de patrimoine pour les propriétaires d'entreprises qui détiennent au moins 25 % d'une entreprise. La relation n'est comptée qu'une seule fois même si plusieurs propriétaires d'une entreprise donnée ont plus d'une relation avec un segment.