

# PRÉSENTATION DU GROUPE FINANCIER BANQUE TD À L'OCCASION DU DÉJEUNER-CAUSERIE DE DESJARDINS À L'INTENTION DES INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS LE 21 OCTOBRE 2010

## LIMITATION DE RESPONSABILITÉ

---

LES RENSEIGNEMENTS CONTENUS DANS LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION SONT UNE REPRÉSENTATION TEXTUELLE DE LA PRÉSENTATION DONNÉE PAR LA BANQUE TD (LA « BANQUE ») À L'OCCASION DU DÉJEUNER-CAUSERIE DE DESJARDINS À L'INTENTION DES INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS. BIEN QUE DES EFFORTS SOIENT FAITS POUR FOURNIR UNE TRANSCRIPTION FIDÈLE, DES ERREURS, DES OMISSIONS OU DES IMPRÉCISIONS IMPORTANTES PEUVENT S'ÊTRE GLISSÉES LORS DE LA TRANSMISSION DE LA SUBSTANCE DE LA PRÉSENTATION. EN AUCUN CAS LA BANQUE N'ASSUME DE RESPONSABILITÉ À L'ÉGARD DE DÉCISIONS DE PLACEMENTS OU D'AUTRES DÉCISIONS PRISES EN FONCTION DES RENSEIGNEMENTS FOURNIS SUR SON SITE WEB OU DANS LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION. LES UTILISATEURS SONT INVITÉS À PRENDRE CONNAISSANCE DE LA WEBÉMISSION EN TANT QUE TELLE, AINSI QUE DES DÉPÔTS OBLIGATOIRES DE LA BANQUE, AVANT DE PRENDRE DES DÉCISIONS DE PLACEMENTS OU D'AUTRES DÉCISIONS.

## RENSEIGNEMENTS 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 règles 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 cibles 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, généraux ou spécifiques. Particulièrement à la lumière du contexte financier, économique et réglementaire actuel, de tels risques et incertitudes – dont bon nombre sont indépendants de notre volonté 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. Certains des facteurs incluent les risques, notamment de crédit, de marché (y compris les marchés des actions, des marchandises, des changes et des instruments à 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 du rapport annuel de 2009 de la Banque. Parmi les autres facteurs de risque, mentionnons l'incidence des récentes modifications législatives aux États-Unis, comme il est mentionné à la rubrique « Événements importants en 2010 » de la section « Notre rendement » du communiqué aux actionnaires pour le troisième trimestre de 2010; 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 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 de plus amples renseignements, se reporter à la section intitulée « Facteurs de risque et gestion des risques » débutant à la page 65 du rapport annuel de 2009 de la Banque. Le lecteur doit examiner ces facteurs attentivement, ainsi que d'autres incertitudes et événements potentiels, et 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 communiqué aux actionnaires pour le troisième trimestre de 2010, ainsi qu'aux rubriques « Perspectives et orientation pour 2010 » pour chacun des secteurs d'exploitation, telles qu'elles sont mises à jour dans le communiqué aux actionnaires pour le troisième trimestre de 2010 sous les rubriques « Perspectives », et pour le secteur Siège social dans le communiqué sous la rubrique « Perspectives ».

Tout énoncé prospectif contenu dans le présent document représente l'opinion de la direction uniquement à la date des présentes 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.

## **PARTICIPANTS INSTITUTIONNELS**

### **Ed Clark**

Président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD

### **Michael Goldberg**

Analyste, Valeurs mobilières Desjardins

## **PARTICIPANTS À LA PÉRIODE DE QUESTIONS**

### **Maria Berlettano**

Analyste, J. Zechner Associates

### **Jill MacRae**

Analyste, J. Zechner Associates

### **Richard Fisher**

Analyste, AGF

### **Julian Pope**

Analyste, Valeurs mobilières Desjardins

### **Mamta Kohli**

Analyste, Pictou Mahoney

## PRÉSENTATION

---

### **Michael Goldberg, analyste, Valeurs mobilières Desjardins**

Je m'appelle Michael Goldberg et je suis analyste, Services financiers à Valeurs mobilières Desjardins. Mes partenaires et moi sommes heureux de vous accueillir en personne et en ligne à notre rencontre d'aujourd'hui avec Ed Clark, président et chef de la direction du Groupe Financier Banque TD.

Le format de la rencontre d'aujourd'hui sera le suivant. D'abord, M. Clark fera une très brève mise à jour de La Banque TD. Ensuite, M. Clark et moi nous entretiendrons de façon informelle autour de questions d'intérêt général, après quoi nous vous inviterons à poser des questions. Nous finirons vers 14 h.

En préparant la rencontre, j'ai relu les notes que j'avais prises au dernier entretien que nous avons eu avec M. Clark il y a presque deux ans jour pour jour. J'avais alors terminé ma présentation en posant plusieurs questions, dont celle-ci : « Qu'est-ce qui va arrêter la chute des prix des maisons et de l'emploi aux États-Unis? Jusqu'où descendront-ils, et pendant combien de temps? »

Eh bien, nous voici deux ans plus tard. Nous avons survécu à la crise financière. De nouvelles règles ont fait leur apparition en vue d'améliorer la quantité et la qualité du capital des banques, mais l'habitation et l'emploi aux États-Unis sont encore des sujets d'inquiétude et continuent à miner les perspectives du secteur bancaire. Je suis sûr que les commentaires de M. Clark jetteront un éclairage précieux sur ces questions.

Je laisse donc le micro à M. Ed Clark, et nous commençons.

---

### **Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

D'accord. Eh bien, je ne voudrais pas gâcher la journée, mais je ne suis pas sûr d'en savoir plus sur ces questions que certains membres de l'auditoire. Je serai bref, parce qu'on me ferait prendre le chemin de la prison si je vous disais quoi que ce soit de plus que ce que je vous ai dit à la fin du -- trimestre, à la téléconférence avec les analystes. De toute façon, je dirais que nos perspectives ou notre vision du monde n'ont pas tellement changé.

Nous sommes, selon moi, dans une phase où, l'an dernier, les choses sont allées étonnement bien pour nous. Et donc, nous... si vous vous rappelez ce que nous avons dit aux gens cette année-là par rapport à ce qui est effectivement arrivé, de façon générale, les choses se sont révélées beaucoup plus positives que nous l'avions prévu.

Je ne pense pas que ce soit seulement une affirmation de notre personnalité de notre part, mais je suppose que ce qui se passe, c'est que le marché de l'habitation continue à se raffermir au Canada. Je crois que nous avons réussi à prendre une part de marché plus importante que nous l'avions prévu, aussi bien au nord qu'au sud de la frontière. Alors, la réaction de la concurrence a été différente de ce que nous avions escompté.

Les provisions pour pertes sur créances se sont améliorées plus vite que nous l'avions cru. Je dirais donc que... et notre secteur de courtage en valeurs mobilières a produit des bénéfices meilleurs que prévu. Même si nous étions les premiers à dire que nos résultats allaient se normaliser, le retour à la normale a été plus long que prévu. Alors, nous terminons une année marquée par plusieurs bonnes surprises.

Pour ce qui est de l'an prochain, au risque d'avoir l'air rabat-joie – eh bien – je dirais qu'il y a beaucoup de... les vents contraires sont plus évidents. Et donc, je crois... je ne vois pas... notre secteur de courtage en valeurs mobilières, je crois que les résultats sont revenus à une fourchette plus normale. Je ne pense pas qu'ils puissent monter beaucoup. Je crois qu'il est fort possible que nous ayons à naviguer sur des marchés des capitaux assez houleux l'an prochain.

L'humeur économique est manifestement à la baisse, et les taux d'intérêt sont évidemment plus bas. Comme je le dis toujours, les taux d'intérêt bas représentent notre principal risque d'affaires. Quand vous accumulez des dépôts, cela représente un risque important. Ce sont donc des événements qui nous sont défavorables.

Les provisions pour pertes sur créances semblent continuer à s'améliorer, ce qui est, selon moi, un bon vent arrière pour nous dans tous nos secteurs d'activité. Et je dis toujours aux gens que nous sommes une entreprise de bilan qui produit un état des résultats, contrairement à la plupart des entreprises, qui sont des entreprises d'état des résultats qui produisent un bilan.

Alors, les perspectives sont déjà passablement perceptibles pour 2011. Et nous sommes... nous nous concentrons moins sur l'immédiat. Si vous me demandez sur quoi se concentre mon équipe de direction aujourd'hui, je vous répondrais sur 2012, et pas sur 2011. Il y a bien certaines choses que nous pouvons faire, mais une grande partie des forces sont déjà en place pour 2011.

La question est : « Que se passera-t-il en 2012, et comment nous préparer à ce qui s'en vient? » Je crois qu'on doit s'attendre à un ralentissement de la croissance des revenus pendant un certain temps au Canada, les perspectives étant évidemment pires aux États-Unis en raison des modifications réglementaires qui sont défavorables et non favorables à la croissance des revenus.

Malgré cela, nous avons dit au marché, quand j'ai été nommé à ce poste, que nous pourrions produire... que nous pourrions bâtir une banque qui n'exploserait pas tous les cinq à sept ans, ce qui semble être devenu la tendance dans le secteur bancaire. Et qui peut... de façon continue, faire croître le bénéfice par action dans une fourchette de 7 % à 10 % par année. Nous ne voyons aucune raison de modifier cette vision, malgré les vents contraires que j'ai évoqués, parce que nous sommes justement payés pour affronter ces vents contraires.

Je crois que je vais m'arrêter ici.

## QUESTIONS ET RÉPONSES

---

### **Michael Goldberg, analyste, Valeurs mobilières Desjardins**

J'aimerais peut-être commencer par une question qui fait suite à ce que vous disiez. Il m'a semblé pendant longtemps qu'il y avait un lien entre l'attention que porte La Banque TD à des secteurs d'activité plus stables par rapport à un secteur plus volatil comme les marchés des capitaux, et votre politique sur les dividendes.

Ce lien existe-t-il effectivement et, si oui, pourriez-vous parler du lien entre votre objectif de croissance – croissance par la stabilité des bénéfices – par opposition à des sources de bénéfices moins stables?

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Oui. Je dirais que le lien normal que vous pouvez avoir, c'est que, si vous avez des bénéfices stables, vous pouvez vous permettre d'avoir un ratio dividendes/bénéfice est plus élevé, et vous êtes plus confiant ou vous prévoyez une croissance des bénéfices avec plus de certitude.

Je dirais que ce n'est pas... nous voyons les choses autrement. Je crois que, comme nous voyons les choses, nous pensons que nous pouvons... nous avons démontré que nous pouvions croître plus vite que nos concurrents.

Alors, pour notre politique sur les dividendes, nous déterminons le taux de croissance que nous pensons pouvoir obtenir, la façon dont nous allons nous autofinancer, parce que nous ne pensons pas que nous devrions émettre des actions pour financer notre croissance interne, et donc le ratio dividendes/bénéfice se conforme au taux de croissance brute plus élevé.

Cela explique pourquoi nous avons un ratio dividendes/bénéfice généralement inférieur à d'autres, parce que, selon moi, ils se disent qu'ils n'ont pas les mêmes perspectives de croissance et qu'ils peuvent donc se permettre d'avoir un ratio dividendes/bénéfice plus élevé et de générer des fonds propres à l'interne. C'est ainsi que nous voyons les choses.

Et puis, l'opinion à laquelle nous arrivons... je considère les dividendes comme une obligation, et je veux donc m'assurer de pouvoir l'honorer. Alors, je regarde la situation et je me demande : « Qu'est-ce qui est un taux de croissance durable des bénéfices et quel est le ratio dividendes/bénéfice correspondant? » Si mes bénéfices augmentent, alors je devrais aussi augmenter mes dividendes.

Et, du fait de notre croissance rapide sur un long cycle, je dirais que vous recevrez plus de dividendes de nous que d'une entreprise à croissance lente mais à ratio dividendes/bénéfice élevé, parce que, sur le long terme, la croissance surpasse un ratio dividendes/bénéfice élevé.

Notre attitude consiste à... ce que nous avons dit au marché à la fin du premier trimestre, c'est que nous allions déterminer ce qui nous semblait un taux de croissance durable des bénéfices et établir le ratio dividendes/bénéfice en conséquence. Vous pouvez... nous étudierons cela et nous nous appuyerons évidemment beaucoup sur notre politique.

---

**Michael Goldberg, analyste, Valeurs mobilières Desjardins**

Dans ma présentation, j'ai parlé du marché de l'habitation et de l'emploi aux États-Unis, deux éléments qui demeurent défavorables. J'aimerais vous entendre à ce sujet. À quoi peut-on s'attendre dans l'avenir, selon vous, et comment La Banque TD s'adapte-t-elle à ce contexte?

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Oui. Dans notre cas particulier, je dirais que la crise de l'habitation aux États-Unis continue de présenter plus de possibilités que de problèmes. Nous n'avons pas de problème de saisies hypothécaires. Les prêts hypothécaires que nous accordons, ceux que nous avons dans notre bilan, nous les administrons nous-mêmes, ce qui fait que nous n'avons pas ce genre de problème.

Les bouleversements qui ont secoué le marché hypothécaire nous ont permis d'élargir rapidement notre portefeuille hypothécaire à de meilleurs taux, avec des emprunteurs ayant des cotes FICO plus élevées que ce que le marché permet probablement.

Alors, comme vous le savez, nous avons un déséquilibre actif-passif aux États-Unis. Nous avons beaucoup plus de dépôts que d'actifs. À long terme, nous voulons éliminer cet écart, mais nous sommes très prudents, pour éviter de nous tirer dans le pied. Mais nous regardons notre produit hypothécaire et nous disons : « Nous pouvons avoir des cotes FICO assez élevées, une assez bonne sécurité en termes de provisions et d'assez bons écarts. » Nous faisons donc croire ce portefeuille et en sommes très satisfaits.

Alors, pour le moment, l'effet immédiat est positif pour nous, mais l'effet général est préoccupant. Ce n'est pas qu'il ne sera pas positif pour nous. C'est difficile à dire... les États-Unis doivent évidemment régler le problème hypothécaire. Le marché de l'habitation reste une énorme offre excédentaire dans l'économie.

Je crois qu'il est irréaliste de penser que les États-Unis pourront absorber cette offre excédentaire en moins de cinq ans. Et encore, c'est si vous êtes chanceux, parce que ce pourrait être plus long... Cela veut dire qu'il faut intégrer dans ses perspectives de croissance économique l'idée qu'il n'y aura pas de reprise spectaculaire aux États-Unis.

L'offre excédentaire est telle que – d'après moi, la croissance va tourner au ralenti, et c'est évidemment l'effet macroéconomique négatif que nous ressentons.

---

**Michael Goldberg, analyste, Valeurs mobilières Desjardins**

Et que penser de la situation au Canada? Je suppose que vous diriez que les conditions sont différentes, mais les taux hypothécaires sont à des bas historiques. Et comme nous en parlions à la table tout à l'heure, les taux vont finir par remonter. Est-ce que cela représente un autre vent contraire au Canada?

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Eh bien, nous pensons que le marché canadien de l'habitation ralentit. Je veux dire, c'est intéressant, il y a des preuves anecdotiques. Certains diront que ce n'est pas vrai, mais je dirais que nos données indiquent que ça l'est, et que nous avons connu une sorte de mini-boum dans l'habitation au Canada pendant deux ans.

De toute évidence, il est fini. Et je crois que Services économiques TD vient d'ailleurs de publier un rapport qui dit que, comme institution, nous sommes inquiets du taux d'endettement des ménages par rapport à leur revenu, qui a augmenté au point de rejoindre le taux américain. Alors, on se demande vraiment si, comme pays... jusqu'où laisserons-nous les choses aller? C'est donc une inquiétude largement partagée.

Je le répète, nous ne sommes pas inquiets au sens où nous avons une série de pertes sur créances latentes dans le domaine hypothécaire. Ce n'est pas le cas. Comme vous le savez, environ 65 % de nos prêts sont assurés, et nous avons toujours été très attentifs à nos normes. Nous voyons le problème autrement. Nous nous inquiétons davantage de l'emprunteur qui a une hypothèque à rapport élevé, même si elle est assurée, et qui a des dettes de cartes de crédit ou de prêt auto, et de la réaction en chaîne que cela peut provoquer, ce genre de choses.

Mais, encore une fois, ce n'est pas ce que nous voyons dans nos portefeuilles. Nous n'avons pas ce genre de problème. Mais je crois que le principal effet, c'est que le boum de l'habitation a été une source de vigueur pour l'économie canadienne, et, dans un monde idéal, on aurait espéré, maintenant qu'elle commence à ralentir, que les États-Unis auraient repris du poil de la bête. Je crois que c'est ce que les gens espéraient.

De cette façon, vous avez une demande d'exportation qui augmente au moment où la demande finale intérieure diminue. Je crois que nous sommes maintenant devant la perspective que la demande intérieure diminue, mais sans que la demande d'exportation n'augmente, le tout avec un dollar fort, aggravant encore [inaudible].

Alors, je crois que ce sont ces questions macroéconomiques générales qui sont préoccupantes. Vous pouvez dépasser vos concurrents, mais si vous êtes dans un marché à croissance lente, vous allez quand même croître plus lentement que si vous étiez dans un... Il vaut mieux perdre une part de marché dans un marché à croissance rapide que d'élargir sa part dans un marché à croissance lente, en termes de résultats.

---

**Michael Goldberg, analyste, Valeurs mobilières Desjardins**

Êtes-vous plus pessimiste quant aux perspectives?

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Je dirais que... je ne crois pas être plus pessimiste que je l'étais – disons – à la fin du trimestre. Mais au dernier trimestre, je disais sans équivoque que étions plus pessimistes que nous l'étions six mois plus tôt.

Difficile de nier le fait que... il suffit de regarder... prenez seulement les bons du Trésor à cinq ans. Si vous m'aviez dit il y a un an que les taux des bons du Trésor à cinq ans atteindraient 110 points de base, je vous aurais répondu que vous étiez fou; or, le fou, c'est moi.

Alors, je crois que cela veut dire quelque chose. Il y a clairement un élément qui fait que le marché hypothécaire n'est peut-être pas un aussi bon indicateur qu'il l'était dans le passé, parce qu'il est énormément influencé par les gouvernements, et pas seulement la Réserve fédérale américaine, mais dans cette guerre des monnaies qui fait rage ici. Chaque gouvernement essaie de jouer... d'acheter les titres de l'autre pour...

Et, donc, je crois que le marché n'est plus un aussi bon indicateur, mais, de façon générale, vous regardez du côté des marchés hypothécaires pour prévoir ce qui va se passer dans le monde, et ce qu'ils disent en ce moment, c'est que l'économie américaine va tourner au ralenti pendant cinq ans. Ils disent... et ils sont plus pessimistes maintenant qu'il y a un an.

---

**Michael Goldberg, analyste, Valeurs mobilières Desjardins**

J'aimerais changer de sujet un instant. Supposons qu'un ratio de l'avoir réel en actions ordinaires de 8 % soit un ratio adéquat, j'ai récemment estimé que La Banque TD avait un excédent de 3,4 milliards de dollars au-dessus de ce taux...

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Passez le mot, d'accord?

---

**Michael Goldberg, analyste, Valeurs mobilières Desjardins**

... soit environ 22 % au-dessus de ce niveau, et d'ici la fin de 2012, cet excédent devrait atteindre, selon mes prévisions, près de 10 milliards de dollars. Vous seriez donc 57 % au-dessus de ce niveau de 8 %. Alors, comment justifiez-vous tous ces capitaux excédentaires? Prévoyez-vous que les pressions vont s'intensifier?



Mais, d'abord, pensez-vous que c'est ce qui va arriver? Pensez-vous que les pressions vont s'intensifier? Et que ferez-vous avec ces capitaux excédentaires?

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Pourquoi je ne vous le dirais pas tout de suite, plutôt que d'attendre? Je crois que, premièrement, tous les chefs de direction des banques ont beaucoup de mal à répondre à cette question, et je ne sais pas quelle est la bonne chose d'un point de vue moral.

Nous n'avons pas tous les éléments... Nous avons bien une petite idée, mais nous ne savons pas exactement ce que ces règles signifieront réellement pour nous. Alors, je crois que tout le monde est nerveux. Et nous avons dit : Comment agissons-nous de façon coordonnée pour dire au marché ce que signifient au juste ces règles? Nous ne voulons certainement pas parler avant de connaître la teneur réelle des règles, pour ensuite devoir revenir et...

Dans un sens, il y a beaucoup d'incertitude sur le marché à l'égard de ces règles, mais, au moins, nous n'avons pas créé de fausses certitudes. Il y a encore des questions importantes en suspens sur ce que seront les réelles exigences en matière de fonds propres, qui seront, espérons-le... Nous espérons que le G20 répondra à ces questions, mais, selon certaines déclarations, cela pourrait même être plus long que le G20.

Je vous donne un exemple... Nous avons notre avis sur ce qui devrait arriver ici, et ce n'est pas nécessairement l'opinion la plus répandue. Sommes-nous une banque systématiquement importante dans le monde? D'après moi, non. Il n'y a rien dans ma stratégie qui aille dans ce sens. Alors, je me dis, voilà une belle discussion théorique, mais rien ne dit que cela n'aura pas d'effet sur nous.

Et je ne connais pas la réponse, et personne ne peut me donner de garantie quant à savoir – personne ne sait parce que le débat est toujours en cours et que les chiffres qui sont évoqués sont assez énormes.

Mais, même là, lorsque vous connaissez enfin les règles, lorsque vous pensez connaître les règles, il reste mille et un détails à définir. D'abord, quelle sera l'incidence et puis – ce qui est tout aussi important – comment allez-vous gérer cette incidence? Parce que, nous n'arrêtons pas de le dire aux organismes de réglementation : « Ne pensez pas que nous n'allons rien faire! »

Nous sommes motivés par le profit économique. Je suis obsédé par le profit économique. Et si je ne fais pas de profit économique avec un produit, nous allons poser des questions. Et si je vois qu'on ne peut pas modifier son prix de façon durable pour réaliser un profit économique, alors nous allons soit... nous allons nous retirer de ce produit. Alors, nous devons pouvoir changer le prix, ou bien nous nous retirerons du produit.

Alors, cela va prendre un certain temps. Encore une fois, ce que j'ai dit, c'est que j'espère que d'ici la fin du premier trimestre nous pourrions déterminer collectivement quels seront les renseignements à fournir et comment nous allons composer avec la situation, mais cela reste une donnée inconnue.

Je crois qu'il n'y a pas de doute. Nous avons vu certains des renseignements publiés par d'autres institutions – les braves! – et, donc, il n'y a pas de doute que nous allons vers une augmentation notable des fonds propres des courtiers en valeurs mobilières, de façon générale.

Dans notre cas, nous avons toujours maintenu un niveau de fonds propres plus élevé dans notre courtier que le demandaient les exigences sur les fonds propres réglementaires, parce que nous ne pensions pas... toute notre philosophie reposait sur... c'est une mauvaise réglementation qui nous a menés là, et ces règles étaient ridicules, et nous n'allions pas exploiter notre entreprise de courtage sur cette base.



Alors, nous lui avons affecté beaucoup plus de fonds propres. Nous lui avons affecté des primes de liquidité et lui avons fait acheter une variété d'options. Alors, c'est ainsi que nous exploitons notre entreprise de courtage, mais il y aura quand même des effets sur nos activités de courtage en lien avec ces règles. Nous devons certainement augmenter le niveau des fonds propres de notre entreprise de courtage. Nous ne savons pas jusqu'à quel point, mais ce sera moins que d'autres, en partie parce que nous avons moins d'actifs avec risque de négociation que d'autres et en partie aussi parce que nous avons déjà affecté beaucoup plus de fonds propres à notre courtier.

D'un autre côté, il ne fait pas de doute qu'il y aura un effet sur nos services bancaires commerciaux, où le gouvernement est en train de hausser considérablement le montant de fonds propres qu'il faut maintenir pour avoir un prêt à la petite entreprise ou un prêt commercial. Nous devons donc déterminer ce que nous ferons à ce sujet.

Vous allez peut-être trouver que je fais de grands détours. J'aimerais pouvoir être plus clair, mais je ne peux pas faire mieux pour le moment. Et si quelqu'un prétend qu'il en sait plus, alors c'est qu'il a une source secrète et des tuyaux que personne n'a au gouvernement canadien.

---

**Michael Goldberg, analyste, Valeurs mobilières Desjardins**

Si vous deviez déterminer que vous avez des capitaux excédentaires et que les choses allaient évoluer de cette façon, quelles seraient vos priorités quant à l'utilisation de ces capitaux?

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Eh bien, je crois que la première chose que nous ferions... nous avons un programme de réinvestissement des dividendes. Et, donc, je pense si nous trouvions dans la position où nous n'avons réellement pas besoin de fonds propres supplémentaires, on nous presserait certainement de répondre à la question : « Pourquoi, alors, garder en vigueur le programme de réinvestissement des dividendes? »

Si vous voulez parler des acquisitions, comme vous le savez certainement, nous avons dit que le seul genre d'opération que nous étions disposés à faire actuellement aux États-Unis était des petites acquisitions, assistées ou non par la FDIC. Jusqu'à ce que les perspectives économiques ou réglementaires s'améliorent... pour l'instant, cela semble un point de vue objectif de dire que les États-Unis offrent un contexte de réglementation plutôt hostile dans lequel évoluer.

Et jusqu'à ce que nous voyions... jusqu'à ce que nous obtenions des précisions sur le caractère hostile et la nature de ces effets, je n'ai pas vraiment envie d'augmenter l'ordre de grandeur de mon investissement aux États-Unis.

Quant aux autres secteurs, nous surveillons les occasions, mais nous n'avons rien trouvé de particulièrement intéressant. Alors, nous arriverons à un point où, je crois, nous aurons des capitaux excédentaires, ce qui nous permettra de réaliser de petites opérations sans avoir à mobiliser des capitaux, mais si nous devons accumuler d'énormes quantités de capitaux, nous voudrions évidemment en distribuer aux actionnaires.

Mais pas au moyen de dividendes. Pour moi, les dividendes vont de pair avec des bénéfices durables. Nous le ferons par des rachats, mais il est certain que la première étape consisterait à mettre fin au programme de réinvestissement des dividendes.

---

**Michael Goldberg, analyste, Valeurs mobilières Desjardins**

D'accord. Et étant donné la récente percée de La Banque TD dans le créneau de la négociation institutionnelle en Europe dans votre secteur de titres à revenu fixe internationaux, est-ce que cela veut dire que vous êtes prêt à augmenter la proportion de vos revenus et bénéfices provenant du secteur lié aux marchés des capitaux?

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Je ne crois pas. Je ne... je crois que nous suivons une stratégie très bien définie dans le domaine des valeurs mobilières qui nous donnera probablement dans les 15 % de nos bénéfices. Les bénéfices de nos activités autres que de gros tendent à progresser plus vite. Je crois qu'au cours des deux ou trois prochaines années, nous connaîtrons une croissance plus rapide que notre courtier en valeurs mobilières, parce que notre courtier sort d'une période anormale et reviendra à une croissance plus stable.

Je ne nous considère pas... il n'y aura pas de gros changement. Nous voulons diriger une stratégie d'entreprise pure. Nous nous posons la question : « Pourquoi rester dans le domaine du courtage en valeurs mobilières alors que nos secteurs de détail et commercial sont tellement vigoureux? »

Je crois que c'est parce que nous croyons que cela peut... qu'avec la bonne stratégie, nous pouvons renforcer notre stratégie dans le secteur de détail et commercial. Au Canada, nous croyons être devenus un courtier très traditionnel. Je veux dire, un courtier des années 1980, pas un des années 1990 et 2000. Nous nous sommes bâtis autour du service à la clientèle. C'est le grand objectif. Que devons-nous faire pour servir nos clients? Et nous pensons avoir tout ce qu'il faut, grâce aux ajouts faits à notre entreprise, et nous appliquons aux États-Unis des stratégies qui nous permettront de faire exactement la même chose.

Mais c'est une stratégie extrêmement simple et vieux jeu. Ce qu'on faisait avant dans le domaine des valeurs mobilières, c'est de parler avec les clients et d'essayer de répondre à leurs besoins et de bien les servir. C'est la seule stratégie que nous soyons disposés à suivre – je suis obligé de le dire – et c'est d'exploiter une entreprise de courtage qui ne pourra jamais, elle-même, perdre d'argent. Qui ne pourra jamais éroder les bénéfices du reste de la Banque.

Je crois que l'erreur que commettent beaucoup de banques autour du monde, c'est de regrouper leurs unités, puis de courir des risques en empruntant les propriétés de risque de l'autre côté. Et puis les investisseurs brillants donnent le même ratio cours/bénéfice aux bénéfices des activités de gros qu'à ceux des activités de détail. Cela, je ne comprends pas, mais c'est ce que les grandes banques... je suppose que c'est là que se retrouve le marché.

Je ne veux pas jouer à ce jeu. Nous avons donc dit à notre courtier, vous devez nous faire la preuve que, même dans le pire scénario imaginable, vous ne perdrez pas d'argent. Nous n'avons pas perdu d'argent lorsque nous avons traversé cette crise, pas plus nous n'en perdrons pendant la prochaine. C'est la contrainte que nous nous sommes imposée dans le courtage. Mais nous comptons bien faire croître ce secteur malgré les contraintes, mais c'est surtout un jeu de franchise.

---

**Michael Goldberg, analyste, Valeurs mobilières Desjardins**

Les banques s'y prennent toutes différemment pour financer leurs activités de courtage; certaines utilisent le coût moyen des fonds, d'autres le prix de transfert des services bancaires de gros. Est-ce que cela explique en partie pourquoi La Banque TD n'a jamais eu le même genre de difficultés? Le fait que vous ayez utilisé le prix de transfert des services bancaires de gros plutôt que subventionner votre secteur de gros avec les fonds à faibles coûts que vous produisiez dans le secteur commercial et de détail?

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Eh bien, il y a deux aspects. D'abord, nous avons une politique de liquidité plus prudente que – ce n'est sans doute pas factuel – que toute autre banque dans le monde. Mais nous dépassons de loin les exigences des règles sur les liquidités. Et nous avons dit publiquement que nous ne comprenions pas... je le disais pendant le déjeuner... Vous avez une crise hypothécaire qui provoque une crise de liquidité, qui donne lieu à toute une réforme, et puis vous dites : « La seule chose que je ne vais pas changer, ce sont les règles sur les liquidités dans le système hypothécaire américain. »

Ce que nous disons, c'est que c'est le manque de liquidités qui a causé la perte de ces banques. Et donc, nous... mais nous sommes de toute façon convaincus de la nécessité de maintenir un bon niveau de liquidités, et de ne pas masquer cette liquidité. Alors, si vous voulez avoir des actifs de longue date, vous feriez bien d'avoir des passifs de longue date. C'est donc une stratégie très simple et vieux jeu.

Et puis, nous avons toujours utilisé, à la grandeur de la Banque, ce qu'on appelle le transfert de coût de financement des services bancaires de gros qui dit... que vos vérificateurs disent... un crédit aux activités d'accumulation de dépôts, mais l'autre option, emprunter les fonds sur le marché. C'est la valeur de votre base de dépôts. C'est pourquoi nous nous constituons une solide base de dépôts, et vous voulez imputer tous les coûts d'optionnalité à tous les secteurs d'activité.

Alors, si un prêt hypothécaire a une optionnalité intégrée, alors ils doivent acheter de la Trésorerie le coût de cette optionnalité. L'avantage, selon nous... et puis, nous n'assumons pas le risque de taux d'intérêt au centre. Il y a beaucoup de gens très intelligents dans le monde qui savent dans quelle direction les taux d'intérêt s'en vont. En fait, la seule personne que je connaisse qui ne sache pas où ils s'en vont, c'est moi. Et donc, nous n'allons pas courir de risque de taux d'intérêt à la Banque.

Nous pensons que cela permet de mieux comprendre où nous sommes rentables et où nous ne le sommes pas... et cela aide à établir le juste prix des choses. Alors, je pense que l'envoi de mauvais signaux de marché dans votre organisation fait perdre de l'argent, l'argent des actionnaires en bout de ligne. Vous vous leurrez.

Alors, oui, il se pourrait que vous arriviez à augmenter votre rentabilité au bout de quelques années en faisant une opération spéculative sur écart de rendement et ce genre de chose, mais le hic, c'est que vous n'envoyez pas les bons signaux de prix aux gens qui exécutent votre stratégie. Donnez-leur les bons signaux. C'est ce qui explique que notre secteur de courtage ne soit pas en difficulté.

---

**Michael Goldberg, analyste, Valeurs mobilières Desjardins**

J'aimerais changer de sujet à nouveau et parler du secteur canadien des services bancaires de détail, où la concurrence s'est énormément intensifiée. Pouvez-vous nous parler des vents contraires que vous prévoyez?

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Je ne suis pas sûr que nous pensions... il y en a sans doute quelques-uns. Je dirais dans le secteur des services bancaires commerciaux, où nous avons réalisé d'énormes gains de part de marché au cours des trois ou quatre dernières années. Nous nous sommes hissés parmi les cinq grandes banques dans le domaine des prêts aux PME et des prêts commerciaux.

Alors, c'est probablement le seul secteur où nous voyons maintenant le marché dire : « D'accord, nous allons répliquer. » Nous ne l'avons pas fait par les prix. Nous l'avons fait – je le répète – en offrant des services bancaires vieux jeu, en appelant les clients et en étant là pour eux pendant le ralentissement, au moment où d'autres se rongeaient les sangs et prenaient leurs distances. Mais je crois que la réaction du marché a été de vouloir récupérer ces clients par des mesures énergiques, que ce soit en termes de risque ou de prix.

Nous ne répliquerons pas du côté du risque, mais nous le ferons du côté des prix. Alors, je dirais qu'il y a de la pression. Il y a une pression générale sur le marché. Évidemment, comme les taux d'intérêt sont bas, nos marges sur les dépôts sont en baisse. Nous vous le montrons chaque trimestre, et nos marges sur les prêts sont en hausse, mais je ne suis pas sûr qu'il y ait encore possibilité de les accroître davantage dans les prêts.

J'ai toujours pensé que les clients étaient plus intelligents que les banquiers. Ils savent quand choisir du long terme ou du court terme et quel produit nous donne la plus petite marge et ainsi de suite. Alors, nous devons affronter plusieurs mouvements négatifs. Je crois que ce que nous avons dit... nous fonctionnons avec une marge d'intérêt nette de 290 à TDCT, mais il y a une constante pression à la baisse dans ce domaine.

Mais je ne dirais pas que nous sommes dans une nouvelle période de concurrence survoltée. Je crois qu'il y a toujours les mêmes vieilles... il y a beaucoup de banques qui considèrent chaque perte d'un point de part de marché comme une perte stratégique. Comme vous le savez, TD Canada Trust est devenue un joueur important au Canada en termes de part de marché depuis cinq ou six ans. Et je crois que les autres banques commencent à se dire qu'il faudrait nous arrêter. Je crois que nous nous dirigeons vers un marché où la croissance sera plus lente.

Ce sont donc les deux forces en ce moment, selon moi. Mais c'est pour cela que Tim Hockey est payé, non? Pour gérer ce genre de chose.

---

#### **Michael Goldberg, analyste, Valeurs mobilières Desjardins**

J'ai une autre question sur le secteur de détail. Il y a une réelle dichotomie, sur le plan stratégique, entre les banques et leur attitude à l'égard des courtiers hypothécaires. Certaines évitent complètement de traiter avec des courtiers, tandis que d'autres ont trouvé le moyen de faire à la fois du montage de prêts à l'interne et par l'intermédiaire de courtiers. Pourriez-vous nous parler de la stratégie de La Banque TD sur ce point?

---

#### **Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Oui. En vous écoutant, je me disais que ce serait intéressant de regarder les gains et les pertes de parts de marché depuis cinq ans et... ou peut-être que nous l'avons fait. Je ne suis pas sûr que cela fasse une différence. Vous avez tous ces débats idéologiques sur la bonne façon de faire affaire, et puis il y a toujours quelqu'un qui a du succès en faisant les choses d'une certaine façon et quelqu'un d'autre qui échoue en faisant autrement.

D'un point de vue philosophique, nous sommes la banque qui se dit la plus pratique. C'est la raison pour laquelle nos heures d'ouverture sont 50 % plus longues que nos concurrents. Nous annonçons maintenant que nous allons commencer à ouvrir des succursales le dimanche, certaines succursales. Nous dominons le créneau de la commodité. Et nous avons notre propre équipe de vente hypothécaire et nous avons recours à des courtiers externes.

L'attitude que nous adoptons, c'est de nous dire qu'il y a des gens qui aiment être servis par des courtiers et des représentants hypothécaires et d'autres qui aiment être servis dans leur succursale. Notre travail est de donner aux gens ce qu'ils veulent. Notre travail est de nous arranger pour que tout cela soit rentable, et c'est que nous faisons.

Mais ce n'est pas... ce n'est pas, peut-être... je ne crois pas que cela se traduise par... nous avons augmenté notre part dans les prêts garantis, mais je ne suis pas sûr que soit par une plus grande marge que dans les autres produits où nous avons aussi élargi nos parts. Alors, je ne suis pas sûr que ce soit un meilleur système, mais cela respecte notre culture, qui est de nous dire : « Pourquoi ne pas nous adapter au client plutôt que l'inverse? »

---

**Michael Goldberg, analyste, Valeurs mobilières Desjardins**

D'accord, merci, M. Clark. Nous en sommes maintenant à peu près aux trois-quarts de notre rencontre; je crois qu'il est temps d'entendre les questions des membres de l'auditoire.

J'espère que vous vous êtes préparés. Lorsque vous poserez une question, s'il vous plaît, dites votre nom et celui de votre société. Qui commence? Je vous en prie.

---

**Maria Berlettano, analyste, J. Zechner Associates**

Maria Berlettano, J. Zechner Associates. Au sujet des fonds propres de première catégorie, M. Goldberg a émis l'hypothèse d'un taux minimum de 8 %. On sait qu'on se dirige vers un taux de 7 %, et il y aura une zone tampon au-dessus de ce niveau pour les institutions jugées « trop importantes pour sombrer » et les fonds propres anticycliques. À combien chiffreriez-vous cette zone tampon... si vous aviez à nous donner un conseil, comment évalueriez-vous la zone tampon pour les banques canadiennes jugées « trop importantes pour sombrer »?

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Eh bien, c'est le débat qui se déroule actuellement. Il y a une proposition selon laquelle les 7 % deviendraient 10 % pour les banques « importantes au plan systémique ». Si vous voulez mon... ce qui serait selon moi une position raisonnable, que nous faisons partie du lot ou non... La Banque TD n'est d'aucune façon une banque importante au plan systémique. Je nous considère comme une banque super-régionale; c'est ce que nous sommes.

De toute évidence, c'était... les banques qui assument des risques, la façon dont je vois les choses, c'est que si quelque chose arrive à La Banque TD, verra-t-on aussitôt une crise financière en France? C'est cela, une banque importante au plan systémique. Alors, je crois que la réponse est non. Je veux dire, la situation pourrait s'envenimer au Canada, mais pas de façon subite... alors que... Alors, quelles institutions ont des tentacules tels sur les marchés des capitaux internationaux qu'elles peuvent provoquer un effet domino sur la planète si elles s'effondrent? C'est ce genre d'institutions qui est visé.

Alors, je ne sais pas à combien cela va se chiffrer. Si ce sera 2 % ou 3 % de plus, ou quelle forme cela prendra. C'est un débat qui a cours en ce moment : est-ce que ce doit être absolument des actions ordinaires? Voyez ce qu'a fait la Suisse : elle a permis aux institutions d'utiliser du capital d'urgence plutôt que des actions ordinaires. Et elle l'a rendu déductible, ce qui l'a évidemment fait monter énormément.

Si vous pouvez avoir du capital d'urgence déductible que les marchés achèteront, alors ce n'est peut-être pas une imposition très coûteuse. Je crois que les 7 % deviendront... ont un élément, et on parle beaucoup de ce seuil que la plupart des banques voudront éviter de dépasser. Même si les organismes de réglementation disent : « Détendez-vous, nous ne couperons pas votre prime... vous pouvez vous détendre. » Ne soyez pas dupes. Je crois que... les gens ne veulent pas aller de ce côté.

Alors, je crois que vous allez bientôt constater cela de la façon dont le Canada fait toujours les choses : le consensus se fera peu à peu sur ce qui est un coussin acceptable pour nous assurer de ne jamais en arriver là. Et je crois que ce sera l'un des arguments que le Canada avancera, pour dire que nos banques ne sont pas... elles sont peut-être importantes pour le Canada.

Elles sont certainement importantes au plan systémique pour le Canada, mais elles ne le sont pas à l'échelle internationale. Mais, détendez-vous, nous avons nous aussi un coussin. Nous ne nous contentons pas de passer le test. Nous ne restons jamais près du seuil. Nous avons déjà un gros coussin.

Je pense aussi que la notion à laquelle ils arrivent – ce avec quoi je suis d'accord – c'est que la composition des activités est importante. Et donc, les banques canadiennes ont la chance de compter sur des activités de détail incroyablement robustes qui assurent la stabilité des bénéficiaires. J'ai déjà dit – mais j'aurais tout aussi bien pu prêcher dans le désert – qu'on accordait trop d'importance aux capitaux et pas assez à la stabilité des bénéficiaires.

Et donc, les banques qui survivent à une crise sont les banques qui peuvent se recapitaliser. Et pour se recapitaliser, il faut aller voir les investisseurs et leur dire : « Voilà. J'ai ici une entreprise qui recèle une belle valeur. Donnez-moi un peu plus de capitaux. » C'est l'avantage énorme des banques canadiennes : elles ont ces secteurs de base qui leur permettent de se recapitaliser en temps de crise. Alors, je crois que vous pouvez avancer toute une série d'arguments comme quoi... quand Bâle III entrera en vigueur, les banques canadiennes seront des institutions financières à toute épreuve. Elles l'étaient déjà avant Bâle III, mais lorsqu'on aura ajouté ... lorsqu'on aura ajouté tous ces capitaux, elles seront vraiment à toute épreuve.

---

**Membre anonyme de l'auditoire**

Et tout cela pour dire... 3 %, 2 %, 1 %? Quel... vous pourriez nous donner un chiffre?

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Bien sûr. C'était... c'était...

---

**Membre anonyme de l'auditoire**

Je suppose que ma question c'est... si vous aviez à nous donner une fourchette, à quantifier la fourchette pour les banques canadiennes super-régionales, quel chiffre vous semblerait approprié?

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Quel pourcentage? Quelle est notre cible de...? Oui. Je crois que, encore une fois... je crois que lorsque nous en saurons plus sur les règles, nous pourrons répondre à cette question. Je sais que c'est... je crois que les gens n'arrêtent pas... parce que nous entendons parler de Bâle et nous entendons ces déclarations comportant toutes sortes de détails, sauf qu'il y a 200 pages derrière ces détails.

Et donc, si l'on décide d'être plus prudent, en parcourant tous ces détails, ce que nous allons dire aux organismes de réglementation, c'est que... si vous augmentez massivement les capitaux, vous changez tous ces détails. C'est donc la véritable augmentation de capital. Si vous voulez que nous ayons en plus un coussin, vous devez bien vous douter que nous devrons hausser les prix si nous voulons pouvoir mener nos affaires et obtenir un taux décent de rendement pour nos actionnaires.

Alors, je crois que tout cela... c'est la discussion qui se déroule à l'heure actuelle. Je dois dire, lorsque je parle avec mes collègues ailleurs dans le monde, nous distinguons vraiment le Canada par le degré de coopération qui existe entre les six grandes banques, nous étant la Banque du Canada, et le fait que nous ayons cette discussion. Ce qui ne veut pas dire qu'elle va faire tout ce que nous lui demandons, mais cela veut dire qu'elle va prendre ses décisions en toute connaissance de cause.

Alors, la Banque du Canada sait exactement quel profit économique nous tirons d'un prêt à la petite entreprise et ce qui arrive quand on augmente les prix, quelle que soit la décision qu'elle prendra. Elle sait. Elle prend donc ses décisions en s'appuyant sur les faits et non la théorie.



C'est donc un processus très impressionnant, tandis que dans d'autres pays, où la relation est plus conflictuelle, les organismes de réglementation disent : « Vous me mentiriez si je vous posais la question, alors pourquoi discuterai-je avec vous? Je préfère rester dans l'ignorance. »

Alors que la Banque du Canada, dans sa philosophie de crédit, a assez confiance en elle pour dire : « Pourquoi je ne prendrais pas le temps de vous écouter? Ensuite, je me ferai ma propre idée sur ce que je veux faire? »

---

**Michael Goldberg, analyste, Valeurs mobilières Desjardins**

Au fond?

---

**Mamta Kohli, analyste, Picton Mahoney Asset Management**

Mamta Kohli, Picton Mahoney. Je voulais seulement demander... au sujet de votre stratégie d'acquisitions aux États-Unis, avez-vous changé vos critères depuis que vous avez acheté Commerce [Bank]? Par exemple... en termes de rendement requis ou de risque que vous êtes prêt à assumer?

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Alors, pour ce qui est de... le risque de répondre à cette question... j'ai déjà refusé d'y répondre dans le passé. Alors, quand nous avons acheté South, nous avons utilisé un avoir réel en actions ordinaires ou un actif pondéré en fonction du risque de 8 % à la base du capital que nous pensions devoir réunir pour réaliser l'acquisition. Alors, nous utilisons ce chiffre depuis un certain temps dans nos acquisitions. C'est le taux auquel nous pensions que le régime en arriverait.

Mais je ne... quant à savoir si... je ne suis pas sûr que nous soyons devenus plus prudents dans nos microdécisions dans le domaine du risque. Alors, est-ce que je crois... c'est pourquoi je pense que nous pouvons encore réaliser de petites opérations ou des opérations assistées par la FDIC, où... comme lorsque vous faites une offre sur une banque assurée par la FDIC, vous devez être sûr de pouvoir évaluer les actifs et savoir quel risque de baisse vous êtes prêt à assumer avant de déclencher votre assurance catastrophe.

Et je ne suis pas sûr que notre... si nos gens du crédit étudiaient une opération aujourd'hui, je ne suis pas sûr qu'ils verraient les choses différemment d'il y a trois ou quatre mois. Mon... alors ce n'est pas tant le risque de crédit que... quand nous avons réalisé cette opération avec South, et lors de la téléconférence... la première téléconférence, je crois en avoir surpris quelques-uns en disant que je ne m'inquiétais pas de la marge de crédit dans l'opération avec South, et que je m'inquiétais davantage des taux d'intérêt. Et, donc, ce sont des variables macroéconomiques.

Si vous... si l'économie ne progresse pas et que les taux d'intérêt restent bas, la valeur d'une entreprise est évidemment moins élevée que si l'économie était en croissance et que les taux d'intérêt étaient plus élevés. Ce sont les enjeux qui... c'est le risque dont nous parlons et c'est le risque qui vous fait dire : « Je n'ai aucune envie pour l'instant d'investir de grosses sommes d'argent dans quelque opération que ce soit, où que ce soit dans le monde, dans le contexte d'incertitude actuelle. Je suis content d'être là où je suis en ce moment. »

Comme je le dis, si je peux trouver de petites ouvertures intéressantes, alors, bien sûr... et quand nous étudions les possibilités, nous le faisons en nous fondant sur un scénario de taux d'intérêt bas. Et donc, si je tombe sur ce genre de possibilités, je les saisirai, mais c'est là notre seul appétit pour le risque.

---

**Membre anonyme de l'auditoire**

Et que pensez-vous des [dividendes] extraordinaires par rapport aux rachats d'actions?



---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Eh bien, comme je l'ai dit, sur les dividendes, notre politique est très simple. Vous me dites quels seront mes bénéfices en 2011, vous les intégrez à notre modèle et vous me persuadez que vous avez raison, alors j'étudierai la chose avec la plus grande prudence. Et je serai probablement à l'extrémité prudente de mon ratio dividendes/bénéfice, mais si ces choses se recourent, nous devons probablement ajuster notre politique sur les dividendes.

Mais, encore une fois, je dirais... si vous pensez à notre histoire, et je dis toujours, ne demandez pas... n'écoutez pas ce que les gens disent, contentez-vous de regarder ce qu'ils font. Nous suivons fidèlement cette politique, mais – je l'admets – nous avons tendance à être, en moyenne, à 40 % même si notre ratio dividendes/bénéfice est de 35 % à 45 %. Nous savons que nous avons tendance à mettre plus de temps que le reste du monde pour reconnaître que nos bénéfices progressent. Alors, nous sommes généralement à l'extrémité prudente de cette fourchette et n'avons jamais maintenu une moyenne de 40 % pendant... depuis que je suis à ce poste.

Je crois que nous allons demeurer prudents. Je veux voir comment le reste du monde va évoluer. Parce que la dernière chose que vous voulez faire, c'est d'augmenter votre dividende, pas que nous puissions... cela ne va faire aucune... je veux dire, le fardeau du capital n'est pas vraiment pertinent.

Mais quand nous annonçons une augmentation du dividende, nous annonçons que nous sommes très confiants de réaliser ces bénéfices. Et je ne... c'est ce qui dicte notre conduite dans ce domaine. Et, donc, pour les rachats – eh bien – si nous ne savons pas quelle utilisation faire des capitaux, nous devons les distribuer en rachetant nos actions.

---

**Michael Goldberg, analyste, Valeurs mobilières Desjardins**

J'ai une question ici à l'avant.

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Je vous écoute.

---

**Membre anonyme de l'auditoire**

M. Clark, dans les propositions entourant l'accord de Bâle, l'une des choses qu'on peut lire au sujet du calendrier qui va jusqu'en 2018, c'est que les pays qui sont capables de l'adopter plus vite ont intérêt à le faire. Si un pays est capable de le faire, ce doit bien être le Canada.

Selon vous, le BSIF exigera-t-il la conformité aux règles sur les fonds propres et les liquidités avant l'entrée en vigueur de Bâle?

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Oui. Eh bien, il y a deux aspects à ces règles. Et c'est pourquoi je suis sûr que les prêteurs disent que l'effet global est... il faut aussi tenir compte de tous ces changements aux définitions de ce qui est considéré comme de l'actif réel en actions ordinaires, et puis les changements apportés au calcul de l'actif pondéré en fonction du risque et des fonds propres.

Je n'ai pas l'impression que le BSIF va hâter l'entrée en vigueur progressive des changements de définitions, qui débute seulement en 2013 et qui va jusqu'en 2018. Je ne pense pas qu'il y ait de désir de leur part de précipiter les choses. Et puis vous avez aussi la mise en œuvre de la clause omnibus.

C'est donc une transition négociée à l'échelle internationale et une acceptation par le BSIF que nous avons négocié une transition qui place tout le monde sur un rang égal, et il serait injuste de notre part de dire tout à coup que nous allons aller plus vite que les autres.

Comme vous l'avez dit, il y a deux choses dans cette déclaration. La première, c'est que vous devez aller aussi vite que vous le pouvez, et la seconde, c'est que vous ne pouvez pas faire marche arrière. Je crois que le test sans doute le plus déterminant pour le Canada, c'est de dire que si vous êtes là, vous ne pouvez pas l'utiliser jusqu'à l'usure, et puis dire : « Pas de problème, je vais me rattraper. » Et c'est pendant la première partie.

Nous divisons le monde en deux : ce qui va se passer d'ici le début de 2013 et c'est à ce moment-là que vous avez la croissance du marché à la fin de 2011, puis l'autre actif pondéré en fonction du risque... par des ajustements à l'actif va entrer en vigueur au début de janvier 2013, et puis vous avez les frais de capital.

Je crois en effet que le Canada ou la plupart des banques supposeraient que nous devons atteindre les 7 % d'ici le 1<sup>er</sup> janvier 2013. Il n'y a pas de mise en place graduelle des 7 % pour nous comme pays et donc ces... c'est la période. Et puis vous avez les changements aux définitions, les déductions qui entreront en vigueur graduellement.

---

**Jill MacRae, analyste, J. Zechner Associates**

Jill MacRae, J. Zechner Associates. La Banque TD a toujours beaucoup misé sur ses services financiers de détail, mais il semble que le créneau soit maintenant fort convoité et que toutes les autres banques canadiennes intensifient leurs efforts dans ce domaine.

Comment maintenez-vous votre avantage concurrentiel lorsque tout le monde investit plus pour essayer d'avoir sa part du gâteau?

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Dans le créneau de la commodité du service? Comment nous maintenons notre avantage concurrentiel dans ce créneau?

---

**Jill MacRae, analyste, J. Zechner Associates**

Eh bien, celui-là vous est acquis, avec les heures d'ouverture prolongées et ainsi de suite. Mais de quelle autre façon vous distinguez-vous?

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Exact.

---

**Jill MacRae, analyste, J. Zechner Associates**

Misez-vous toujours sur ce créneau de la commodité du service pour élargir votre part de marché? Ou faites-vous des efforts concurrentiels dans d'autres domaines?

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Vous savez, je vieillis ou peut-être que je ne suis simplement pas assez intelligent pour y penser. Mais, je crois... historiquement, nous sommes dans un secteur où les produits sont copiés dès leur sortie, où les prix sont tout de suite égalés et, donc, il ne reste que la commodité – le service à la clientèle – où vous pouvez vous distinguer.

Donc, commodité et service, mais je crois qu'il y a aussi un troisième élément que ces deux mots ne rendent pas, c'est-à-dire les conseils, l'information, l'intégrité, la capacité d'obtenir... alors, lorsque vous passez des produits simples, qui [inaudible]... « je veux ce produit, y mettre mon dépôt et le ressortir le plus rapidement possible », à « je veux emprunter; m'aidez-vous à obtenir les meilleurs conseils possibles sur les modalités d'emprunt » ou « je veux investir ».

Je crois que ce sont tous... c'est là que la bataille se joue. Ce sont des marques qui existent depuis longtemps et, en bout de ligne, je ne peux pas imaginer un produit que nous... que certaines banques qui font cela que nous ne pourrions reproduire si nous le voulions et que nous ne pourrions égaler en termes de prix. Alors, c'est une question d'expérience.

Je crois que l'autre terrain de bataille actuellement, ce sont les circuits. Pouvez-vous... comment définit-on la commodité et le service dans le monde moderne? Et différentes personnes vont... il s'agit de choisir, exactement comme dans votre équipe de vente hypothécaire, si vous prenez le créneau de l'assurance, nous sommes les GEICO du Canada. Alors, nous avons acquis ce modèle de la même façon; utilisons maintenant le circuit direct. Et d'autres personnes se sont tournées vers le circuit de l'équipe de vente.

Et, donc, il y a des différences dans les circuits. Mais, à la base, je... c'est... comme je l'ai dit, au risque de paraître vieux jeu et dépassé, je ne vois pas vraiment les données fondamentales. C'est une bataille qui se joue chaque jour sur le terrain pour offrir aux clients la meilleure expérience possible lorsqu'ils viennent vous voir.

---

**Richard Fisher, analyste, AGF**

Richard Fisher, AGF. Je suis intéressé à savoir ce que vous pensez... par rapport à une discussion récente semblable à celle-ci où vous avez parlé du nombre croissant de prêts hypothécaires dans votre entreprise américaine. Vous avez environ – quoi – 10 % de prêts hypothécaires pour chaque dépôt?

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Oui.

---

**Richard Fisher, analyste, AGF**

Et je me demandais dans quelle mesure les institutions financières spécialisées d'intérêt public représentaient une entrave pour vous actuellement? Vous prennent-ils une part de marché, ou vous concurrencent-elles au niveau des prix? Les prêts conformes aux normes habituelles ont presque doublé. J'aimerais avoir votre avis sur la restructuration des institutions financières spécialisées d'intérêt public et la probabilité que cela se produise. Merci.

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Voulez-vous que je parle aussi du système des changes mondial et de la façon de le réformer? Alors, je ne... notre... je dirais que 10 % est le bon chiffre et que 10 % de nos ménages qui ont des prêts hypothécaires les souscrivent chez nous, et je dirais que dans une banque type, ce chiffre atteint environ 40 %. Alors, c'est le prix.

L'obstacle que nous avons c'est que nous avons acquis des banques très simples, de bonnes banques qui réussissaient très bien dans leur créneau, mais qui étaient des banques de dépôts simples, qui offraient des compte-chèques, des comptes d'épargne purs, de simples comptes d'épargne, un excellent service, et qui ne faisaient pas de vente croisée.

Alors, nous n'avons pas encore, dans notre système bancaire, de culture de vente perfectionnée, et la culture que nous avons au Canada est une culture axée sur la vente de services, qui dit : « Je suis là pour vous aider. Je n'essaie pas de vous vendre une voiture qui va... dont les roues vont tomber dès que vous aurez quitté le stationnement. »

Je pense en fait que pour les clients à qui nous offrons de bons produits et un excellent service, c'est un service, pas une vente. C'est un changement de mentalité assez notable. Je l'ai fait à Canada Trust, puis à TD Canada Trust. Nous devons le faire à nouveau aux États-Unis. Et vous devez rallier votre monde dans cette aventure en les convainquant que c'est dans l'intérêt des clients.

C'est probablement un peu plus facile aux États-Unis, où vous avez un pays qui manque cruellement de prêts hypothécaires, où les gens ne peuvent pas obtenir de prêts hypothécaires. C'est extraordinaire ce qui se passe aux États-Unis. Et donc, ce n'est pas... à mon avis, nous ne pouvons pas dire qu'il n'y a pas de demande. La demande est considérable. Il n'y a pas... l'offre n'est pas adéquate. Et, donc, nous rendons un fier service aux clients en leur disant que nous pouvons leur accorder un prêt hypothécaire.

Alors, je crois que le moment est bien choisi... pour amorcer ce changement de culture comme quoi la vente n'est pas un monde cruel; c'est un bon monde. Le moment est propice pour amorcer ce changement. Mais avons-nous la formation et la capacité de le faire? La réponse est que nous sommes... c'est toute une aventure. Nous avons... nous devons donner aux gens la confiance en ce produit.

Alors, pour eux, pour la première fois de leur vie, de se faire dire : « Seriez-vous intéressé à avoir un prêt hypothécaire? » c'est du jamais vu. Et puis, la personne accepte, et c'est là que vous vous dites : « Oups! Mais je ne connais rien des prêts hypothécaires! » Et donc, il s'agit de composer avec cela. C'est l'aventure que nous avons entreprise et donc, c'est la contrainte que nous avons, pas la concurrence.

---

**Richard Fisher, analyste, AGF**

Je suppose que là où je veux en venir, c'est que certains de vos concurrents dans le nord-est... vous avez dit récemment que l'institution financière spécialisée d'intérêt public... les prêts conformes de Fannie Mae et de Freddie Mac... qui vont vers des prêts géants et le... elles prenaient essentiellement une partie de la demande des banques et des institutions d'épargne, et elles l'ont sortie du marché avec les prix. Et que... elles attendent essentiellement qu'il y ait une restructuration pour pouvoir commencer à croître encore.

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Exact.

---

**Richard Fisher, analyste, AGF**

Ce n'est pas le cas de votre banque?

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Nous ne... je... c'est la première fois que j'entends cela. Non... je dirais que lorsque nous... si nous nous concentrons sur nos magasins – c'est ainsi qu'on les appelle aux États-Unis – et dès que nous avons formé le personnel d'un magasin, le volume hypothécaire explose. Nous passons alors au magasin suivant.

Évidemment, la vie nous enseigne certaines choses. Chaque fois qu'un projet de prêt connaît une croissance rapide... qu'un produit connaît une croissance rapide, vous devez faire très attention au risque et vous assurer de ne pas faire de bêtises. Heureusement, mon ancien chef de la gestion des risques est maintenant chef de la direction de la Banque. Et il n'arrête pas de me dire : « Détends-toi, c'est derrière nous. » Et, non, ce sont d'excellents produits. Il y a beaucoup de demande. Et donc, ce n'est pas ce que nous observons.

---

**Julian Pope, analyste, Valeurs mobilières Desjardins**

Julian Pope de Valeurs mobilières Desjardins. Désolé. Je suis au fond de la salle. Pourrions-nous revenir un moment sur Bâle III? Ma question a deux volets. D'abord, vous avez parlé de la mise en place progressive des règles sur les fonds propres qui, de par leur nature, représentent une élimination progressive des instruments existants, notamment des instruments novateurs, que vous aviez dans le passé.

Alors, ma question porte d'abord sur le capital d'urgence. C'est la proposition du Canada en ce moment, avant Bâle, que le capital d'urgence soit adopté dans le nouveau contexte de Bâle III. Quelle forme pensez-vous que le capital d'urgence prendra dans le contexte canadien, et pensez-vous que les banques canadiennes adopteront l'émission de capital d'urgence? Quelle forme cela pourrait-il prendre?

Je sais que c'est une question difficile, mais avez-vous une opinion là-dessus?

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Oui. Je... la réponse courte, c'est que je l'ignore. Je crois que nous commençons juste à essayer d'imaginer comment les choses vont tourner. Je crois que... je suppose, je veux continuer à changer mon objectif... il s'agit de pures conjectures... personne n'a d'information privilégiée. Mais je pense que le Canada va... sa position est assez publique... nous continuons à faire pression et, étant donné ce qu'a fait la Suisse, nous voulons avoir comme solution de rechange la possibilité d'utiliser du capital d'urgence.

Et je crois que le défi commercial que nous avons c'est que – eh bien – la Suisse est prête à le rendre déductible d'impôt. Pouvons-nous intégrer un instrument déductible dans le système fiscal canadien?

Cela s'est avéré infructueux pour l'instant. Et, donc, je crois que... évidemment, à notre avis, ce serait une bonne chose si nous le pouvions, parce que je crois que cela voudrait dire que les banques canadiennes ne feraient pas l'objet d'autant de commentaires dans la mesure où elles pourront substituer le capital d'urgence aux actions ordinaires.

Mais je... je veux dire, je... jusqu'ici, ce n'est jamais... et comme vous le savez, j'ai passé dix ans à Ottawa, alors je sais que ces choses ne sont jamais aussi faciles que les gens d'affaires le pensent. Mais ce serait souhaitable. Alors, je crois que cela s'en vient.

Et puis, vous devez les traverser. Je crois que nous devons parler avec beaucoup d'investisseurs et demander, quand... quelles conditions satisfaisantes pour le gouvernement ne vous feraient pas peur ou ne donneraient pas un écart si large que nous ferions aussi bien de détenir des actions ordinaires? Quel est le juste milieu?

On aurait pu penser que les banques canadiennes seraient celles capables de le faire, et peut-être que la Suisse dirait, dans les banques suisses, nous vous ressemblons aussi, pour d'autres raisons, au sens où si vous croyez – c'est mon cas – que les banques canadiennes étaient suffisamment capitalisées avant Bâle III.

Alors, Bâle III donne maintenant aux investisseurs un niveau de sécurité additionnel, un niveau de sécurité énormément accru, pour protéger cela, et ils devraient avoir confiance qu'on ne devrait pas appeler de capital d'urgence et qu'il ne faudra donc pas un énorme écart supplémentaire pour l'amener à ce qui est maintenant un risque excessif ou une possibilité lointaine. Mais, vous ne savez jamais avant d'avoir cette discussion avec les investisseurs des marchés des capitaux.

---

**Julian Pope, analyste, Valeurs mobilières Desjardins**

Et dans le même ordre d'idées, pour revenir aux instruments novateurs, votre banque – heureusement ou malheureusement – est l'une des banques au Canada – pas toutes – à avoir ce qu'on appelle des instruments de première qualité novateurs de nouvelle génération, qui sont assortis d'une option d'appel au rachat, s'il devait y avoir un changement réglementaire.

De passage en ville il y a dix jours, Ted Price, surintendant auxiliaire du BSIF, s'est adressé à un auditoire de 400 personnes, et quand on lui a demandé ce qui constituait pour lui une contrainte réglementaire, il a dit qu'il ne savait pas.

Vous avez évoqué le 1<sup>er</sup> janvier 2013 et beaucoup de gens ont mentionné le 1<sup>er</sup> janvier 2013 comme une sorte de date clé. Considérez-vous la perte de traitement du capital dans ces titres comme une contrainte réglementaire? Ou avez-vous demandé un avis juridique à ce sujet?

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Je suis sûr que mes avocats vont s'affoler. Je suppose que ce que nous aurions espéré et ce que nous pensions qu'il allait arriver, c'est une sorte d'acquisition en bloc qu'ils auraient assortie d'une clause d'antériorité pendant un certain temps, plutôt qu'une échelle variable.

Et même si, dans un sens, vous pourriez dire qu'au bout du compte je représente les actionnaires, et non les porteurs d'obligations, et que tant qu'ils récupèrent leur argent, je pense qu'une personne responsable dirait non. Je ne crois pas vous devriez brûler les porteurs d'obligations, et vous voulez trouver une répartition équitable.

Et, donc, nous préconisons une période d'acquisition, ce qui n'est peut-être pas l'idéal, mais si vous devez avoir cette contrainte, ayez-la là où vous pourrez récupérer une partie de l'argent. Alors, nous avons été déçus, même si, en théorie, c'est préférable pour nos actionnaires, pour les secouer. N'est-ce pas?

Et, donc, je crois que nous espérons toujours. Nous exerçons toujours des pressions pour tenter de savoir si c'est réversible ou non. Je crois que si ce ne l'est pas, il sera alors difficile de soutenir que ce ne l'était pas dès le début. Parce que les avocats disent tous que quelque chose s'est produit, et donc je crois... mais j'espère que nous trouverons un moyen d'éviter cela. Et donc...

---

**Membre anonyme de l'auditoire**

[Question inaudible; microphone inaccessible]

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Oui. Cela a sans doute été la plus grande surprise pour nous, parce que je crois que nous craignons, après la crise de l'habitation, une crise dans les immeubles commerciaux, ce que nous n'avons pas vu. Et, donc, cela explique la rapidité avec laquelle nous tâchons de régler ces questions. Et, donc... je ne sais pas si je comprends parfaitement pourquoi.

Et si vous êtes inquiet, si vous... si vous êtes pessimiste au sujet des États-Unis et que vous vous dites : « Ce n'est qu'une question de temps avant que nous ayons les mêmes problèmes. » Mais nous sommes toujours... notre grande expérience aux États-Unis nous a permis d'être là où l'entrée et la sortie de non performants s'équilibrent, et la sortie arrive parce que vous restructurez; les gens investissent plus de capitaux et les gens sont disposés à investir plus de capitaux.

Il n'y a pas eu d'effondrement de prix ni de valeurs dans nos livres. Et j'espère seulement que cela durera encore quelques années. Mais nous n'avons pas vu... je ne peux pas vous dire que nous ayons vu des signes d'une détérioration des conditions fondamentales aux États-Unis.

---

**Maria Berlettano, analyste, J. Zechner Associates**

Maria Berlettano, J. Zechner Associates. On a beaucoup parlé de la qualité des fonds propres, mais peu de la qualité des provisions. Et pendant la période de 2007, 2008, 2009, il y avait des écarts importants entre les banques canadiennes en termes de composition des provisions, les provisions spécifiques par rapport aux générales.

Et les écarts, plus particulièrement dans les provisions spécifiques par rapport au ratio des prêts bruts non productifs, ont envoyé des messages différents aux analystes et en ont poussé certains à penser que vous devriez y porter plus attention. D'autres analystes étaient d'avis que vous devriez surveiller le niveau total des provisions.

À votre avis, comment... comment évaluez-vous la composition des provisions, et comment votre organisation détermine-t-elle à quoi cette composition devrait ressembler? Et, enfin, une toute dernière question : dans quelle mesure... ont laissé entendre que le niveau des provisions générales avait plus à faire avec le calibrage de vos fonds propres réglementaires qu'avec le risque de crédit de vos portefeuilles?

---

**Ed Clark, président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD**

Oui. Alors, notre politique concernant les provisions... Je dois faire certaines précisions pour distinguer la situation aux États-Unis et au Canada. Alors, je ne sais pas si vous voulez piquer une sieste d'une dizaine de minutes... Je vais vous en parler, mais en essayant de faire un résumé rapide. Je dirais que vous seriez surpris de constater à quel point notre processus de constitution de provisions est mécanique. Et, donc, je crois que le monde dans lequel j'ai grandi et le monde d'aujourd'hui sont deux choses très différentes.

Je veux dire... je crois que, historiquement, on parlerait de quel niveau de provisions? Mon instinct m'incite à la prudence ou ne m'incite pas à la prudence. Je dirais, aujourd'hui, c'est... vous devez avoir un processus assez figé et mécanique.

Alors, si vous prenez... commençons par les États-Unis, parce que la façon dont on constitue des provisions au Canada et la façon dont on le fait aux États-Unis sont complètement différentes. Alors, aux États-Unis, on a un processus très systématique, où les gens évaluent chaque prêt et son risque pondéré, ce qui fait ensuite l'objet d'une vérification au moyen de procédés internes et d'une nouvelle vérification, dans notre cas, par l'OCC et la Réserve fédérale et, bientôt, par la FDIC.

Alors, vous avez toute une série d'organismes de réglementation qui vous surveillent et qui vous demandent comment vous classez vos prêts en fonction du risque. Cela donne une formule de calcul de la provision générale nécessaire... de la provision générale à constituer pour ce prêt.



Alors, cela ne laisse pas beaucoup de place à l'improvisation et au choix d'augmenter ou pas les provisions générales. Vous ne devriez pas avoir la marge de manœuvre de faire ce choix. Je crois que dans tous ces systèmes, il est sans doute un peu plus facile de pencher vers la prudence que vers l'imprudence, compte tenu de la surveillance exercée dans ce domaine.

C'est donc la façon dont on constitue les provisions générales, et même les radiations se font de manière assez mécanique quant à savoir si l'on fait ou non une radiation et sur quoi.

Dans notre portefeuille de valeurs mobilières, ce qui rend nos chiffres inhabituels, c'est que quand nous avons acheté ce portefeuille, nous en avons réduit la valeur. Alors, les chiffres semblent... je veux dire, nous avons réduit la valeur au moment où nous pensions avoir un gros coussin. Par la suite, nous avons augmenté les provisions lorsque nous avons effectué le transfert de la façon dont il était géré d'un point de vue comptable. Nous avons augmenté un peu les provisions.

Mais, nous gérons ce portefeuille en nous fondant sur les pertes que nous... toutes les pertes intégrées dans ce portefeuille. Et, donc, les chiffres auront l'air boiteux. Et comme nous aurons bientôt un portefeuille de prêts couvert provenant de nos opérations assistées par la FDIC, les chiffres vont encore avoir l'air boiteux.

Parce que, encore une fois, nous avons réduit la valeur au niveau que nous leur avons indiqué et que nous avons indiqué à South... quand nous avons acquis South, nous avons dit que nous nous autoassurons pour le risque de catastrophe au moment où nous avons fait la réduction de valeur, parce que nous pensons qu'il n'est pas possible ou qu'il est hautement improbable que les pertes soient plus importantes. Alors, pourquoi ne pas le dire dès le départ?

Alors, vous atteignez votre objectif de capital, mais vous n'avez pas, alors, de pertes sur créances. Et je dirais que c'est assez typique si vous regardez ce qui est arrivé à BB&T et Colonial ou JPMorgan ou WaMu ou Wells Fargo ou Wachovia. Il y a généralement des écritures de contrepassation après une acquisition.

Au Canada, les provisions générales sont vraiment une forme... une autre forme de capital. Et c'est pourquoi nous les traitons comme des éléments à considérer. Nous disons, lorsque nous les ajoutons, nous ne les mettons pas dans notre état des résultats normal ou ajusté. Lorsque nous les libérons, nous ne les inscrivons pas dans notre état des résultats ajusté. Ce n'est qu'un autre coussin.

Encore une fois, tout cela est très mécanique. Je veux dire, les chiffres... nous parcourons les chiffres. Il y a une formule. Vous ne pouvez pas modifier la formule une fois qu'elle est figée et qu'elle commence à donner des chiffres. Et elle ne donne pas nécessairement le trimestre que vous aimeriez avoir, mais, dans un sens, nous disons au marché : « Ne vous en occupez pas. » Ce n'est qu'un ajustement au bilan.

Et puis, les provisions pour pertes sur créances, les provisions pour pertes sur créances par rapport aux provisions générales, sont probablement un peu plus subjectives au Canada qu'elles le seraient aux États-Unis. Encore une fois, c'est déterminé par une formule, mais je dirais que nous avons plus de marge de manœuvre, parce que nous ne tenons compte que de radiations, de ce que nous... nous prévoyons comme pertes.

Et je crois que vous pouvez constater cela chez toutes les banques canadiennes : nous avons traversé cette crise en subissant des pertes commerciales minimales pendant toute la crise au Canada, parce que nous avons des contrepassations d'éléments égaux, ce qui indique, au bout du compte, que nos prévisions étaient assez mauvaises. Nous faisons des prévisions prudentes, et je crois que nous ne sommes pas atypiques.

Je crois que nous ne sommes pas différents des autres banques. Si vous me laissez le choix, je serai plus prudent. Et, donc, nos provisions sont généralement prudentes.

---

**Michael Goldberg, analyste, Valeurs mobilières Desjardins**

Je crois qu'il n'y a pas d'autres questions. Et il est presque deux heures moins dix. Alors, au nom de mes partenaires de Valeurs mobilières Desjardins et de notre auditoire aujourd'hui, je veux vous remercier, M. Clark, pour vos commentaires éclairants.

Je veux également remercier votre équipe de relations avec les investisseurs et mes collègues de chez Desjardins pour leur aide dans l'organisation de cette rencontre. J'espère que nous aurons l'occasion de répéter l'expérience et vous souhaite à vous et à La Banque TD tout le succès possible. Je remercie également tous les membres de l'auditoire pour avoir pris le temps d'être des nôtres aujourd'hui. La rencontre est terminée.