



GROUPE BANQUE TD CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR LES RÉSULTATS DU DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2017

LE 25 MAI 2017

LIMITATION DE RESPONSABILITÉ

LES RENSEIGNEMENTS CONTENUS DANS LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION SONT UNE REPRÉSENTATION TEXTUELLE DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR LES BÉNÉFICES DU DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2017 DE LA BANQUE TORONTO-DOMINION (LA « TD »). BIEN QUE DES EFFORTS SOIENT FAITS POUR FOURNIR UNE TRANSCRIPTION EXACTE, DES ERREURS, DES OMISSIONS OU DES IMPRÉCISIONS IMPORTANTES PEUVENT S'ÊTRE GLISSÉES LORS DE LA TRANSMISSION DE LA SUBSTANCE DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE. EN AUCUN CAS LA TD N'ASSUME-T-ELLE DE RESPONSABILITÉ À L'ÉGARD DE DÉCISIONS DE PLACEMENT OU D'AUTRES DÉCISIONS PRISES EN FONCTION DES RENSEIGNEMENTS FOURNIS DANS LE SITE WEB DE LA TD OU LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION. LES UTILISATEURS SONT INVITÉS À PRENDRE CONNAISSANCE DE LA WEBDIFFUSION ELLE-MÊME (ACCESSIBLE SUR TD.COM/FRANCAIS/INVESTISSEURS), AINSI QUE DES DOCUMENTS DÉPOSÉS PAR LA TD AUPRÈS DES ORGANISMES DE RÉGLEMENTATION, AVANT DE PRENDRE DES DÉCISIONS DE PLACEMENT OU AUTRES.

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 du rapport annuel 2016 (le rapport de gestion de 2016) de la Banque à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques » et, pour chacun de ses secteurs d'activité, aux rubriques « Perspectives et orientation pour 2017 », ainsi que dans d'autres énoncés concernant les objectifs et les priorités de la Banque pour 2017 et par la suite et les stratégies pour les atteindre, le contexte réglementaire dans lequel la Banque exerce ses activités, 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 », « anticiper », « avoir l'intention de », « estimer », « planifier » et « pouvoir » et de verbes au futur ou au conditionnel.

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 de crédit, de marché (y compris le risque de position sur titres de participation, le risque sur marchandises, le risque de change et le risque de taux d'intérêt), de liquidité, d'exploitation (y compris les risques liés à la technologie et à l'infrastructure), d'atteinte à la réputation, d'assurance, de stratégie et de réglementation ainsi que les risques juridiques, environnementaux, d'adéquation des fonds propres et les autres risques. Ces facteurs de risque comprennent notamment la conjoncture économique et commerciale dans les régions où la Banque exerce ses activités; la capacité de la Banque à mettre en œuvre ses principales priorités, notamment réaliser des acquisitions et des ventes, fidéliser la clientèle, élaborer des plans stratégiques et recruter, former et maintenir en poste des dirigeants clés; les interruptions ou attaques (y compris les cyberattaques) visant la technologie informatique, l'Internet, les systèmes d'accès au réseau ou les autres systèmes ou services de communications voix-données de la Banque; l'évolution de divers types de fraude et d'autres comportements criminels auxquels 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; 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 à risque et les directives réglementaires en matière de liquidité; l'exposition aux litiges et aux affaires réglementaires d'envergure; la concurrence accrue, y compris dans le domaine des services bancaires par Internet et par appareil mobile et des concurrents offrant des services non traditionnels; les changements apportés aux notations de crédit de la Banque; les variations des taux de change et d'intérêt (y compris la possibilité de taux d'intérêt négatifs); 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; les estimations comptables critiques et les changements apportés aux normes comptables et aux méthodes comptables utilisées par la Banque; les crises d'endettement potentielles et existantes à l'échelle internationale; 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 2016, 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 toute transaction ou tout événement dont il est question à la rubrique « Événements importants » dans le rapport de gestion pertinent, lesquels peuvent être consultés sur le site Web www.td.com/francais. 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, et ne doit pas se fier indûment aux énoncés prospectifs de la Banque.

Les hypothèses économiques importantes étayant les énoncés prospectifs contenus dans le présent document sont décrites dans le rapport de gestion 2016 à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques » et, pour chacun des secteurs d'exploitation, sous les rubriques « Perspectives et orientation pour 2017 », telles qu'elles peuvent être mises à jour dans les rapports trimestriels aux actionnaires 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 les attentes en matière de rendement financier pour 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.

PARTICIPANTS DE L'ORGANISATION

Bharat Masrani

Président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

Riaz Ahmed

Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Mark Chauvin

Chef de groupe et chef de la gestion des risques, Groupe Banque TD

Teri Currie

Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Groupe Banque TD

Mike Pedersen

Chef de groupe, Services bancaires aux États-Unis, Groupe Banque TD

Greg Braca

Chef de l'exploitation, Services bancaires aux États-Unis, Groupe Banque TD

Gillian Manning

Chef, Relations avec les investisseurs, Groupe Banque TD

PARTICIPANTS À LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE

John Aiken

Analyste, Barclays

Meny Grauman

Analyste, Cormark Securities

Steve Theriault

Analyste, Eight Capital

Nick Stogdill

Analyste, Credit Suisse

Gabriel Dechaine

Analyste, Financière Banque Nationale

Sumit Malhotra

Analyste, Scotia Capitaux

Sohrab Movahedi

Analyste, BMO Marchés des capitaux

Darko Mihelic

Analyste, RBC Marchés des Capitaux

PRÉSENTATION

Gillian Manning – Chef, Relations avec les investisseurs, Groupe Banque TD

Merci. Bon après-midi et bienvenue à la présentation à l'intention des investisseurs du deuxième trimestre de 2017 du Groupe Banque TD. Je m'appelle Gillian Manning et je suis la chef des Relations avec les investisseurs à la Banque. Nous commencerons la présentation d'aujourd'hui par les remarques de Bharat Masrani, chef de la direction de la Banque. Puis, Riaz Ahmed, chef des finances de la Banque, présentera les résultats d'exploitation du deuxième trimestre. Mark Chauvin, chef de la gestion des risques, commentera ensuite la qualité du portefeuille de crédit. Enfin, nous répondrons aux questions des analystes et investisseurs présélectionnés qui sont au bout du fil. Sont également présents aujourd'hui pour répondre à vos questions Teri Currie, chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Mike Pedersen, chef de groupe, Services bancaires aux États-Unis, Greg Braca, chef de l'exploitation, Services bancaires aux États-Unis, et Bob Dorrance, chef de groupe, Services bancaires de gros. Veuillez passer à la diapositive 2.

Avant d'aller plus loin, j'aimerais souligner à nos auditeurs que notre présentation renferme des énoncés prospectifs et que, dans la réalité, les résultats pourraient différer sensiblement des prévisions qui y sont avancées; par ailleurs, certains facteurs ou certaines hypothèses d'importance ont été appliqués à l'élaboration de ces énoncés. Tout énoncé prospectif figurant dans le présent document représente le point de vue de la direction et est communiqué afin d'aider les actionnaires de la Banque et les analystes à comprendre la situation financière, les objectifs et priorités ainsi que le rendement financier prévu de la Banque, et peut ne pas convenir à d'autres fins.

La TD a également recours à des mesures financières non conformes aux PCGR pour obtenir les résultats rajustés afin d'évaluer chacun de ses secteurs d'activité et de mesurer son rendement global. La Banque estime que les résultats rajustés permettent de mieux comprendre comment la direction évalue son rendement. Bharat parlera des résultats rajustés dans ses remarques. On trouvera des renseignements additionnels sur les éléments à noter, les résultats déclarés par la Banque et les facteurs et hypothèses sur lesquels s'appuient les énoncés prospectifs dans notre rapport aux actionnaires du deuxième trimestre de 2017.

Je vais maintenant demander à Bharat de poursuivre la présentation.

Bharat Masrani, président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

Merci Gillian et merci à vous tous présents aujourd'hui. La TD a affiché un solide rendement au deuxième trimestre, le bénéfice net et le bénéfice par action sont tous deux en hausse de 12 %, passant à 2,6 milliards de dollars et à 1,34 \$, respectivement. Nos résultats témoignent d'une solide croissance des produits, d'une baisse des provisions pour pertes sur créances et d'une saine gestion des dépenses dans l'ensemble de nos secteurs, nos Services de détail aux États-Unis ayant affiché un rendement exceptionnel.

Nos mesures en matière de capitaux propres et de liquidités sont également robustes. Le ratio des fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires de la TD a clôturé le trimestre à 10,8 %, en baisse de moins de 10 points de base, malgré la réalisation d'un rachat de 15 millions d'actions au cours du trimestre. De plus, nos ratios de levier financier et de liquidité demeurent solides. Je suis très satisfait de notre rendement jusqu'à présent cette année. Nous avons continué à concentrer nos efforts sur la gestion d'activités rentables axées sur le client. Nous avons aussi profité de conditions favorables sur les marchés, qui ont stimulé les activités de Gestion de patrimoine et des Services bancaires de gros et ont fait augmenter les marges de nos dépôts de base considérables. De plus, nous réalisons de bons progrès à

l'égard des objectifs stratégiques et d'affaires établis au début de l'exercice. À présent, je vais parler de chacun de nos secteurs d'activité.

Le bénéfice net des Services de détail au Canada a augmenté pour atteindre 1,6 milliard de dollars ce trimestre, en hausse de 7 % sur 12 mois. Nous avons obtenu une bonne croissance des produits tirés de nos activités de prêt et tarifées, et constaté une réduction des provisions pour pertes sur créances. Nous continuons de générer de bons volumes ajustés au risque dans les secteurs à marge élevée prioritaires, y compris les lignes de crédit sur valeur domiciliaire, les prêts commerciaux et les cartes d'entreprise. Nous avons obtenu une forte croissance des comptes-chèques, ce qui nous a permis de gagner la confiance de nos clients et une plus grande part de leurs affaires, de même qu'une importante hausse des comptes d'épargne et des dépôts d'entreprises.

Nous avons aussi continué d'innover pour améliorer l'expérience client. En février, nous avons lancé un outil numérique intégré qui guide les clients dans le processus d'achat d'une propriété. Depuis le lancement, nous avons reçu 120 000 visiteurs uniques, et 1 500 rendez-vous et appels ont été générés pour nos succursales et nos spécialistes hypothécaires mobiles.

Notre secteur Gestion de patrimoine a obtenu d'excellents résultats une fois de plus ce trimestre, en générant une croissance de 9 % au chapitre du bénéfice et une croissance de l'actif net de 11 milliards de dollars, soit une hausse de 31 % sur 12 mois, dont 2,8 milliards de dollars au titre de la vente de parts de fonds à long terme. Nous continuons d'accroître notre part de marché pour nos activités liées aux fonds communs de placement et aux services privés de gestion de patrimoine. Gestion de Placements TD a obtenu la mention de meilleur administrateur de régimes de retraite au Canada pour la sixième année consécutive, selon Benefits Canada, et nous avons mis en œuvre des solutions novatrices à Placements directs TD au deuxième trimestre, en transférant des clients à notre nouvelle plateforme de négociation active.

Du côté de notre secteur Assurance, le bénéfice a augmenté de 5 % et nous avons ici aussi mis en œuvre de nouvelles solutions novatrices. Ce trimestre, nous avons élargi les améliorations que nous apportons à la plateforme depuis quelque temps, grâce au lancement de MonAvantage TD, une application qui aide les clients à économiser sur leur assurance auto en les encourageant à adopter des habitudes de conduite plus sécuritaires. L'application a été très bien accueillie et les premiers résultats dépassent les attentes. Les clients adorent la façon dont l'application leur donne des conseils en temps opportun et un score de conduite chaque fois qu'ils prennent le volant : ils peuvent ainsi réduire leur prime en devenant de meilleurs conducteurs.

Dans l'ensemble, je suis satisfait des progrès réalisés au chapitre de nos Services de détail au Canada. Nous avons fait des choix rigoureux quant à nos domaines de croissance et d'investissement. Nous avons apporté des changements afin d'améliorer nos capacités en matière de conseils et de distribution qui portent à présent leurs fruits, et nous constatons un dynamisme accru par rapport à un grand nombre de nos activités. Ces avancées positives résultent d'une bonne exécution et de la priorité soutenue accordée à nos objectifs à long terme.

Avant de conclure avec les Services de détail au Canada, j'aimerais aborder deux questions qui vous intéresseront certainement tous. Premièrement, l'annonce qu'Air Canada a faite plus tôt ce mois-ci selon laquelle l'entreprise ne prévoit pas renouveler son partenariat Aéroplan avec Aimia en 2020. J'aimerais répéter que rien ne change pour l'instant pour les clients titulaires d'une carte de crédit TD Aéroplan. Air Canada a affirmé que les membres Aéroplan peuvent continuer à accumuler des milles et à les échanger jusqu'en juin 2020, et qu'elle prévoit continuer à offrir des sièges sur les vols d'Air Canada en échange de milles Aéroplan après 2020. Aéroplan a déclaré que son objectif était de continuer à offrir des primes-voyages avantageuses aux membres Aéroplan.

De notre côté, nous sommes résolus à nous assurer que nos clients continuent d'être bien servis. Compte tenu de notre position de chef de file sur le marché des cartes de crédit et de notre attrayante gamme d'autres cartes, dont la carte Classe ultime Voyages et les nouvelles cartes dont le lancement est prévu en juin, j'ai la certitude que nous continuerons à offrir une proposition de valeur intéressante et à aider nos clients à atteindre leurs objectifs.

Deuxièmement, lors de notre assemblée annuelle d'il y a quelques mois, j'ai parlé aux actionnaires des allégations négatives de certains médias au sujet des pratiques de vente à la TD et au sein du secteur. Je leur ai dit que ce que nous entendions ne correspondait pas à la situation de la TD ni à l'expérience de la plupart de nos employés. Je leur ai dit également que nous allions examiner les inquiétudes soulevées. Nous avons terminé la majeure partie de l'évaluation relative aux Services bancaires personnels au Canada, et je suis heureux de dire que mon point de vue demeure le même. Je trouve l'évaluation utile : il existe des façons de continuer à nous améliorer, et j'aimerais profiter de l'occasion pour remercier nos employés. Je suis conscient que cette période a été difficile pour eux. Nos résultats d'affaires parlent d'eux-mêmes. Nos employés ne cessent de surpasser les attentes. Notre modèle de détail principal demeure intact et notre succès auprès des clients se maintiendra en ayant les meilleurs employés.

À présent, traversons la frontière : le bénéfice des Services de détail aux États-Unis a été de 554 millions de dollars US au cours du trimestre, en hausse de 21 % par rapport à l'exercice précédent. La croissance des produits a été solide une fois de plus, se chiffrant à 10 %, ce qui reflète une bonne croissance des volumes, une augmentation des marges sur les dépôts et une hausse des revenus tirés des frais. Les provisions pour pertes sur créances ont baissé par rapport au premier trimestre et aussi sur 12 mois. Les charges ont augmenté de 2 %, ce qui a donné lieu à un levier d'exploitation de 750 points de base, et le rendement des capitaux propres présenté du secteur a grimpé pour atteindre un nouveau sommet de 10 %.

Quand je réfléchis au rendement de nos activités aux États-Unis, les avantages de notre modèle centré sur le client n'ont jamais été aussi évidents. Nous continuons d'accroître notre part de marché et de dépasser nos homologues, tout en respectant notre appétence au risque. Notre bilan est riche en dépôts, ce qui nous donne un important potentiel d'appréciation en fonction d'une hausse des taux et, comme notre entreprise est encore relativement jeune, nous avons une occasion importante de renforcer et d'approfondir nos relations avec nos clients.

Nous continuerons d'investir pour soutenir cette croissance, en allant de l'avant notamment avec la numérisation de notre stratégie de distribution. Notre plus récente innovation de ce trimestre est Send Money, une plateforme de personne à personne que nous avons lancée en nous joignant à un nouveau réseau de paiement de personne à personne qui comprend les plus grandes banques américaines. La TD est le premier émetteur à fournir sur le marché cette nouvelle expérience utilisateur développée récemment; cet outil nous donnera accès à une part considérable des clients titulaires d'un compte-chèques aux États-Unis par des transferts instantanés. Il s'agit d'un grand pas en avant pour nos Services bancaires de détail aux États-Unis. Je ne pourrais pas être plus satisfait de ce rendement et de son apport à l'avancement de notre stratégie qui consiste à devenir une banque de détail nord-américaine de premier plan.

Du côté des Services bancaires de gros, le bénéfice net s'est chiffré à 248 millions de dollars ce trimestre, en hausse de 13 % sur 12 mois. Les produits du secteur ont augmenté de 7 %, résultat attribuable à une augmentation des frais liés aux prêts commerciaux et à un accroissement de l'activité des clients dans les opérations sur actions. Nous avons aussi continué de faire des investissements pour élargir nos activités en dollars US en ajoutant du personnel à nos équipes Services bancaires d'investissement, Marchés des capitaux d'emprunt et Négociation de titres, et en bonifiant notre offre de produits. Valeurs Mobilières TD a participé à plusieurs transactions d'envergure ce trimestre. Nous avons agi comme souscripteur et chef de file teneur de livre pour Canadian Natural Resources dans le cadre d'une transaction de 11,1 milliards de dollars pour l'acquisition d'actifs liés aux sables bitumineux de Royal Dutch Shell, la plus importante souscription bancaire en exploration et production de l'histoire canadienne. Nous avons agi comme cochef de file teneur de livre dans le cadre de l'offre de reçus de souscription de 2,6 milliards de dollars d'AltaGas pour financer partiellement l'achat de WGL Holdings aux États-Unis, une opération transfrontalière qui a

demandé la coordination d'une solution multiproduits, y compris des services-conseils dans le cadre de fusions et d'acquisitions, des opérations sur les marchés boursiers, de crédit et des titres à rendement élevé. Et nous avons aussi joué le rôle de cochef de file teneur de livre pour l'émission de billets de premier rang de 3 milliards de dollars US de General Motors Financial.

En gros, le deuxième trimestre a été un autre bon trimestre pour nos Services bancaires de gros et pour la TD dans son ensemble. Compte tenu de notre solide rendement au premier trimestre, le bénéfice total de la Banque a augmenté de 13 % depuis le début de l'exercice, et le bénéfice par action a augmenté de 12 %. Ces résultats impressionnants illustrent la puissance de notre saine diversification des activités, ainsi que notre capacité d'exécuter notre travail avec le souci de l'excellence dans un contexte qui évolue rapidement. Les affaires et la conjoncture du marché peuvent varier, mais notre détermination ne fléchira pas. Nous avons poursuivi nos efforts visant à créer une croissance interne rentable et ajustée au risque, à continuer à nous adapter et à innover, et à aider nos clients à atteindre leurs objectifs financiers.

Pour conclure, je suis très heureux de nos résultats du premier semestre. J'ai confiance en notre stratégie, je suis fier du travail et du dévouement de nos employés, et j'ai hâte de voir ce que nous pourr~~ons~~ accomplir au cours des prochains mois.

C'est tout pour moi, je passe la parole à Riaz.

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Merci Bharat. Bon après-midi à tous. Veuillez passer à la diapositive 4. Ce trimestre, la Banque a déclaré un bénéfice de 2,5 milliards de dollars et un bénéfice par action de 1,31 \$. Le bénéfice rajusté s'est élevé à 2,6 milliards de dollars et le bénéfice par action rajusté s'est chiffré à 1,34 \$, en hausse de 12 % dans les deux cas comparativement à l'exercice précédent.

Les produits ont augmenté de 3 % en raison de la croissance des dépôts et des prêts de détail, d'une hausse de la marge sur dépôts aux États-Unis, et d'une hausse des revenus tirés des frais associée à la croissance des actifs de gestion de patrimoine et des prêts aux entreprises. Sur une base d'imposition comparable, les produits ont augmenté de 7 %. Ce trimestre, nous avons enregistré un revenu de dividendes exonéré d'impôt plus élevé que d'habitude en raison de l'accroissement de l'activité des clients dans les opérations sur actions, ce qui a aussi entraîné un taux d'imposition plus bas. Les charges ont augmenté de 1 %. Les charges rajustées ont augmenté de 4 %, principalement en raison d'investissements en initiatives technologiques et d'affaires, et d'une montée des frais liés à l'effectif, notamment au chapitre de la rémunération variable. Les pertes sur créances ont diminué d'un trimestre à l'autre et sur 12 mois, et nous avons obtenu de bons résultats dans l'ensemble de nos secteurs.

Veuillez passer à la diapositive 5. Le bénéfice net du secteur des Services de détail au Canada a été de 1,6 milliard de dollars, en hausse de 7 % sur 12 mois, ce qui illustre une croissance au chapitre du volume et des honoraires, ainsi qu'une diminution des pertes sur créances. Le bénéfice a augmenté dans tous nos secteurs d'activité – Services bancaires personnels, Services bancaires aux entreprises, Gestion de patrimoine et Assurance – et généré un rendement des capitaux propres intéressant. La croissance totale des prêts s'est établie à 4 % sur 12 mois grâce à la hausse des volumes des prêts aux particuliers et aux entreprises. Les dépôts ont grimpé de 11 % en raison de la croissance des comptes-chèques, des comptes d'épargne et des dépôts d'entreprises. Les actifs de gestion de patrimoine ont pour leur part progressé de 12 %. La marge a glissé de 1 point de base par rapport au trimestre précédent pour s'établir à 2,81 %. Nous continuons de prévoir une pression à la baisse modérée pendant le reste de l'exercice.

Les provisions pour pertes sur créances ont baissé de 34 millions de dollars d'un trimestre à l'autre en raison de provisions plus faibles pour les prêts auto, et de 27 millions de dollars sur 12 mois en raison de

provisions plus faibles pour les prêts auto, les cartes et le crédit personnel. Les provisions pour pertes sur créances annualisées en pourcentage du volume de crédit ont atteint 26 points de base, en baisse de 4 points de base sur 12 mois. L'augmentation des charges sur 12 mois découle de la hausse des frais liés à l'effectif, y compris un accroissement des charges variables en fonction des revenus pour le secteur de la gestion de patrimoine, une hausse des investissements à l'égard de l'initiative de numérisation et de technologie stratégique, ainsi que des améliorations apportées à notre gamme de produits.

Veuillez passer à la diapositive 6. Le bénéfice net des Services de détail aux États-Unis a été de 636 millions de dollars US ou 845 millions de dollars CA, tous deux en hausse de 18 % sur 12 mois. Les Services de détail aux États-Unis ont généré un bénéfice de 554 millions de dollars US, en hausse de 21 % sur 12 mois. Ce solide résultat est attribuable à une hausse des produits de 10 % sous l'effet d'une croissance des volumes de prêts et de dépôts, d'une hausse de la marge sur dépôts et des revenus tirés des frais, ainsi que d'une diminution des pertes sur créances et de charges étroitement gérées. La croissance totale des prêts s'est établie à 6 % et les dépôts ont augmenté de 9 %, ces deux résultats découlant de la croissance dans le secteur des clients des services bancaires personnels et commerciaux.

La marge d'intérêt nette a augmenté de 2 points de base par rapport au trimestre précédent pour s'établir à 3,05 %. Cette augmentation s'explique par la stabilité des marges sur les prêts et par une hausse de 6 points de base au titre des marges sur les dépôts, partiellement contrebalancée par la composition du bilan, les dépôts ayant surpassé la croissance des prêts. La croissance des dépôts témoigne de solides efforts d'acquisition de clientèle et de soldes et d'apports plus élevés relativement à la croissance du revenu d'intérêts net. Or, quand la croissance des dépôts dépasse la croissance des prêts, dans notre cas, cela atténue les marges d'intérêt nettes, car les dépôts excédentaires sont investis dans des titres de grande qualité à rendement moins élevé. De nombreux facteurs influent sur les marges, mais nous nous attendons à une amélioration soutenue découlant de nouvelles hausses des taux aux États-Unis.

Les provisions pour pertes sur créances ont diminué de 41 % d'un trimestre à l'autre, principalement en raison des baisses saisonnières des portefeuilles de prêts auto et de cartes de crédit. De plus, les provisions pour pertes sur créances ont baissé de 7 % sur 12 mois, car des provisions plus élevées au titre des services bancaires aux particuliers ont été plus que compensées par des provisions plus faibles au titre des services bancaires aux entreprises. Les charges ont augmenté de 2 % sur 12 mois en raison de la croissance des volumes et des frais liés à l'effectif, ainsi que des frais de la Federal Deposit Insurance Corporation, le tout partiellement contrebalancé par des gains de productivité. Le bénéfice tiré de notre participation dans TD Ameritrade a augmenté de 5 % sur 12 mois, et comme Bharat le mentionnait plus tôt, nous sommes très heureux d'avoir atteint un rendement des capitaux propres du secteur de 10 % au cours du trimestre.

Veuillez passer à la diapositive 7. Le bénéfice net des Services bancaires de gros s'est chiffré à 248 millions de dollars, un bond de 13 % sur 12 mois grâce à l'augmentation des produits et au recouvrement de pertes sur créances, qui ont été partiellement neutralisés par des charges autres que d'intérêts plus élevées au cours du trimestre et par une baisse du taux d'imposition effectif sur 12 mois. Les produits ont affiché une hausse de 7 % à la suite de l'augmentation des frais liés aux prêts aux entreprises et de la croissance de l'activité des clients relativement aux opérations sur actions, en partie contrebalancée par un recul dans la négociation de titres à revenu fixe. Les provisions pour pertes sur créances ont représenté un recouvrement net de 4 millions de dollars, qui reflète le recouvrement de provisions spéciales liées au secteur du pétrole et du gaz. Les charges autres que d'intérêts ont augmenté sur 12 mois en raison d'investissements continus dans nos activités en dollars US, y compris l'ajout de banquiers, l'élargissement de l'éventail des produits, l'amélioration de nos capacités de négociation en ligne, sans oublier les répercussions de l'acquisition d'Albert Fried & Co.

Veuillez passer à la diapositive 8. Le Siège social a affiché une perte rajustée de 102 millions de dollars pour le trimestre, comparativement à une perte de 120 millions de dollars pour la même période l'an

dernier. Cette perte plus faible indique une baisse des charges nettes du Siège social sur 12 mois et une hausse au chapitre de l'apport des autres éléments. L'augmentation de l'apport des autres éléments découle des provisions pour pertes sur créances subies au cours du même trimestre de l'exercice précédent, mais non encore décelées, ainsi que de la hausse des produits tirés des activités de gestion de la trésorerie au cours du trimestre, compensée par des provisions pour charges plus élevées au cours du trimestre et par les répercussions positives de certains éléments fiscaux au cours du même trimestre de l'exercice précédent.

Veillez passer à la diapositive 9. Notre ratio de fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires s'est établi à 10,8 % à la fin du deuxième trimestre; il est donc demeuré relativement inchangé par rapport au premier trimestre. Nous avons connu une solide production interne de capitaux au cours du trimestre et avons mené à terme dans le cours normal des activités l'offre publique de rachat que nous avons annoncée et qui visait 15 millions d'actions. Notre ratio de levier financier et notre ratio de liquidité ont tous deux été stationnaires par rapport au trimestre précédent. Je cède maintenant la parole à Mark.

Mark Chauvin – Chef de groupe et chef de la gestion des risques

Merci Riaz et bon après-midi à tous. Veuillez passer à la diapositive 10. La qualité du crédit du portefeuille est demeurée élevée au cours du trimestre, comme en témoignent les réductions des formations de prêts douteux bruts, des prêts douteux bruts et des pertes sur créances. À la fin du trimestre, les formations de prêts douteux bruts se sont chiffrées à 1,15 milliard de dollars, en baisse de 127 millions de dollars ou de 2 points de base, en raison de réductions des formations de prêts douteux bruts des Services bancaires commerciaux au Canada et des prêts automobiles indirects. Il n'y a aucune nouvelle formation dans le portefeuille des Services bancaires de gros.

Veillez passer à la diapositive 11. Les prêts douteux bruts ont diminué de 109 millions de dollars, ou 4 points de base, au cours du trimestre, pour s'établir à 3,29 milliards de dollars. La réduction est due au fait que les résolutions ont dépassé les formations au chapitre des portefeuilles de lignes de crédit sur valeur domiciliaire aux États-Unis, des Services bancaires commerciaux aux États-Unis et de crédit garanti par des biens immobiliers au Canada, et elle est contrebalancée par une somme de 78 millions de dollars découlant de l'incidence négative des taux de change.

Passons à la diapositive 12. Comme nous l'avons indiqué les trimestres précédents, les provisions pour pertes sur créances du portefeuille de cartes stratégiques aux États-Unis sont présentées en montant net pour le secteur, en incluant seulement la portion de l'obligation contractuelle de la Banque à l'égard des pertes sur créances. Dans les diapositives où il est question de la qualité de crédit, cependant, nous continuons de présenter les pertes brutes afin de mieux refléter la qualité du crédit du portefeuille. Les provisions pour pertes sur créances ont baissé de 7 points de base d'un trimestre à l'autre et sur 12 mois. Au cours du trimestre, les tendances importantes au chapitre des provisions pour pertes sur créances par secteur d'activité et les taux de perte des Services de détail au Canada se sont maintenus à de faibles taux cycliques. D'autres recouvrements ont été comptabilisés dans le secteur de gros pétrogazier, qui n'a affiché aucune nouvelle perte sur créances. Conformément aux tendances saisonnières historiques, les pertes relatives aux portefeuilles de cartes de crédit et de prêts auto aux États-Unis ont diminué au cours du trimestre, et les pertes sur créances des Services bancaires commerciaux aux États-Unis ont baissé. Pour récapituler, la qualité du crédit est demeurée solide au cours du trimestre au sein des portefeuilles de la Banque, et nous demeurons en bonne position pour poursuivre l'accroissement des prêts de qualité.

Cela dit, nous sommes maintenant prêts à commencer la période de questions.

QUESTIONS ET RÉPONSES

Téléphoniste

Passons à la première question, celle de John Aiken, de Barclays.

John Aiken – Analyste, Barclays

Bonjour! Riaz, ma question porte sur le rendement des capitaux propres du secteur américain. En regardant les chiffres, on constate que le bénéfice sur 12 mois a augmenté de 17 %. Il ne semble pas que les actifs pondérés en fonction des risques aient affiché une forte croissance; or, l'action ordinaire moyenne du groupe n'a pas connu le même niveau de croissance. Pouvez-vous me rappeler comment le capital est réparti entre les secteurs, et particulièrement au sein des Services de détail aux États-Unis?

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

John, les pondérations des risques sont attribuées conformément aux exigences réglementaires. Rappelez-vous que, pour les Services de détail aux États-Unis, nous suivons l'approche de la notation interne avancée et, pour les activités autres que de détail, nous suivons la méthode normalisée. Voilà comment le capital est réparti dans ce secteur, John.¹

Mike Pedersen – Chef de groupe, Services bancaires aux États-Unis, Groupe Banque TD

John, c'est Mike qui parle. J'aimerais profiter de l'occasion pour ajouter que nous ne parlons pas beaucoup du rendement des capitaux propres aux États-Unis, mais c'est un élément auquel nous accordons une énorme importance, et tous nos efforts, qu'il s'agisse de la gestion des dépenses, de l'acquisition de nouveaux clients ou de l'approfondissement de nos relations, ainsi qu'une grande partie de notre travail sur le plan de l'optimisation du capital, nous ont évidemment aidés à obtenir de meilleurs résultats au fil du temps. Mais nous allons demeurer concentrés sur ce point à l'avenir.

John Aiken – Analyste, Barclays

Merci, Mike. Cela m'amène à ma question suivante : compte tenu de l'accent mis sur le rendement des capitaux propres et des améliorations auxquelles nous avons assisté, quelles sont les répercussions sur la discussion à propos de la croissance externe de votre plateforme à l'avenir?

Bharat Masrani, président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

John, c'est Bharat. Nous avons affirmé à de nombreuses reprises que si une occasion très intéressante se présentait, nous l'examinerions sérieusement. Évidemment, le secteur des cartes a été très attrayant – je pense aux partenariats que nous avons conclus – et si une telle occasion se présentait, nous l'évaluerions avec intérêt. Et j'ai aussi affirmé par le passé que si des occasions se présentaient dans le secteur bancaire, particulièrement dans le sud-est des États-Unis, et qu'elles nous aidaient à accélérer notre croissance à cet endroit, ce seraient des occasions d'un grand intérêt pour nous.

¹ En d'autres mots, le capital est affecté au secteur en fonction de principes liés au capital réglementaire, et des rajustements sont apportés dans le cas de certains éléments.

Nous n'avons pas besoin de faire croître notre entreprise de façon externe. Nous avons l'envergure, le positionnement de la marque et bien entendu le rendement nécessaires pour ne pas être obligés de procéder à des acquisitions, mais si une situation attrayante survient, nous l'étudierons de près.

John Aiken – Analyste, Barclays

Très bien! Merci. Je vais me remettre dans la file d'attente.

Téléphoniste

Passons maintenant à la prochaine question, celle de Meny Grauman, de Cormark Securities. Allez-y, s'il vous plaît.

Meny Grauman – Analyste, Cormark Securities

Bonjour. Ma question porte également sur les bons résultats aux États-Unis : il semble que vous réussissez à tirer parti de certaines tendances macroéconomiques que nous constatons dans le marché américain, y compris une très forte croissance au titre des prêts commerciaux. Les données de la Réserve fédérale américaine pointent dans une autre direction, et nous entendons aussi qu'il existe des problèmes en matière de crédit dans des secteurs comme celui des cartes de crédit et des prêts auto.

Comment réussissez-vous à éviter ces tendances négatives? Qu'est-ce qui distingue votre entreprise et qui vous permet d'afficher ces résultats sans être apparemment touchés par les problèmes du secteur?

Mike Pedersen – Chef de groupe, Services bancaires aux États-Unis, Groupe Banque TD

Bonjour, Meny; ici Mike. Je crois que vous abordez deux éléments : la croissance du volume des prêts et la qualité du crédit. Je vais donc faire quelques commentaires, puis je demanderai à Greg Braca d'aborder la question du volume des prêts : il est responsable à la fois du secteur du financement auto et de celui des prêts commerciaux; Mark pourra ensuite aborder la question de la qualité du crédit.

Donc, juste pour nous mettre en contexte, nous avons dit au cours des derniers trimestres que nous allions probablement constater un certain ralentissement au chapitre de la croissance des prêts, et particulièrement à l'égard des prêts commerciaux et auto, et nos prévisions se sont avérées, mais nous continuons de dépasser nos homologues, cependant. De plus, la TD se montre toujours disciplinée quant à l'approbation du crédit, que la situation soit favorable ou défavorable, ce qui nous a beaucoup aidés au fil des années. Or, à ce moment-ci, compte tenu du point où nous nous trouvons dans le cycle de crédit, nous nous montrons aussi très disciplinés quant à la tarification. Et si cela entraîne une faible baisse des volumes, nous sommes prêts à l'accepter.

Cela étant dit, la croissance des prêts est maintenant plus modérée, mais nous dépassons toujours les attentes. Je demanderai à présent à Greg d'ajouter des précisions, puis Mark pourra aborder la question de la qualité du crédit.

Greg Braca, chef de l'exploitation, Services bancaires aux États-Unis, Groupe Banque TD

Merci, Mike. Comme cela a été dit, nous continuons d'accroître notre part de marché globale à l'égard des prêts, et nous demeurons optimistes relativement à notre capacité, toutes choses étant égales par ailleurs, de continuer à faire croître notre portefeuille de prêts. Comme Mike l'a souligné, nous avons obtenu une très forte croissance à deux chiffres dans le secteur commercial et industriel au cours des dernières années, et nous avons signalé qu'à mesure que nous commencerions à atteindre notre

dimension naturelle dans de nombreux secteurs d'activité, nous allons naturellement constater une croissance plus lente dans le secteur commercial et industriel, calculée en fonction d'un pourcentage relatif sur 12 mois.

Nous avons aussi connu une croissance à deux chiffres dans le secteur des prêts auto, et nous avons affirmé que nous ne chercherons pas à accroître le volume aux fins de rendement ou de qualité du crédit, et l'on remarque un ralentissement dans le secteur des prêts auto à cet égard. Par ailleurs, au premier et deuxième trimestre, nous avons assisté à un ralentissement dans l'ensemble du secteur commercial, et plusieurs facteurs y ont contribué, notamment des taux d'intérêt plus élevés, des clients qui ont décidé de rester en retrait ou de se tourner vers le marché obligataire en éliminant la dette bancaire, et nous avons aussi remarqué une baisse des dépenses en immobilisations. Aux États-Unis, nous avons vu un grand nombre de clients commerciaux demeurer en retrait au cours des derniers trimestres en adoptant une approche attentiste, compte tenu des décisions devant être prises, notamment sur le plan fiscal et des dépenses en infrastructures, sans oublier les règles à suivre après l'arrivée de la nouvelle administration. Donc, malgré tout ça, nous continuons d'accroître notre part de marché.

Mark Chauvin – Chef de groupe et chef de la gestion des risques

Meny, en ce qui concerne la qualité du crédit aux États-Unis, je demeure très à l'aise à l'égard de la qualité globale de l'ensemble des portefeuilles. Nous essayons toujours d'appliquer des critères très rigoureux en matière de crédit au cours d'un cycle, et nous évitons les catégories de prêts à risque plus volatiles : il n'y en a pas dans les portefeuilles.

Les résultats du deuxième trimestre ont été en très grande partie conformes aux attentes. Compte tenu de la nature saisonnière des portefeuilles de cartes et de prêts automobiles indirects, nous nous attendions à une diminution au deuxième trimestre, qui s'est produite. De plus, au deuxième trimestre, les pertes sur prêts commerciaux ont été très faibles. Je ne m'attends pas à voir des augmentations importantes, mais on ne peut pas avoir des pertes très faibles pendant des périodes prolongées, alors je viserais une augmentation modeste, peut-être au cours du prochain trimestre.

En ce qui concerne la qualité, je préfère regarder les taux de perte, et dans le contexte économique actuel, à moins d'un changement important, nous sommes d'avis que, pendant le reste de l'exercice, les taux de perte aux États-Unis demeureront relativement semblables à ce que nous voyons ce trimestre.

Bharat Masrani, président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

Meny, c'est Bharat à l'appareil. J'aimerais rajouter que c'est un sujet dont nous parlons depuis quelques années maintenant. La présence que nous avons aux États-Unis, la discipline dont Mark, Greg et Mike ont parlé et qui nous pousse à éviter certains secteurs, cela fait partie de la tradition de la TD, et le maintien de cette présence, de même que nos activités de prêt, ont aussi été des composantes clés de notre stratégie. Tous ces éléments combinés font ce que notre entreprise est aujourd'hui.

Alors, oui, si vous travaillez dans le secteur des prêts, de temps à autre vous allez subir des pertes, comme n'importe quelle banque, mais je crois que nous continuerons de nous démarquer grâce à notre stratégie et à notre façon de l'exécuter.

Meny Grauman – Analyste, Cormark Securities

Je vous remercie pour ces précisions.

Téléphoniste

Passons à la prochaine question, celle de Steve Theriault, de Eight Capital. Allez-y, s'il vous plaît.

Steve Theriault – Analyste, Eight Capital

Merci beaucoup! Ma question s'adresse à Teri. Mais avant, juste pour faire un suivi, Riaz, vous avez dit dans votre mot d'ouverture que vous vous attendez à une amélioration encore plus grande au chapitre de la marge d'intérêt nette aux États-Unis, compte tenu de nouvelles hausses de taux de la Réserve fédérale américaine. Je veux donc m'assurer d'avoir bien compris. En l'absence de hausses supplémentaires, donc, toutes choses étant égales par ailleurs, vous attendez-vous à ce que la marge d'intérêt nette soit stable ou à ce qu'elle baisse en fonction des changements apportés à la composition si les dépôts continuent de croître plus vite que les prêts, ou y a-t-il encore des avantages découlant des hausses de taux précédentes au cours de la dernière période?

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Steve, il y aurait encore certains avantages découlant des hausses de taux précédentes, mais je dirais qu'en l'absence de nouvelles hausses de taux de la Réserve fédérale américaine ou de l'accentuation de la courbe des taux, nous nous retrouverions plus ou moins au point actuel, avec une tendance légèrement positive.

Steve Theriault – Analyste, Eight Capital

D'accord, ce sont des renseignements utiles, merci. Ma prochaine question s'adresse à Teri : pouvez-vous expliquer pourquoi le portefeuille de lignes de crédit sur valeur domiciliaire croît beaucoup plus rapidement que le portefeuille de prêts hypothécaires? Je sais qu'ils ne progressent pas nécessairement au même rythme et je me souviens d'occasions où l'inverse était vrai, mais il est intéressant de voir que le portefeuille de prêts hypothécaires croît de seulement 1 %, tandis que celui des lignes de crédit sur valeur domiciliaire continue d'afficher une croissance avoisinant les 5 %. Je me demande plus précisément si la croissance au chapitre des lignes de crédit sur valeur domiciliaire découle davantage d'activités de décaissement plutôt que de montage. Pouvez-vous nous donner quelques précisions à ce sujet?

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada

Bien entendu. Merci, Steve. Cet élément fait partie de notre stratégie relative à la croissance de nos produits là où nous disposons d'une occasion de croissance intégrée. Nous sommes donc très satisfaits des progrès que nous réalisons. CréditFlex est un meilleur produit s'il s'adresse au bon client, car il offre plus de souplesse, et il est aussi plus rentable pour nous. Encore une fois, nous avons mis l'accent sur le montage en fonction des clients appropriés; il s'agit donc effectivement d'un effort de montage, et presque 40 % des montages se retrouvent à présent dans cette catégorie.

Ces efforts sont donc parfaitement harmonisés avec notre stratégie, et nous sommes très heureux du rendement obtenu jusqu'à présent.

Steve Theriault – Analyste, Eight Capital

Est-ce que l'accent est mis particulièrement sur les prêts non assurés?

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada

Pas nécessairement. Nous améliorons notre produit CréditFlex pour qu'au fil du temps il offre les mêmes choix et caractéristiques que notre produit hypothécaire ordinaire.

Steve Theriault – Analyste, Eight Capital

D'accord. Et pendant que nous y sommes, j'aimerais vous poser une question sur Aéroplan. Je me rappelle que quand la transaction a été conclue, je crois que c'était en 2014, Aéroplan devait s'intégrer davantage à d'autres offres, notamment celle des produits de dépôt ou des produits hypothécaires.

Je sais que telle était l'intention initiale, et j'aimerais savoir quels ont été les progrès réalisés à cet égard. J'ai vu quelques offres promotionnelles de milles, mais je me demandais si vous pouviez nous donner un aperçu du degré d'intégration du programme de points à l'égard de votre gamme de produits et nous indiquer si vous vous attendez à des changements. Je sais que Bharat a affirmé qu'aucun changement ne serait apporté relativement aux clients titulaires de cartes, mais je me demande si des changements seront apportés à l'offre accessoire.

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada

Donc, aucun changement pour les clients titulaires de cartes, ça c'est certain. De fait, nous sommes à l'aise sur le plan de la compétitivité globale de notre offre, car les cartes Aéroplan et Classe ultime Voyages offrent toutes deux à nos clients d'excellents choix dans la catégorie des voyages. En ce qui concerne votre question précise sur les autres utilisations des points, nous avons fait des essais, les résultats ont été limités et, dorénavant, nous ne prévoyons pas apporter de changements par rapport à ce que nous avons fait jusqu'à présent.

Steve Theriault – Analyste, Eight Capital

Merci beaucoup!

Téléphoniste

Passons à la prochaine question, celle de Nick Stogdill, de Credit Suisse. Allez-y, s'il vous plaît.

Nick Stogdill – Analyste, Credit Suisse

Bonjour! Ma question s'adresse aussi à Teri. En ce qui concerne la croissance des charges ce trimestre, nous avons remarqué une certaine amélioration. Je me demande simplement si un levier d'exploitation positif pour l'ensemble de l'exercice est encore un objectif au Canada.

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada

Nous nous attendons absolument à continuer d'observer un levier d'exploitation positif pour l'ensemble de l'exercice, à ce que les charges demeurent stables et à ce que la croissance ralentisse pendant l'exercice.

Nick Stogdill – Analyste, Credit Suisse

D'accord, merci. Et une question pour Mark à propos des prêts auto au Canada. Est-ce vraiment une amélioration dans l'Ouest canadien qui entraîne des provisions pour pertes sur créances plus faibles et une baisse au chapitre des formations?

Mark Chauvin – Chef de groupe et chef de la gestion des risques

Oui. Eh bien, Nick, je dirais qu'il existe deux facteurs importants. Le premier, c'est une amélioration dans les régions sensibles aux prix du pétrole, et cette amélioration suit son chemin dans les systèmes. Et l'autre facteur, tout aussi important, c'est une grande amélioration au chapitre des stratégies de recouvrement. Nous avons eu quelques problèmes opérationnels durant la mise en œuvre de nos efforts au cours de l'exercice précédent, qui ont entraîné cette augmentation, et nous les avons réglés. Voilà ce qui a contribué à réduire les pertes cette année.

Nick Stogdill – Analyste, Credit Suisse

Très bien, merci. Et une dernière question rapide sur l'acquisition de Scottrade. Pouvez-vous nous rappeler quand la transaction devrait être conclue? Et au moment de l'annonce de l'achat, avez-vous tenu compte de taux plus élevés sur le plan des perspectives de croissance?

Bharat Masrani, président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

C'est Bharat qui parle, Nick. Je crois que nous avons dit que nous nous attendons à conclure l'opération quelque part à l'automne, et c'est toujours le cas. Je vais laisser Riaz aborder les hypothèses que nous avons énoncées.

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Oui. Nick, chaque fois que nous nous penchons sur des acquisitions ou sur la planification d'affaires en général, nous évaluons divers scénarios quant aux taux d'intérêt. Nous étudions donc la situation en fonction de taux fixes, mais nous examinons aussi les éléments sensibles à l'égard des répercussions des hausses des taux d'intérêt. Les deux, donc : tous les scénarios ont été évalués dans le cadre de l'acquisition.

Nick Stogdill – Analyste, Credit Suisse

D'accord, merci.

Téléphoniste

Passons maintenant à Gabriel Dechaine de la Financière Banque Nationale. Allez-y, s'il vous plaît.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Bonjour! Ma question porte sur l'important rajustement sur une base d'imposition comparable que l'on a vu ce trimestre. Je comprends qu'il y a un rajustement sur le plan de votre imposition, mais aussi, quand on a ce type d'activité de négociation... je pense à l'incidence négative sur les produits. Que s'est-il passé ce trimestre pour obtenir un résultat si important au titre des produits sur une base d'imposition

comparable? Dans le rapprochement des charges fiscales, on constate une somme importante de 307 millions de dollars au chapitre des dividendes versés. Le fond de ma question, c'est : dans quelle mesure ce type de rendement peut-il être reproduit, puisque vous mentionnez qu'il s'agit d'une activité de négociation d'actions supérieure à la normale?

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

En effet. Je crois, Gabriel, qu'il faut contempler ce résultat dans le cours normal des activités liées aux clients : parfois ce type d'activité est élevé, parfois la souscription est élevée, et parfois le nombre de fusions et d'acquisitions est élevé. Ce résultat est donc fonction des mouvements des clients.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Mais n'y a-t-il pas un élément en particulier qui a stimulé cette activité?

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Non, il s'agit simplement de la demande des clients. Ce que je soulignerais, c'est que les clients sont actifs.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

D'accord. Ensuite, à la page 1 de votre document d'information financière supplémentaire, et j'admets que je n'ai pas examiné cette donnée plus tôt, même si elle figure à la page 1, à la ligne 35, on remarque l'incidence après impôt d'une hausse de 1 % des taux d'intérêt. Je me demande... cette somme de 67 millions de dollars représente une baisse importante par rapport à 2015. Y a-t-il un avertissement important relativement à ce chiffre? Je sais que certains renseignements divulgués à l'égard des taux d'intérêt sont assortis d'avertissements importants. Dois-je vraiment utiliser cette donnée comme un indicateur de votre sensibilité aux taux?

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Gabe, si vous regardez le rapport de gestion, nous avons décrit plus en détail la sensibilité liée au revenu d'intérêts net; il s'agit d'une mesure de gestion du risque plutôt que d'évaluation de la marge ou de la hausse du revenu d'intérêts net. Quand je dis qu'il s'agit d'une mesure de gestion du risque, je veux dire qu'elle est calculée en fonction de notre durée cible. Tout cela sonne très technique, mais je serai heureux de vous expliquer les distinctions plus en détail en privé.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Une durée plus courte, je suppose. Est-ce...

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Comme je vous dis, le rapport de gestion décrit ce calcul en détail ainsi que sa signification. Donc, aux fins de l'appel, je m'en tiendrai à cela, mais je serai heureux de vous fournir d'autres explications en privé.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Une dernière question : vous avez mentionné la croissance des marges sur les dépôts. Sommes-nous toujours dans la situation où une grande partie de ces marges sur les dépôts plus élevées n'ont pas encore été transmises aux clients? Et avant de l'oublier, Mike Pedersen, je crois qu'il s'agit de votre dernière conférence téléphonique. Bonne chance à l'avenir, vous allez nous manquer.

Mike Pedersen – Chef de groupe, Services bancaires aux États-Unis, Groupe Banque TD

Merci, Gabriel. Pardon?

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Je ne veux pas me laisser prendre par l'émotion...

Mike Pedersen – Chef de groupe, Services bancaires aux États-Unis, Groupe Banque TD

Bien entendu, je suis sûr que non, et je vous remercie. Je dirais qu'à mesure que chaque hausse de taux de la Réserve fédérale américaine se produit, nous voyons une hausse graduelle du bêta relatif aux dépôts. Ce résultat était un peu plus élevé à la suite de la hausse de décembre 2016, comparativement à décembre 2015, mais il est encore bien en dessous de ce que l'on pourrait considérer comme un bêta normal selon les données historiques. Je m'attends à ce qu'il continue d'augmenter, mais il a été relativement faible et je crois que la plupart des banques le situeraient à plus ou moins 20 % jusqu'à présent. Je crois qu'il devrait augmenter à l'avenir.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Donc, plus ou moins 20 %, par rapport à quoi?

Mike Pedersen – Chef de groupe, Services bancaires aux États-Unis, Groupe Banque TD

Je parle du bêta, en pourcentage.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

D'accord, merci.

Téléphoniste

La prochaine question est celle de Sumit Malhotra, de Scotia Capitaux.

Sumit Malhotra – Analyste, Scotia Capitaux

Bonjour! Merci de m'accueillir. Ma première question porte sur le secteur de l'assurance. Ce secteur a apporté une forte contribution au bénéfice ce trimestre, et nous savons que les affaires ont été quelque peu irrégulières par moments. Je me demande si la Banque peut donner une mise à jour sur les événements météorologiques des dernières semaines et sur les répercussions possibles à l'égard des résultats de la deuxième moitié de l'exercice.

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada

Sumit, Teri à l'appareil. Évidemment, les inondations n'ont pas eu d'incidence sur le deuxième trimestre, car elles se sont produites après sa fin. Nous nous attendons à des répercussions minimales, car notre part de marché dans la zone atteinte est moindre par rapport à d'autres institutions, et donc notre exposition est peu importante. Ça se résume à ça.

Sumit Malhotra – Analyste, Scotia Capitaux

D'accord. Donc, nous ne verrons pas de changement par rapport à la volatilité habituelle dans ce secteur?

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada

Non, pas en fonction de ce que nous savons aujourd'hui.

Sumit Malhotra – Analyste, Scotia Capitaux

Ensuite, Teri, quelques questions concernant les Services bancaires personnels et commerciaux au Canada, par opposition aux secteurs Gestion de patrimoine et Assurance. Évidemment, Bharat a mentionné dans son mot d'ouverture les nombreuses nouvelles peu flatteuses à propos de l'entreprise il y a quelques mois. Mais si je ne savais rien de tout ça et que je regardais uniquement les résultats présentés ici, je n'aurais absolument aucune indication que la Banque a fait l'objet de commentaires négatifs et que le nombre de clients a pu diminuer d'une façon ou d'une autre.

En d'autres mots, en regardant les produits de ce secteur, pensez-vous qu'il y a eu ou qu'il y aura un recul de la croissance des produits à la suite de ce que nous avons entendu? Et ensuite, une question d'un autre ordre : nous voyons habituellement que la croissance des prêts personnels à la TD et auprès de l'ensemble des banques canadiennes se porte mieux au cours de la deuxième moitié de l'exercice, parallèlement à la reprise de l'activité immobilière. Selon vous, cette croissance saisonnière sera-t-elle atténuée cette année à la suite des changements récents visant particulièrement le marché de Toronto?

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada

Pour répondre à votre première question, nous sommes heureux d'avoir obtenu cette forte croissance des produits et du fait que cette tendance s'est maintenue après le premier trimestre. Je crois que ces données parlent d'elles-mêmes en ce qui concerne votre question visant à déterminer si nos résultats ont subi ou subiront des répercussions. Nous avons affiché une bonne croissance des dépôts d'entreprises et des comptes-chèques, les acquisitions ont atteint des niveaux records, nous avons constaté une solide croissance totale des dépôts personnels et sommes optimistes pour ce qui est du crédit aux entreprises et du crédit garanti, ce qui nous amènera à la réponse à la deuxième question.

Encore une fois, il s'agit de tirer parti de situations dans lesquelles nous disposons d'occasions de croissance intégrée, et nous l'avons vu dans le cas des cartes de crédit d'affaires, des prêts non garantis, des fonds communs de placement et de CréditFlex, comme je l'ai mentionné plus tôt. Donc, je crois que du point de vue des produits et de la croissance, nous sommes à l'aise avec les conseils que nous vous avons donnés plus tôt, et nous pensons qu'ils sont toujours valides.

En ce qui concerne votre deuxième question sur la croissance des prêts, nous serions toujours dans une situation où nous nous attendons à une croissance des prêts aux particuliers avoisinant les 5 % sur 12 mois. Donc, malgré des résultats assez favorables au chapitre du marché du logement en Ontario ou de ce qui a été dit dans les médias, eh bien, il est trop tôt pour se prononcer. Compte tenu de notre expérience, des données relatives à la région du Grand Vancouver et du fait que le marché de l'Ontario ou du Golden Horseshoe est assez serré du point de vue du ratio ventes/inscriptions, nous croyons que nos conseils sont toujours valides.

Sumit Malhotra – Analyste, Scotia Capitaux

Une dernière question : vous avez mentionné la région du Grand Vancouver. Évidemment, vous nous communiquez des données d'ordre provincial. En regardant des données générales, nous avons vu une baisse relativement marquée des ventes à Vancouver pendant environ six mois avant d'assister à une reprise dernièrement. Je me résume : avez-vous remarqué une baisse des volumes de prêts à Vancouver après l'entrée en vigueur de la taxe, et cette situation correspond-elle à vos attentes pour la région de Toronto à court terme?

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada

Dans la région du Grand Vancouver en particulier, en fait, dans les deux marchés à plus forte croissance que vous mentionnez, nous avons obtenu des résultats inférieurs à l'indice par rapport à la concurrence. C'est pourquoi je n'affirmerais pas nécessairement que des changements précis aux politiques représentent un problème pour nous. Et cela s'applique au resserrement des politiques. Comme Mark l'a mentionné, nous avons des politiques en matière de risque que nous suivons tout au long du cycle, et cela a entraîné une certaine croissance inférieure à l'indice.

En ce qui concerne le Golden Horseshoe, nous ne sommes pas certains, évidemment, car il est encore tôt et que plusieurs mesures ont été annoncées, mais puisque le marché est très serré, on pourrait supposer que la période d'attente ne sera pas très longue.

Sumit Malhotra – Analyste, Scotia Capitaux

Je vous remercie de votre temps.

Téléphoniste

La parole est maintenant à Sohrab Movahedi de BMO Marchés des capitaux. La parole est à vous.

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

Merci. Mike, en ce qui concerne la croissance des charges des Services de détail aux États-Unis depuis le début de l'exercice, vous avez réussi à la maintenir sous la barre des 4 %, il me semble. Est-ce une tendance durable quand on envisage le prochain exercice?

Mike Pedersen – Chef de groupe, Services bancaires aux États-Unis, Groupe Banque TD

Oui. Effectivement, je crois que depuis le début de l'exercice, elle a été d'environ 3,5 %. Elle a été de 5 % au premier trimestre et de 2 % au deuxième trimestre. C'est un indicateur assez fiable en fonction de ce que nous voyons actuellement par rapport au reste de l'exercice. Je crois qu'il est un peu tôt pour se prononcer par rapport au prochain exercice.

Je dirais simplement que nous accordons une grande importance à la productivité. Greg et moi avons abordé cette question et il m'a assuré qu'il poursuivra dans cette voie. Cet élément continuera donc d'être une priorité pour l'entreprise.

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

D'accord. Et qu'est-ce qui pourrait se produire l'an prochain qui fait en sorte qu'il est un peu plus difficile de s'engager à atteindre un certain taux de croissance?

Mike Pedersen – Chef de groupe, Services bancaires aux États-Unis, Groupe Banque TD

Eh bien, nous nous concentrons toujours sur la création d'un levier d'exploitation et investissons en regardant vers l'avenir, et je crois qu'il est juste d'affirmer que nous évoluons dans un milieu très incertain aux États-Unis actuellement. Donc, ce facteur à lui seul pourrait déterminer notre rythme d'investissement et les secteurs dans lesquels nous investissons.

Mais notre environnement concurrentiel évolue très rapidement, notamment sur le plan des changements numériques, et quand vous évaluez six trimestres, comme vous me demandez de le faire, c'est une très longue période dans la réalité actuelle, et je suis réticent à faire des prévisions sur nos charges tant de trimestres à l'avance. Une fois de plus, nous avons accordé une grande importance à la gestion des dépenses, et tout indique que cela se poursuivra.

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

D'accord. Excusez-moi, je ne voulais pas trop insister. Je voulais juste savoir s'il y avait un élément à retenir. Je veux dire, je suppose que l'acquisition de Scottrade... aura-t-elle des répercussions négatives du point de vue des charges ou du levier d'exploitation?

Mike Pedersen – Chef de groupe, Services bancaires aux États-Unis, Groupe Banque TD

Ce n'est pas quelque chose que j'envisage.

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

Merci beaucoup!

Téléphoniste

La parole est maintenant à Darko Mihelic de RBC Marchés des Capitaux. Allez-y!

Darko Mihelic – Analyste, RBC Marchés des Capitaux

Bonjour! Merci. Une question rapide pour Teri. Maintenant que l'évaluation de vos pratiques de vente est terminée, pouvez-vous aborder les résultats en matière d'engagement des employés et de service à la clientèle? Y a-t-il eu des changements à cet égard?

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada

Absolument. Je suis heureuse de souligner que nous assurons le suivi continu, chaque année, de l'engagement global des employés. Les résultats que nous avons reçus récemment sont très solides, en fait, ils sont en hausse dans les succursales canadiennes cette année, et je crois que c'est une bonne illustration de la fierté que les gens ressentent.

J'ai consacré beaucoup de temps à l'ensemble des marchés du pays, dans les succursales et au sein de groupes de discussion avec les employés, et je peux vous dire que les employés ne croient pas que ce qui a été dit dans les médias est lié d'une façon ou d'une autre à leur travail quotidien, qui consiste à aider nos clients. Ils sont fiers de travailler à la TD et ils ne ménagent aucun effort pour aider nos clients à réaliser leurs rêves.

Je dirais donc que la motivation est bonne, et nous avons des preuves à l'appui. Et la deuxième partie de votre question portait... oui, sur l'expérience client. Nous ne divulguons pas à l'externe nos niveaux d'expérience client, mais je crois que la croissance de nos affaires indique que nos clients ont une grande confiance en nous, comme c'était le cas avant toute l'attention dont nous avons fait l'objet.

Darko Mihelic – Analyste, RBC Marchés des Capitaux

D'accord. Donc, au bout du compte, les résultats ont été très favorables pour la TD. Les stratégies de rémunération des employés n'ont pas changé, et nous devrions nous attendre à ce que les activités se poursuivent normalement. Mais je suis un peu surpris, je veux dire, qu'aucune modification ne doive être apportée du point de vue des systèmes à la suite de l'évaluation.

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada

Vous me posez maintenant une autre question. Laissez-moi juste vous dire que nous avons effectué cette évaluation comme nous menons toutes nos évaluations : nous avons déterminé que nous pouvons améliorer certains éléments, et nous prendrons des mesures à cet égard, mais ces éléments ne concernent pas notre cadre de rendement global. Par exemple, nous devons améliorer notre formation, particulièrement celle des gestionnaires de première ligne, et nous devons nous assurer qu'ils reçoivent le coaching requis et qu'ils disposent des mécanismes nécessaires pour que nous écoutions ce qu'ils ont à dire.

Mais dans l'ensemble, l'évaluation a confirmé ce que nous prévoyions au départ, et nous sommes heureux du fait que nous serons une meilleure entreprise après avoir consacré plus de temps à écouter nos employés et nos clients pendant cette période.

Darko Mihelic – Analyste, RBC Marchés des Capitaux

Très bien. Merci beaucoup!

Téléphoniste

Je cède maintenant la parole à M. Bharat Masrani pour le mot de la fin.

Bharat Masrani, président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

Merci. Je suis très heureux des résultats et les chiffres parlent d'eux-mêmes. Je veux profiter de l'occasion pour remercier les banquiers de la TD du monde entier. Ils s'efforcent constamment de procurer un excellent rendement à nos actionnaires.

Et j'aimerais aussi en profiter pour remercier Mike, car comme quelqu'un l'a mentionné, c'est sa dernière conférence sur les résultats. Alors, Mike, au nom de tous vos collègues de la TD, et je sais que je parle aussi au nom des personnes qui sont au bout du fil, merci pour tous vos efforts. Nous vous offrons nos meilleurs vœux pour votre retraite.

Mike Pedersen – Chef de groupe, Services bancaires aux États-Unis, Groupe Banque TD

Merci.

Bharat Masrani, président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

Et, Greg, je crois qu'il vous a passé le flambeau en matière de charges, de produits et de tout ça...

Greg Braca, chef de l'exploitation, Services bancaires aux États-Unis, Groupe Banque TD

Oui, tout à fait.

Bharat Masrani, président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

Merci téléphoniste.