

CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR LES RÉSULTATS DU TROISIÈME TRIMESTRE DE 2024 22 AOÛT 2024

AVIS DE NON-RESPONSABILITÉ

LES RENSEIGNEMENTS CONTENUS DANS LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION SONT UNE REPRÉSENTATION TEXTUELLE DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR LES RÉSULTATS DU TROISIÈME TRIMESTRE DE 2024 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 DU CONTENU DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE. EN AUCUN CAS LA TD N'ASSUME QUELQUE RESPONSABILITÉ QUE CE SOIT 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 (le « rapport de gestion de 2023 ») du rapport annuel 2023 de la Banque à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques », aux rubriques « Principales priorités pour 2024 » et « Contexte d'exploitation et perspectives » pour les secteurs Services bancaires personnels et commerciaux au Canada, Services de détail aux États-Unis, Gestion de patrimoine et TD Assurance et Services bancaires de gros; et à la rubrique « Réalisations en 2023 et orientation pour 2024 » pour le secteur Siège social, ainsi que d'autres énoncés concernant les objectifs et les priorités de la Banque pour 2024 et par la suite et les stratégies pour les atteindre, l'environnement réglementaire dans lequel la Banque exerce ses activités et les attentes en matière de rendement financier pour la Banque. Les énoncés prospectifs se reconnaissent habituellement à l'emploi de termes comme « anticiper », « aurait », « avoir l'intention de », « cible », « croire », « devrait », « estimer », « objectif », « perspective », « planifier », « possible », « potentiel », « pourrait », « prévoir », « projet », « s'attendre à », d'expressions similaires à ces termes, ou de leurs formes négatives. Cependant, ces termes ne sont pas les seuls moyens de repérer les énoncés prospectifs.

Par leur nature, ces énoncés prospectifs obligent la Banque à formuler des hypothèses et sont assujettis à des risques et incertitudes, généraux ou spécifiques. Particulièrement du fait de l'incertitude quant à l'environnement physique et financier, à la conjoncture économique, au climat politique et au cadre réglementaire, ces risques et incertitudes – dont bon nombre sont indépendants de la volonté de la Banque et dont les répercussions peuvent être difficiles à prévoir – peuvent faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux avancés dans les énoncés prospectifs. Les facteurs de risque qui pourraient entraîner, isolément ou collectivement, de tels écarts incluent les risques, notamment, stratégiques, de crédit, de marché (y compris le risque de position sur titres de participation, le risque sur marchandises, le risque de change, le risque de taux d'intérêt et le risque associé aux écarts de taux), d'exploitation (y compris les risques liés à la technologie, à la cybersécurité et à l'infrastructure), de modèle, d'assurance, de liquidité, d'adéquation des fonds propres, ainsi que les risques juridiques, réglementaires et liés à la conduite, d'atteinte à la réputation, environnementaux et sociaux, et les autres risques. Ces facteurs de risque comprennent notamment la conjoncture économique et commerciale dans les régions où la Banque exerce ses activités; le risque géopolitique; le risque d'inflation, d'augmentation des taux d'intérêt et de récession; la surveillance réglementaire et le risque de conformité; la capacité de la Banque à réaliser des stratégies à long terme, ses principales priorités stratégiques à court terme, notamment la réalisation d'acquisitions et de cessions et l'intégration des acquisitions; la capacité de la Banque d'atteindre ses objectifs financiers ou stratégiques en ce qui a trait à ses investissements, ses plans de fidélisation de la clientèle et à d'autres plans stratégiques; les risques liés à la technologie et à la cybersécurité (y compris les cyberattaques, les intrusions liées aux données ou les défaillances technologiques) visant les technologies, les systèmes et les réseaux de la Banque, ceux des clients de la Banque (y compris leurs propres appareils) et ceux de tiers fournissant des services à la Banque; le risque de modélisation; les activités frauduleuses; les risques liés aux initiés; le défaut de tiers de se conformer à leurs obligations envers la Banque ou ses sociétés affiliées, notamment relativement au traitement et au contrôle de l'information et les autres risques découlant du recours par la Banque à des tiers; l'incidence de la promulgation de nouvelles lois ou règles et de nouveaux règlements, 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 sur les fonds propres et les directives réglementaires en matière de liquidité; la concurrence accrue exercée par les sociétés établies et les nouveaux venus, y compris les entreprises de technologie financière et les géants du domaine de la technologie; les changements de comportement des consommateurs et les perturbations liées à la technologie; le risque environnemental et social (y compris les changements climatiques); l'exposition à des litiges et à des questions de réglementation importants; la capacité de la Banque à recruter, former et maintenir en poste des gens de talent; les changements apportés aux notations de crédit de la Banque; les variations des taux de change, des taux d'intérêt, des écarts de taux et du prix des actions; l'interconnectivité des institutions financières, y compris les crises de la dette internationale actuelles ou éventuelles; l'augmentation des coûts de financement et la volatilité des marchés causée par l'illiquidité des marchés et la concurrence pour l'accès au financement; le risque de transition lié à l'abandon du taux interbancaire offert; les estimations comptables critiques et les changements de normes, de politiques et de méthodes comptables utilisées par la Banque; les répercussions économiques, financières et autres conséquences de pandémies; 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 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 2023, telle qu'elle peut être mise à jour dans les rapports aux actionnaires trimestriels déposés par la suite et dans les communiqués (le cas échéant) relatifs à tout événement ou à toute transaction dont il est question à la rubrique « Événements importants » dans le rapport de gestion pertinent, lesquels peuvent être consultés sur le site Web www.td.com/fr. Le lecteur doit examiner ces facteurs attentivement, ainsi que d'autres incertitudes et événements possibles, de même que l'incertitude inhérente aux énoncés prospectifs, avant de prendre des décisions à l'égard

de la Banque. Il ne doit pas se fier indûment aux énoncés prospectifs de la Banque. Les hypothèses économiques importantes qui étayent les énoncés prospectifs figurant dans le présent document sont décrites dans le rapport de gestion de 2023 à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques », aux rubriques « Principales priorités pour 2024 » et « Contexte d'exploitation et perspectives » pour les secteurs Services bancaires personnels et commerciaux au Canada, Services de détail aux États-Unis, Gestion de patrimoine et TD Assurance et Services bancaires de gros; et à la rubrique « Réalisations en 2023 et orientation pour 2024 » pour le secteur Siège social, telles qu'elles peuvent être mises à jour dans les rapports aux actionnaires trimestriels déposés par la suite.

Tout énoncé prospectif contenu dans le présent document représente l'opinion de la direction uniquement à la date des présentes et est communiqué afin d'aider les actionnaires de la Banque et les analystes à comprendre la situation financière, les objectifs, les priorités et 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 loi applicable ne l'exige.

PARTICIPANTS DE L'ENTREPRISE

Bharat Masrani

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

Kelvin Tran

Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Ajai Bambawale

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

Raymond Chun

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

Barbara Hooper

Cheffe de groupe, Services bancaires aux entreprises au Canada, Groupe Banque TD

Leo Salom

Président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank, Groupe Banque TD

Riaz Ahmed

Chef de groupe, Services bancaires de gros, Groupe Banque TD

Brooke Hales

Cheffe, Relations avec les investisseurs, Groupe Banque TD

PARTICIPANTS À LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE

Doug Young

Analyste, Desjardins Marchés des capitaux

Meny Grauman

Analyste, Scotia Capitaux

Matthew Lee

Analyste, Canaccord Genuity

Ebrahim Poonawala

Analyste, Bank of America Securities

Gabriel Dechaine

Analyste, Financière Banque Nationale

Paul Holden

Analyste, Marchés mondiaux, CIBC

Sohrab Movahedi

Analyste, BMO Marchés des capitaux

Lemar Persaud

Analyste, Cormark Securities

John Aiken

Analyste, Jefferies Securities

Nigel D'Souza

Analyste, Veritas Investment Research

Jill Shea

Analyste, UBS Securities

Darko Mihelic

Analyste, RBC Marchés des Capitaux

PRÉSENTATION

Brooke Hales – Cheffe, Relations avec les investisseurs, Groupe Banque TD

Merci. Bonjour et bienvenue à la présentation à l'intention des investisseurs du troisième trimestre de 2024 de Groupe Banque TD.

Bon nombre d'entre nous participent à la réunion d'aujourd'hui de divers territoires en Amérique du Nord. Dans de nombreuses communautés autochtones, on appelle l'Amérique du Nord l'Île de la Tortue. Je me trouve actuellement à Toronto. Ainsi, j'aimerais commencer la rencontre en soulignant que je me trouve sur le territoire ancestral de nombreuses nations, notamment celui des Mississaugas de Credit, des Anishnabeg, des Chippewas, des Haudenosaunee et des Wendats. De nos jours, c'est aussi l'endroit où vivent les membres de plusieurs peuples des Premières Nations, des Métis et des Inuits. Nous reconnaissons également que Toronto est visée par le traité n° 13 signé par les Mississaugas de Credit et les traités Williams, qui ont été signés par de nombreuses bandes parmi les Mississaugas et les Chippewas.

Nous commencerons la présentation d'aujourd'hui avec les remarques de Bharat Masrani, chef de la direction de la Banque, puis Kelvin Tran, chef des finances de la Banque, présentera les résultats d'exploitation du troisième trimestre. Ajai Bambawale, 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 Raymond Chun, chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Barbara Hooper, cheffe de groupe, Services bancaires aux entreprises au Canada, Tim Wiggan, chef de groupe, Gestion de patrimoine et TD Assurance, Leo Salom, président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank, et Riaz Ahmed, chef de groupe, Services bancaires de gros.

Veuillez passer à la diapositive 2. Comme indiqué à la diapositive 2, nos commentaires au cours de cet appel peuvent contenir des énoncés prospectifs, qui impliquent des hypothèses et comportent des incertitudes et des risques inhérents. Les résultats réels pourraient être très différents. La TD a également recours à des mesures financières non conformes aux PCGR pour obtenir des résultats rajustés. La Banque estime que les résultats rajustés permettent de mieux comprendre comment la direction évalue son rendement. Bharat et Kelvin parleront des résultats rajustés dans leurs remarques. On trouvera des renseignements supplémentaires sur les mesures financières non conformes aux PCGR et sur les hypothèses et les facteurs importants dans notre rapport aux actionnaires du T3 2024.

J'invite maintenant Bharat à poursuivre la présentation.

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

Merci, Brooke, et merci à vous tous présents aujourd'hui.

Au troisième trimestre, la TD a enregistré un résultat de 3,6 G\$ et un résultat par action (RPA) de 2,05 \$. Les données fondamentales ont été solides dans l'ensemble de la Banque.

Avant d'entrer dans les détails, permettez-moi de parler brièvement de l'annonce que nous avons faite hier en fin de journée. Nous continuons à rechercher activement une solution à nos problèmes de lutte contre le blanchiment d'argent (LCBA). Les discussions ont été productives et, bien que tout ne soit pas encore réglé, nous pouvons enfin voir la lumière au bout du tunnel. Dans notre communiqué, nous indiquons que nous prévoyons arriver à une résolution globale d'ici la fin de l'année civile. La provision de 2,6 G\$ que nous venons d'annoncer – combinée à la provision de 450 M\$ annoncée au dernier trimestre – représente notre estimation actuelle du montant total des amendes à payer dans le cadre de ces problèmes.

Je voudrais également m'attarder un instant sur le programme de mesures correctives. Il s'agit d'un travail important, et le programme va bon train. En mai, nous vous avons fait part de nos progrès. Depuis, nous avons progressé sur tous les fronts. Nous avons intégré des dirigeants possédant une grande expertise et nous avons augmenté les ressources en personnel. Nous avons recruté des personnes issues d'autres banques, d'organismes de réglementation, d'institutions gouvernementales et même d'organismes d'application de la loi. Nous avons investi dans les données et les technologies afin d'améliorer les capacités de surveillance des transactions et d'analyse des données. Enfin, nous avons mis en œuvre, à l'échelle des fonctions de l'entreprise, de nouvelles procédures de prévention, de détection et de

signalement des activités douteuses. Bien qu'il reste encore beaucoup à faire, nous sommes satisfaits des progrès accomplis. Il s'agit d'une priorité. Les activités aux États-Unis représentent une part importante de la TD et de notre avenir. Nous devons nous concentrer sur le travail nécessaire pour remplir nos obligations et nos responsabilités et bâtir cet avenir sur des bases solides. Comme je l'ai déjà dit, les défaillances étaient graves. Nous en sommes conscients. Nous connaissons les problèmes. Et nous sommes en train de les résoudre. J'espère pouvoir vous donner plus de détails le plus rapidement possible.

Passons maintenant aux résultats du troisième trimestre.

Les produits ont augmenté de 8 % sur 12 mois, sous l'effet de la hausse des produits tirés des comptes à honoraires pour nos secteurs axés sur les marchés, et de la hausse des volumes et des marges sur les dépôts pour les Services bancaires personnels et commerciaux au Canada. Les provisions pour pertes sur créances (PPC) sont restées stables sur trois mois, grâce à un solide rendement soutenu en matière de crédit. Nous avons achevé notre programme de restructuration annoncé au quatrième trimestre de l'année dernière, ce qui nous a permis de réaliser des gains d'efficacité à l'échelle de l'entreprise, et nous avons continué à accorder la priorité aux investissements dans notre infrastructure de risque et de contrôle.

À la fin du trimestre, le ratio des fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires de la TD était de 12,8 %, reflétant l'incidence des provisions liées aux enquêtes en matière de LCBA et du rachat d'actions effectué ce trimestre, en partie contrebalancées par la production interne de capitaux. La vente de 40,5 millions d'actions de Schwab, qui ramène notre participation à environ 10,1 %, renforce encore notre ratio de fonds propres, garantissant que la TD reste bien au-dessus des exigences réglementaires après avoir enregistré cette provision. La TD demeure très bien capitalisée, avec amplement de liquidités et les moyens d'investir dans les mesures correctives de son programme de LCBA, dans ses activités et dans l'expérience client.

La TD continue de façonner l'avenir des services bancaires. Au cours du trimestre, la TD a terminé la migration de sa principale plateforme de données vers le nuage, éliminant ainsi les anciens systèmes connexes et modernisant son infrastructure de données. Améliorant l'évolutivité, la sécurité et la rapidité, la plateforme infonuagique de la TD est un fondement essentiel de notre organisation tournée vers l'avenir et axée sur les données. Nous sommes fiers que la TD ait récemment été nommée meilleure banque numérique pour les consommateurs au Canada pour la quatrième année consécutive, et reconnue par le magazine Global Finance pour le volet « Meilleures transformation et innovation » en Amérique du Nord.

Examinons maintenant chacun de nos secteurs et certains faits saillants du troisième trimestre.

Nos Services bancaires personnels et commerciaux au Canada ont généré des produits records, atteignant pour la première fois 5 G\$, et un résultat net record, en hausse de 13 % sur 12 mois. Ces excellents résultats sont le fruit d'une forte croissance des prêts et des dépôts, et d'un levier d'exploitation positif, substantiel. Dans l'ensemble du secteur, nous améliorons les produits et les offres grâce à la personnalisation et à l'exécution de notre stratégie Une seule TD, ce qui inclut une forte dynamique dans les recommandations de notre réseau de succursales de détail vers Gestion de patrimoine. Dans le domaine des prêts immobiliers garantis, la TD a continué de gagner des parts de marché, tout en soutenant la croissance de sa clientèle. Possédant déjà la plus grande clientèle de base ayant des comptes de cartes de crédit au Canada, la TD a franchi une nouvelle étape avec plus de huit millions de comptes actifs. En outre, selon le Bond Loyalty Report de 2024, les cartes de crédit TD figurent au premier rang parmi les principaux émetteurs de cartes offrant des programmes de fidélisation.

Pour ce qui est du crédit personnel, la Banque soutient le parcours financier de la prochaine génération de médecins, de dentistes et de vétérinaires au Canada en améliorant sa gamme de lignes de crédit pour les étudiants et en approfondissant ses relations avec eux au fur et à mesure que leurs besoins évoluent. La TD a fait croître son important réseau de dépôts, avec un autre trimestre fort en ouvertures de comptes. Dans le marché des nouveaux arrivants, nous avons élargi nos forfaits au-delà des comptes, pour inclure des offres de Placements directs TD et la carte Visa TD Remises afin d'ajouter encore plus de valeur pour cette clientèle.

Les Services bancaires aux entreprises, quant à eux, ont vu leurs prêts augmenter de 7 % sur 12 mois. Au cours du trimestre, la TD a lancé Partenaires d'innovation TD, une nouvelle équipe offrant une vaste gamme de services pour mieux répondre aux besoins des sociétés technologiques et d'innovation. La TD

compte déjà plus d'un million de clients des Services bancaires aux entreprises au Canada, et maintenant, grâce à Partenaires d'innovation TD, la Banque aide la prochaine génération de sociétés technologiques à chaque étape de leur parcours.

En ce qui concerne les États-Unis, les Services bancaires de détail ont continué de connaître une forte progression des résultats d'exploitation, avec une croissance séquentielle de leur résultat et une stabilité des dépôts (excluant les comptes de passage), ainsi qu'une croissance des prêts qui les place devant leurs homologues sur 12 mois. La TD a vu ses prêts à la consommation augmenter de 8 % sur 12 mois, et les soldes des cartes bancaires exclusives progresser de 16 %. Nous avons simplifié notre infrastructure et réalisé des économies de productivité dans nos activités de cartes de crédit grâce à la migration des Services de cartes de commerçants vers notre plateforme de cartes consolidée avancée. Pour ce qui est des Services bancaires commerciaux, les soldes des prêts du marché intermédiaire ont augmenté de 18 %. Ces excellents résultats s'expliquent en partie par l'exécution continue de nos stratégies Une seule TD : TD Bank, America's Most Convenient Bank et Valeurs Mobilières TD ont collaboré pour apporter leur expertise sectorielle aux clients actuels et potentiels du marché intermédiaire et ont tiré parti de leurs relations pour saisir des occasions financées par des promoteurs. Ce trimestre, nous sommes fiers d'annoncer que, pour la cinquième année d'affilée, Financement auto TD a reçu la plus haute cote dans le sondage sur la satisfaction des concessionnaires à l'égard du financement aux États-Unis de J.D. Power. J.D. Power a également classé TD Bank, America's Most Convenient Bank au premier rang parmi les banques nationales, selon son enquête sur la satisfaction à l'égard des services bancaires en ligne aux États-Unis, du fait de nos investissements dans les services bancaires numériques et de notre volonté d'offrir une expérience client légendaire dans l'ensemble de nos canaux de distribution.

Le secteur Gestion de patrimoine et TD Assurance a fait preuve de résilience ce trimestre, car des données fondamentales solides, notamment des produits records, ont permis de prospérer malgré une hausse marquée des réclamations. Au cours des dernières années, nous avons constaté une augmentation de la fréquence des événements météorologiques. Grâce au modèle gagnant de vente directe aux consommateurs de la TD – et à notre capacité à nous adapter aux changements d'environnement – je suis persuadé que les activités d'assurance continueront à offrir un rendement des capitaux propres intéressant au fil du temps. Nos activités de services-conseils ont connu une croissance importante de l'actif net de détail dans tous nos canaux, conjuguée à l'appréciation du marché, ce qui a fait grimper le total de l'actif de 15 % sur 12 mois. La position de chef de file de Placements directs s'explique par nos innovations constantes pour offrir des capacités de pointe à nos clients. Vous l'avez constaté au dernier trimestre avec le lancement de Négociateur actif TD. Nous avons continué d'innover : ce mois-ci, la TD a été la première banque au Canada à lancer la négociation de fractions d'action ou de part de FNB en temps réel, permettant ainsi aux investisseurs d'acheter et de vendre une fraction d'actions, d'indices ou de FNB, ce qui rend les placements plus accessibles. Ce lancement illustre bien la puissance de la stratégie Une seule TD, Valeurs Mobilières TD s'occupant de l'exécution en arrière-plan pour soutenir la nouvelle fonctionnalité. Les phénomènes météorologiques violents dans la région du Grand Toronto et les feux de forêt en Alberta au troisième trimestre, ainsi que les tempêtes de grêle à Calgary et les inondations à Montréal ce mois-ci ont nui à nos activités d'assurance. À TD Assurance, nous sommes là pour nos clients lorsqu'ils en ont besoin. Je tiens à remercier les collègues de la TD pour les efforts incroyables qu'ils ont déployés pour nos clients lors de ces événements. Pour soutenir les communautés touchées par les feux de forêt, la TD a fait des dons à la Croix-Rouge canadienne et recueilli les dons des clients dans les succursales partout au Canada.

Les Services bancaires de gros ont poursuivi leur croissance, avec des produits en hausse de 14 % sur 12 mois, grâce à des capacités plus étendues et plus solides. Nous continuons à bien progresser dans l'intégration de nos équipes, à approfondir nos relations avec nos clients et à gagner du terrain dans les services bancaires et sur les marchés. En outre, nous avons amélioré l'exécution des activités de négociation des actions américaines pour nos clients avec une salle des marchés privée TDSX entièrement lancée et automatisée.

Dans l'ensemble, nos secteurs se sont bien comportés au troisième trimestre, et j'ai confiance en la solidité de nos activités. Nous évoluons dans un environnement difficile, caractérisé par une forte volatilité des marchés, une évolution rapide des attentes en matière de taux et des risques géopolitiques accrus. Dans un contexte d'incertitude quant aux perspectives économiques au Canada et aux États-Unis, les clients

des Services bancaires de détail et les clients d'affaires adoptent généralement une approche prudente. Comme toujours, la TD sera là pour eux, alors que nous découvrons ce que nous réservent les prochains mois.

Ceux d'entre vous qui vivent à Toronto ont probablement remarqué un ajout à la silhouette de la ville : le nouvel immeuble TD Terrace. À l'intérieur de l'immeuble se trouve une succursale TD de pointe, construite comme un centre d'innovation de nouvelle génération, permettant à la TD de tester de nouvelles capacités dans un environnement en direct. La culture unique et inclusive de la TD continue d'attirer les talents. En 2024, pour la dixième année consécutive aux États-Unis, la TD a obtenu la note parfaite de 100 dans l'indice d'égalité à l'égard des personnes handicapées. Avec l'élargissement de cet indice au Canada pour la première fois cette année, la TD a également obtenu la note parfaite au Canada. Dans tous nos secteurs, nos clients sont au cœur de ce que nous sommes et de ce que nous faisons. C'est pourquoi, il y a dix ans, nous avons lancé notre première campagne TD vous dit merci, pour exprimer notre gratitude à l'égard de leur soutien indéfectible. En cette année charnière, nous avons fait passer notre gratitude à un niveau supérieur en organisant de magnifiques spectacles lumineux de drones dans plusieurs villes canadiennes.

Nos collègues incarnent chaque jour notre engagement envers nos clients et je tiens à les remercier pour tous leurs efforts. Je suis convaincu qu'ensemble nous continuerons à répondre aux attentes de toutes nos parties prenantes.

Je cède maintenant la parole à Kelvin.

Kelvin Tran – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Merci, Bharat. Bonjour à tous! Veuillez passer à la diapositive 11.

Le résultat comme présenté ce trimestre comprend une provision pour les enquêtes en matière de LCBA de 2,6 G\$ US. Sur une base rajustée, le résultat était de 3,6 G\$, stable sur 12 mois, et le RPA s'est chiffré à 2,05 \$, en hausse de 5 % sur 12 mois. Dans l'ensemble, les données fondamentales de nos activités étaient solides, comme en témoigne la forte croissance des produits. Cela a été partiellement compensé par deux éléments dans le secteur Gestion de patrimoine et TD Assurance : l'incidence des réclamations liées à des événements météorologiques violents, qui, en pourcentage des primes acquises, a augmenté de 40 % par rapport au troisième trimestre de l'année dernière, et les provisions liées aux litiges en cours.

Les produits ont augmenté sur 12 mois, sous l'effet de la hausse des produits tirés des comptes à honoraires pour nos secteurs axés sur les marchés, et de la hausse des volumes et des marges sur les dépôts pour les Services bancaires personnels et commerciaux au Canada. Nous avons enregistré des produits records dans deux secteurs au cours du trimestre : les Services bancaires personnels et commerciaux au Canada et Gestion de patrimoine et TD Assurance. Les charges ont augmenté sur 12 mois, reflétant les investissements dans notre infrastructure de risque et de contrôle et l'augmentation des charges liées au personnel. Nous continuons à accorder la priorité à nos investissements et à gérer les charges avec diligence. Tout en continuant à rechercher des gains d'efficacité dans nos coûts de base, nous avons maintenant achevé notre programme de restructuration. Vous trouverez plus de détails à la diapositive 27.

Malgré une bonne exécution de nos initiatives de restructuration, pour l'exercice 2024, nous tablons sur une croissance des charges rajustées à près de 10 %, reflétant des investissements plus élevés dans notre infrastructure de risque et de contrôle, un solide rendement dans nos activités liées aux marchés et certains éléments, notamment les litiges. Les PPC sont restées stables sur trois mois.

Veuillez passer à la diapositive 12.

Le secteur Services bancaires personnels et commerciaux au Canada a connu un excellent trimestre et a généré un résultat net et des produits records grâce à la croissance du volume des dépôts et des prêts et à un levier d'exploitation positif substantiel. Le volume moyen des prêts a augmenté de 6 % sur 12 mois, avec une croissance de 6 % pour les volumes des prêts aux particuliers, sous l'effet d'une hausse de 6 % des crédits garantis par des biens immobiliers (CGBI) et de 10 % des cartes, ainsi qu'une croissance de 7 % des volumes des prêts aux entreprises. Les dépôts moyens ont augmenté de 5 % sur 12 mois, en raison de la croissance de 7 % des dépôts de particuliers et de 2 % des dépôts d'entreprises. La marge d'intérêt nette était de 2,81 %, en baisse de 3 points de base sur trois mois, comme prévu, du fait de la

migration des prêts financés par acceptations bancaires vers des prêts fondés sur le taux CORRA. Pour le quatrième trimestre, bien que de nombreux facteurs puissent avoir une incidence sur les marges, nous nous attendons à une pression à la baisse due à la migration des prêts financés par acceptations bancaires vers des prêts fondés sur le taux CORRA et à l'incidence des baisses de taux de la Banque du Canada, partiellement compensées par un effet bénéfique des taux cycliques des placements échelonnés. Les charges ont augmenté, du fait d'une hausse des dépenses nécessaires à la croissance des activités, notamment les coûts liés à la technologie et les charges liées aux employés.

Veillez passer à la diapositive 13.

Les Services bancaires de détail aux États-Unis ont continué de connaître une forte progression des résultats d'exploitation, avec une croissance séquentielle des résultats, ainsi qu'une croissance des prêts qui les place devant leurs homologues sur 12 mois. Le volume moyen des prêts a augmenté de 5 % sur 12 mois, du fait de la croissance de 8 % des prêts aux particuliers et de 3 % des prêts aux entreprises. Nous avons poursuivi notre croissance du crédit commercial au marché des moyennes entreprises avec des volumes en hausse de 18 %, une activité qui génère également des produits tirés des comptes à honoraires. Les volumes moyens des dépôts, à l'exclusion des dépôts dans les comptes de passage, sont restés relativement stables sur 12 mois, les Services bancaires de détail aux États-Unis ayant fait preuve de stabilité en matière de dépôts dans un contexte concurrentiel. La marge d'intérêt nette était de 3,02 %, en hausse de 3 points de base sur 3 mois, en raison d'une hausse des marges sur les dépôts. Au quatrième trimestre, bien que de nombreux facteurs puissent avoir une incidence sur les marges, nous prévoyons une expansion modeste de la marge d'intérêt nette en raison d'un effet bénéfique des taux cycliques des placements échelonnés, partiellement compensée par d'éventuelles baisses de taux de la Réserve fédérale. Les charges comme présentées comprennent une provision pour les enquêtes en matière de LCBA de 2,6 G\$ US. Sur une base rajustée, les charges sont restées relativement stables sur 12 mois, principalement en raison de l'augmentation des frais d'exploitation, compensée par les initiatives axées sur la productivité en cours.

Veillez passer à la diapositive 14.

Le secteur Gestion de patrimoine et TD Assurance a enregistré des produits records et des données fondamentales solides dans l'ensemble de ses activités diversifiées. Les produits sont en hausse de 13 % sur 12 mois, du fait de l'augmentation des primes d'assurance, des produits tirés des comptes à honoraires et des produits liés aux opérations. Les charges afférentes aux activités d'assurance ont augmenté de 20 % sur 12 mois, principalement en raison de l'accroissement de la gravité des sinistres, de l'évolution moins favorable des réclamations survenues au cours d'années antérieures et de l'incidence plus importante des événements météorologiques violents. Nous avons enregistré des coûts de réclamation de 186 M\$ ce trimestre en raison des événements météorologiques violents dans la région du Grand Toronto et des feux de forêt en Alberta en juillet. En outre, il y a eu deux événements météorologiques majeurs jusqu'à présent en août : les tempêtes de grêle de Calgary et les inondations de Montréal. Pour ces deux événements, nous prévoyons des réclamations et des coûts connexes de plus de 300 M\$ au quatrième trimestre.

Pour aider les analystes et les investisseurs à analyser les résultats de nos activités d'assurance, nous avons ajouté des renseignements sur les coûts de réclamation du trimestre en cours, nets de réassurance, à la page 12 de la trousse d'information financière supplémentaire. Les charges ont augmenté de 13 % sur 12 mois. Plus de la moitié de cette augmentation est attribuable à des provisions liées aux litiges en cours, le reste étant dû à la hausse de la rémunération variable. Les actifs gérés et les actifs administrés ont augmenté sur 12 mois, traduisant l'appréciation des marchés et la croissance des actifs nets.

Veillez passer à la diapositive 15.

Les Services bancaires de gros ont poursuivi leur croissance, avec des revenus de 1,8 G\$, reflétant une hausse des produits liés aux activités de négociation, des produits liés aux prêts, ainsi que des honoraires de services-conseils et de prise ferme. Ce trimestre, nous avons également enregistré une hausse des PPC, attribuable à quelques prêts douteux dans différents secteurs. Les charges ont augmenté de 12 % sur 12 mois, reflétant principalement la hausse de la rémunération variable correspondant à l'augmentation des revenus. L'activité a généré un levier d'exploitation positif et un ratio d'efficacité de 69 %, alors que nous continuons à optimiser la plateforme.

Veillez passer à la diapositive 16.

La perte nette du secteur Siège social pour le trimestre s'est établie à 324 M\$. Comme vous vous en souvenez, nous avions prévu des pertes nettes rajustées de l'ordre de 200 à 250 M\$, même si nous nous attendions à ce qu'elles fluctuent sur 3 mois, pour l'exercice 2024. Nous avons augmenté les investissements dans notre infrastructure de risque et de contrôle et nous nous attendons à ce que les pertes nettes rajustées du Siège social restent au-dessus de cette fourchette au quatrième trimestre. Les charges nettes du Siège social ont augmenté de 93 M\$ par rapport à l'exercice précédent, principalement du fait des investissements dans notre infrastructure de risque et de contrôle, partiellement compensés par les charges liées aux litiges de l'année précédente.

Veillez passer à la diapositive 17.

Notre ratio des fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires a terminé le trimestre à 12,8 %, en baisse séquentielle de 57 points de base. La production de fonds propres à l'interne a été excellente ce trimestre. Les actifs pondérés en fonction des risques (excluant les opérations de change) ont légèrement augmenté, reflétant principalement l'incidence des actifs pondérés en fonction du risque opérationnel de certaines provisions constituées au cours du trimestre précédent. Nous avons racheté environ 13 millions d'actions au troisième trimestre, et aucune en août à ce jour. Notre offre publique de rachat dans le cours normal des activités (OPRCN) actuelle expire le 31 août, et nous n'avons pas l'intention de racheter des actions supplémentaires d'ici cette date. Dans le cadre du programme actuel de rachat d'actions de 90 millions – et de notre précédent programme de rachat d'actions de 30 millions – la TD a racheté plus de 100 millions d'actions, soit près de 85 % des actions autorisées, ce qui a permis la production de rendement pour nos actionnaires tout en gérant notre capital de façon appropriée. La TD a vendu ses actions ordinaires de First Horizon ce trimestre, ce qui a généré 6 points de base sur le ratio des fonds propres de catégorie 1. Nous avons eu une incidence négative de 71 points de base sur le ratio des fonds propres de catégorie 1 en raison des provisions liées à l'enquête sur le programme de LCBA de ce trimestre, reflétant l'incidence sur les résultats de la provision de ce trimestre et l'incidence sur les actifs pondérés en fonction du risque opérationnel de la provision annoncée au trimestre précédent. Au quatrième trimestre, nous prévoyons une incidence négative de 35 points de base de la provision liée à l'enquête sur le programme de LCBA du troisième trimestre. En guise de rappel, conformément aux réformes de Bâle III, l'incidence des actifs pondérés en fonction du risque opérationnel est prise en compte avec un décalage d'un trimestre. Cela sera partiellement compensé par une incidence positive de 54 points de base sur le ratio des fonds propres de catégorie 1 au quatrième trimestre provenant de la vente de 40,5 millions d'actions de Schwab.

Sur ce, je cède la parole à Ajai.

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

Merci, Kelvin, et bonjour tout le monde.

Veillez passer à la diapositive 18.

Les nouveaux prêts douteux bruts sont restés stables à 22 points de base pour la TD, l'augmentation des nouveaux prêts douteux dans les Services bancaires de gros et les Services bancaires commerciaux aux États-Unis ayant été largement compensée par la diminution des nouveaux prêts douteux dans les Services bancaires commerciaux au Canada.

Veillez passer à la diapositive 19.

Les prêts douteux bruts ont augmenté de 3 points de base sur 3 mois pour atteindre 44 points de base, en raison de quelques nouveaux prêts douteux dans un certain nombre de secteurs d'activité des Services bancaires de gros et des Services bancaires commerciaux aux États-Unis, partiellement compensés par une baisse des prêts douteux dans les Services bancaires commerciaux au Canada.

Veillez passer à la diapositive 20.

Souvenez-vous que dans notre présentation, nous déclarons des ratios PPC bruts et nets, après déduction de la quote-part des partenaires dans les PPC du portefeuille de cartes stratégiques aux États-Unis. Nous vous rappelons que les PPC comptabilisées par le secteur Siège social pour le portefeuille de cartes aux

États-Unis sont totalement absorbées par nos partenaires et n'ont aucune répercussion sur le résultat net de la TD.

La provision brute pour pertes sur créances de la Banque est restée stable sur 3 mois, une augmentation dans les Services bancaires de gros ayant été compensée par des baisses dans les Services bancaires personnels et commerciaux au Canada, dans les Services de détail aux États-Unis et au Siège social.

Veillez passer à la diapositive 21.

La PPC pour prêts douteux de la Banque s'est chiffrée à 920 M\$, soit une augmentation de 50 M\$ sur 3 mois, du fait de l'augmentation des provisions dans les Services bancaires de gros, en partie compensée par la diminution des provisions dans les Services bancaires personnels et commerciaux au Canada. La PPC pour prêts productifs a diminué de 49 M\$ sur 3 mois, pour s'établir à 152 M\$. La baisse de la PPC pour prêts productifs du trimestre en cours a été principalement enregistrée dans les Services bancaires personnels et commerciaux au Canada et les Services de détail aux États-Unis.

Veillez passer à la diapositive 22.

La provision pour pertes sur créances a augmenté de 288 M\$ sur 3 mois, pour atteindre 8,8 G\$, en raison des conditions de crédit actuelles, y compris une certaine migration du crédit attribuable aux portefeuilles de prêts autres que de détail, la croissance des volumes et une incidence des opérations de change de 20 M\$. La couverture des provisions de la Banque reste élevée, étant donné cette incertitude continue ayant trait à la trajectoire économique et au rendement de crédit.

En résumé, la TD a continué d'afficher un solide rendement de crédit ce trimestre, comme en témoignent la stabilité des nouveaux prêts douteux bruts et la PPC. Depuis le début de l'année, notre résultat au titre de la PPC est de 46 points de base. Mes prévisions antérieures de 40 à 50 points de base pour l'exercice 2024 restent appropriées, bien que les résultats puissent varier d'un trimestre à l'autre et qu'ils soient soumis à l'évolution de la conjoncture économique.

Sur ce, je passe la parole à Bharat.

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

Merci, Ajai. Avant de commencer la période de questions, je tiens à souligner que nous avons inclus les renseignements que nous sommes en mesure de communiquer sur les questions de LCBA dans le communiqué de presse d'hier et dans nos documents du troisième trimestre. Nous n'avons pas d'autres renseignements à fournir pour le moment. J'espère pouvoir vous donner plus de détails le plus rapidement possible. Pour aujourd'hui, je propose que nous nous concentrons sur les résultats du troisième trimestre de la TD.

Sur ce, nous sommes maintenant prêts à commencer la période de questions.

QUESTIONS ET RÉPONSES

Téléphoniste

[Directives de la téléphoniste]. Notre première question est posée par Meny Grauman de la Banque Scotia.

Meny Grauman – Analyste, Scotia Capitaux

J'aimerais parler des capitaux propres. Plus précisément, je ne vois pas très bien pourquoi vous aviez besoin de vendre votre participation dans Schwab pour renforcer vos capitaux propres. Même si je prends en compte les prévisions concernant les actifs pondérés en fonction des risques opérationnels à venir au quatrième trimestre. Pouvez-vous nous aider à comprendre le raisonnement derrière cette décision. Il semble qu'il y ait d'autres facteurs à prendre en considération. Surtout dans le contexte du rachat d'actions pour 1 G\$ pendant le trimestre. Merci à l'avance pour vos explications.

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

Meny, c'est Bharat. Vous savez que, traditionnellement et historiquement, la TD aime être bien capitalisée et, franchement, aime disposer de plus de capitaux propres que ce qui est généralement nécessaire. Dans cette optique, nous pensons qu'il est prudent d'avoir des capitaux propres. Il y a encore beaucoup de

volatilité, et les conditions économiques ne sont pas aussi prévisibles qu'on le souhaiterait. C'est donc une question de prudence et de bon sens. C'est le cadre que nous utilisons en matière de capitaux propres, et nous pensons qu'il est raisonnable de disposer de niveaux de capitaux propres que nous prévoyons pour le prochain trimestre.

Meny Grauman – Analyste, Scotia Capitaux

Cette attitude prudente en matière de capitaux propres signifie-t-elle que les amendes liées à la LCBA pourraient s'avérer beaucoup plus importantes?

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

Nous avons annoncé un montant de 2,6 G\$ hier. En outre, nous avons annoncé un montant de 450 M\$ au deuxième trimestre. Il s'agit là de l'estimation actuelle de ce qu'il nous faudra pour tourner la page sur cette question. C'est là où nous en sommes, et les règles comptables sont très claires à ce sujet. Nous estimons actuellement qu'il s'agit du montant qui nous permettra d'aller de l'avant.

Meny Grauman – Analyste, Scotia Capitaux

Une autre question complémentaire. Est-il juste de supposer que vous n'êtes pas à l'aise à l'idée de descendre en dessous d'un ratio des fonds propres de catégorie 1 de 12,5 %? Est-ce là votre seuil d'aisance?

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

Nous visons entre 12 et 12,5 %. Nous demeurons à l'aise avec cette cible. Mais il est évident que nous réexaminons cette question en permanence, en fonction des conditions économiques.

John Aiken – Analyste, Jefferies Securities

Avec la vente de la participation dans Schwab, peut-on supposer que si, à l'avenir, vous vous retrouvez en dessous de 10 %, vous perdrez votre représentation au conseil d'administration et la participation ne sera plus comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence?

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

Notre intention actuelle est de ne pas descendre en dessous de notre niveau actuel.

John Aiken – Analyste, Jefferies Securities

Je comprends cela, Bharat. Mais, si vous descendez sous ce seuil, est-ce ce qui se produira?

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

Il s'agit d'un investissement stratégique pour nous. Nous sommes très satisfaits des résultats de cet investissement. Nous pensons que notre gouvernance, nos exigences et notre situation actuelle nous conviennent parfaitement. Nous aimerions conserver ces niveaux.

John Aiken – Analyste, Jefferies Securities

D'accord, Bharat. Est-il raisonnable de supposer que la vente de cette participation n'a pas d'incidence sur l'accord que vous avez conclu concernant les comptes à nivelage quotidien?

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

Oui.

Matthew Lee – Analyste, Canaccord Genuity

Une question sur les charges. Vous prévoyez maintenant une croissance de près de 10 % en 2024, soit une certaine augmentation par rapport à la croissance aux alentours de 5 % que vous avez mentionnée précédemment. Est-ce que la croissance des charges de base est toujours de 2 % et les investissements

ont porté ce chiffre à près de 10 %, ou y a-t-il d'autres facteurs qui ont peut-être joué dans la mise à jour des prévisions?

Kelvin Tran – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Ici, Kelvin. Je vais répondre. Oui, il y a peut-être trois facteurs. D'abord, les coûts liés aux risques et au contrôle sont plus élevés qu'on le pensait. Ensuite, nos activités liées aux marchés enregistrent d'excellents rendements; les rémunérations reposent donc sur des produits plus élevés, et nous sommes prêts à concrétiser cette occasion à tout moment. Enfin, il y a quelques éléments distincts, comme le litige dont nous venons de parler au sujet de Gestion de patrimoine ce trimestre. Voilà les trois principaux facteurs.

Matthew Lee – Analyste, Canaccord Genuity

Très bien. J'aimerais poser une question complémentaire sur les coûts liés à la LCBA. Il semble qu'une grande partie de l'investissement effectué repose sur l'embauche de talents supplémentaires, ainsi que la mise en place et le maintien d'une certaine infrastructure de LCBA. Devons-nous supposer que ces ETP resteront à la TD même une fois la mise en place terminée? Cela signifie-t-il que les coûts d'exploitation associés sont récurrents?

Leo Salom – Président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank, Groupe Banque TD

Oui. Laissez-moi prendre cette question, Matt. C'est Leo Salom. Bharat a souligné les domaines dans lesquels nous réalisons des investissements essentiels dans le programme et, bien entendu, le recrutement de dirigeants compétents a été une priorité absolue. Nous avons eu la chance de pouvoir compter sur des spécialistes d'autres banques d'importance systémique mondiale (BISM), du département de la Sécurité intérieure, du Trésor américain, du FBI et d'autres organismes d'application de la loi. Nous sommes donc très satisfaits de l'équipe de direction que nous avons recrutée. Nous avons recruté plus de 500 collègues pour soutenir cette initiative. Pour répondre à votre question, il s'agit en une bonne partie de ressources de gestion de programme qui effectuent la mise à l'échelle de données, de technologies, d'autres changements de gestion de processus qui, avec le temps, disparaîtront. Mais nous réalisons également d'importants investissements dans une capacité d'enquête – dans l'analyse avancée – que nous conserverons selon moi. Pour vous donner une idée, une bonne partie sera réaffectée à d'autres initiatives au fil du temps. Mais il y aura une amélioration structurelle pour représenter le modèle que nous voulons appliquer à l'avenir, et il s'agira d'un programme de LCBA très solide.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

En ce qui concerne les charges, Kelvin, vous avez dit que la perte du Siège social pourrait être supérieure à la fourchette prévue de 200 à 250 M\$ au quatrième trimestre, en raison des investissements dans le risque et le contrôle et ce genre de choses. Si je regarde la croissance de vos charges rajustées consolidées pour l'année entière, rajustées pour le portefeuille de cartes stratégiques, vous avez une croissance de 10 %, et de 9 % si j'exclus la rémunération variable. Mais au début de l'année, vous aviez prévu une croissance aux alentours de 5 %. Ce delta est-il uniquement dû à des investissements supplémentaires de cette nature?

Kelvin Tran – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Non. Si vous regardez les résultats du Siège social, il y a deux éléments ici : vous parlez de la perte nette et des charges du Siège social. En ce qui concerne les charges, j'ai parlé des trois facteurs à l'origine de l'augmentation. N'oubliez pas que le taux de croissance plus élevé des charges comprend aussi TD Cowen, parce que l'année dernière était une année partielle, et que cette année est une année complète.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Oui. Je pense que lors de l'appel du quatrième trimestre, vous avez parlé d'environ 5 %, ce qui comprenait ces coûts de type LCBA, ainsi que Cowen.

Kelvin Tran – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Le résultat de près de 10 % correspond aux trois facteurs dont j'ai parlé précédemment. Il y a le risque et le contrôle, des activités liées aux marchés plus solides et des éléments distincts comme les litiges, etc.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

D'accord. Pouvez-vous nous rafraîchir la mémoire? Cette année, vous avez calculé 500 M\$ après impôts pour les charges de type risque et contrôle, puis un autre montant du même ordre en 2025. Est-ce exact?

Kelvin Tran – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Non, le montant de 500 M\$ correspond au coût que nous avons dépensé jusqu'à présent. Nous n'avons encore rien avancé pour 2025.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Rien pour 2025. Mais il semble probable que ces coûts pourraient persister en 2025. Est-ce une attente déraisonnable?

Kelvin Tran – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

C'est exact. Il s'agit d'un programme pluriannuel.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

D'accord. Je comprends que vous ne souhaitez pas que l'on vous pose de questions sur cette question réglementaire. Mais le communiqué de presse indique clairement votre estimation du montant total des sanctions. Je ne conteste pas du tout ce chiffre. Mais il est également fait mention de sanctions non pécuniaires. De quoi s'agit-il? Un plafond d'actifs est-il envisagé pour les activités américaines?

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

Le terme « non pécuniaire » désigne tout ce qui n'a rien à voir avec l'argent. Nous avons donc un montant de 2,6 G\$; c'est « pécuniaire ». Tout ce qui n'entre pas dans cette catégorie est « non pécuniaire ». Je ne peux pas spéculer. Nous sommes au milieu de nos négociations. Nous progressons, et il n'est pas approprié de spéculer sur l'entente finale. Comme nous l'avons indiqué dans notre communiqué de presse, nous espérons parvenir à une solution d'ici la fin de l'année civile. Il convient donc de demeurer patient. Lorsque nous aurons plus à dire, nous serons heureux de le faire.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

D'accord. Mais ce qui est considéré comme non pécuniaire peut avoir des incidences financières. Êtes-vous d'accord sur ce point?

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

Je ne veux pas spéculer. Il pourrait y avoir des exigences de conformité. Il peut s'agir d'autres exigences diverses. Il est difficile de spéculer. Nous sommes en pleine négociation et en pleine enquête. Nous voulons simplement nous assurer que nous vous donnons des renseignements complets lorsque c'est approprié, plutôt que de spéculer sur ce qu'il pourrait advenir ou ne pas advenir.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Très bien. Quoi qu'il en soit, j'apprécie la transparence dont vous avez fait preuve hier soir.

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

Heureux de vous avoir parlé, Gabe. Merci.

Ebrahim Poonawala – Analyste, Bank of America Securities

Je voulais revenir sur la réponse de Leo tout à l'heure. J'essaie de comprendre dans quelle mesure les mesures correctives que vous prenez pour corriger les problèmes liés à la LCBA, ou pour le risque et le contrôle, sont encore une cible qui peut varier, pour laquelle vous continuez à en apprendre davantage à

mesure que vous creusez pour savoir ce qu'il faut faire. Du point de vue de l'actionnaire, les deux questions sont les suivantes : est-ce que cette augmentation de charges, d'environ 5 % à près de 10 %, pourrait passer au-dessus de 10 %, puis augmenter encore un peu l'année prochaine? C'est ce que j'essaie de déterminer. Deuxièmement, avec tous les experts que vous avez embauchés, sans parler des organismes de réglementation, avez-vous une idée des délais requis pour au moins satisfaire aux attentes de la direction quant à l'objectif des contrôles en matière de LCBA?

Leo Salom – Président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank, Groupe Banque TD

Merci beaucoup, Ebrahim. C'est une très bonne question. Permettez-moi tout d'abord de vous assurer que nous avons consacré beaucoup de temps à l'élaboration d'un programme de LCBA très complet. Nous regardons le programme dans son intégralité, dans tous les piliers, afin de garantir que nous disposons de l'un des programmes de LCBA les plus robustes du pays. C'est l'objectif que nous poursuivons depuis le début. J'estime que notre programme est très solide. Nous sommes en train de le mettre en œuvre; nous sommes sur la bonne voie en ce qui concerne l'exécution réelle du programme. J'ai parlé de l'attraction des dirigeants. J'ai parlé de l'augmentation du nombre d'enquêteurs, de gestionnaires de programme et de spécialistes de données dans les domaines technologiques. Nous agissons aussi rapidement que possible pour nous assurer que nous disposons d'une infrastructure mature. Nous investissons également dans les données et la technologie. Je suis donc convaincu que nous disposons d'une feuille de route efficace que nous pourrions appliquer. Il est certain qu'au cours de l'année ou des deux années à venir, à mesure que notre sophistication et nos analyses avancées augmenteront, nous serons encore plus efficaces pour cerner et neutraliser les risques présents dans l'industrie financière. C'est ce que nous recherchons. C'est exactement ce que nous essayons de faire.

Les coûts que nous avons prévus à l'interne sont appropriés pour le programme que nous avons défini, et je me sens tout à fait à l'aise avec le résultat. Je tiens à souligner que nous ne cherchons pas simplement à satisfaire aux normes minimales. Les instructions de Bharat ont été très claires dès le début. Nous voulons un programme de calibre mondial. Nous faisons les investissements nécessaires. Cela créera une infrastructure qui nous permettra de continuer à croître durablement et à développer notre marque. Car nous avons une marque exceptionnelle aux États-Unis, et nous voulons continuer à la développer.

Ebrahim Poonawala – Analyste, Bank of America Securities

D'accord. Leo, la raison pour laquelle j'essaie d'approfondir cette question, c'est que vous avez dit qu'il faudra probablement plusieurs années pour mener à bien ce programme. Il est évident que vous ne voulez pas faire de commentaires sur les sanctions non pécuniaires. Mais dans un monde où il y a un plafond d'actifs, l'inquiétude est que s'il s'agit d'une entente sur deux ou trois ans, les activités américaines soumises à ce plafond d'actifs seront exposées au risque d'attrition. Y a-t-il un moyen de nous rassurer au sujet des activités américaines? S'il y a un plafond d'actifs et que cela prend plusieurs années, en tant que personne qui gère ces activités au quotidien, pourquoi cela serait-il acceptable? N'y a-t-il pas un risque d'attrition?

Leo Salom – Président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank, Groupe Banque TD

Oui, Ebrahim. Tout d'abord, je tiens à souligner qu'il s'agit d'une priorité pour nous. L'achèvement de ce programme de LCBA et l'assurance que nous disposons d'une base durable sont pour moi – personnellement – une priorité absolue. Comme je l'ai indiqué, nous effectuons les investissements nécessaires. Mais je voudrais m'arrêter un instant sur le rendement des activités sous-jacentes. Si vous regardez le rendement du troisième trimestre, nous avons eu une croissance séquentielle du bénéfice net avant impôts (BNAI) et du revenu net avant provision. Cette croissance a été alimentée par une augmentation de 3 points de base de la marge d'intérêt nette, une croissance des prêts qui nous place devant nos homologues et des dépôts solides et stables. Certains des domaines que nous avons nommés précédemment, comme nos activités de cartes bancaires, ont augmenté de 16 % sur 12 mois. Nos activités sur le marché intermédiaire, que nous pourrions étendre, comme je l'ai indiqué, en tirant parti du partenariat avec Valeurs Mobilières TD et TD Cowen, ont augmenté de 18 %. Même notre segment de base des

petites entreprises, où nous sommes le plus grand prêteur aux petites entreprises là où nous exerçons nos activités, a progressé de 8 % dans un environnement de prêt relativement modéré.

Je pense donc que les activités se poursuivent. Il n'y a aucune raison pour que cela s'arrête. Nous allons continuer à faire ce que nous devons faire du point de vue de la gouvernance et du contrôle. Mais nous voulons continuer à développer des activités dont nous sommes très fiers et qui, selon nous, peuvent continuer à se consolider sur le marché américain.

Paul Holden – Analyste, Marchés mondiaux CIBC

Je voudrais revenir un peu sur cette question, Leo. Vous y avez déjà répondu dans une certaine mesure. Mais quand je regarde les chiffres pour le secteur des États-Unis, je vois que le ratio d'efficacité est effectivement stable sur 12 mois, ce qui est assez impressionnant, compte tenu des investissements supplémentaires que vous avez dû faire dans le risque et le contrôle. Mais je suppose que l'on pourrait argumenter en disant que vous avez dû réduire le nombre de succursales et d'employés. La question est donc de savoir quelle est l'incidence sur les produits et la productivité du secteur des États-Unis. Je sais que vous avez déjà un peu abordé la question. Mais pourriez-vous nous parler un peu des stratégies que vous utilisez pour conserver votre part de marché et augmenter la productivité par succursale et par ETP. Car c'est un peu ce que je vois dans les chiffres.

Leo Salom – Président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank, Groupe Banque TD

Merci beaucoup de poser cette question, Paul. Pour commencer, je dirais que nous nous sommes concentrés sur la création d'un espace permettant de réaliser ces investissements essentiels. Ainsi, sur 12 mois, les charges sectorielles sont restées stables. Je crois que j'ai indiqué il y a trois mois que nous poursuivions un programme de productivité reposant sur quatre ou cinq piliers principaux. Premièrement, nous nous sommes penchés sur la santé de l'organisation. Après la transaction avec First Horizon, nous avons cherché à redimensionner l'organisation, et le nombre d'ETP a diminué d'environ 3 % sur 12 mois. Deuxièmement, nous avons examiné nos actifs immobiliers, y compris notre programme d'optimisation des succursales, afin de cerner les domaines dans lesquels il était possible d'effectuer une rationalisation en fonction de l'environnement actuel. Nous avons d'ailleurs été en mesure de générer des économies de productivité dans ce domaine. Enfin, nous avons examiné à la fois notre architecture technique et notre architecture de données afin de trouver des occasions de simplification. En fait, je suis très heureux que la fin de semaine dernière, nous ayons consolidé nos activités de services de cartes de commerçants sur notre plateforme opérationnelle de cartes cibles, ce qui représentera une réduction d'environ 15 M\$ US des coûts d'exploitation.

Nous faisons donc ce qu'il faut pour créer un levier d'exploitation qui nous permettra d'investir ces économies, non seulement dans les programmes de gouvernance et de contrôle, mais aussi dans certains des domaines essentiels que nous avons ciblés, comme notre environnement numérique et mobile, les investissements dans notre conception de succursales de nouvelle génération, les cartes, la gestion de patrimoine. Ce sont des domaines que nous pensons encore sous-exploités et où nos activités – nos 10 millions de clients – bénéficieraient d'une relation plus vaste et plus profonde au fil du temps.

C'est donc la stratégie que nous avons mise en œuvre. Il ne fait aucun doute qu'au fur et à mesure que nous exécutons certains de ces programmes, il pourrait y avoir un accroissement des charges du point de vue de la gouvernance et du contrôle. Je suis à l'aise avec cela, parce que je veux atteindre cette plateforme durable aux États-Unis. Nous disposons d'une plateforme tellement distinctive que nous voulons être sûrs d'avoir les autorisations et les capacités pour continuer à croître à grande échelle.

Paul Holden – Analyste, Marchés mondiaux CIBC

Je comprends, merci. Ma deuxième question se veut un suivi sur ce que Meny a demandé au début et la deuxième partie de sa question. Pourquoi avoir effectué les rachats d'actions ce trimestre et vendu les actions de Schwab ensuite?

C'est une décision que vous avez dû prendre, je suppose, au début du trimestre, lorsque vous aviez une idée assez précise de l'évolution des provisions. Évidemment, c'est une décision que vous avez pris le

temps de peser. Pourquoi avez-vous décidé d'aller de l'avant et de racheter des actions de la TD et de vendre les actions de Schwab? En quoi cela profite-t-il aux actionnaires?

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

Les règles comptables en la matière, Paul, sont très simples. Les 2,6 G\$ correspondent à notre estimation actuelle, en plus des 450 M\$ que nous avons pris. Nous avons donc veillé à respecter cette norme.

Nos rachats se sont poursuivis tout au long de l'année. Comme l'a dit Kelvin, nous avons réalisé 85 % de notre objectif, et le programme se termine à la fin du mois d'août. Je pense que je n'ai rien à ajouter. Nous avons toujours capitalisé la Banque de manière prudente, et il était logique pour nous de procéder ainsi. C'est logique dans la mesure où nos niveaux de capitaux propres continueront à se situer là où l'on s'y attendrait, compte tenu des antécédents de la TD et de la façon dont nous gérons nos capitaux propres. Nous sommes donc très satisfaits de la façon dont nous sommes arrivés là où nous sommes.

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

D'accord. Une question peut-être pour Riaz. Si la Banque avait un désir de faire croître les Services bancaires de gros plus rapidement que ce qui avait été envisagé lorsque vous avez acquis Cowen, dans quelle mesure pourriez-vous croître plus rapidement? De quel type de ressources auriez-vous besoin pour chaque 100 points de base de croissance supplémentaire?

Riaz Ahmed – Chef de groupe, Services bancaires de gros, Groupe Banque TD

Merci pour cette question, Sohrab. Si vous regardez simplement l'évolution historique des produits ces cinq dernières années, les Services bancaires de gros ont plus que doublé. C'est une activité qui évolue rapidement. Pour répondre à votre question, la croissance peut être rapide ou lente. Mais nous devons trouver un équilibre entre le développement de notre stratégie et la prise en compte des risques, tout en nous assurant que nous disposons des bons talents. Nous avons été en mesure de recruter des talents fantastiques au cours des deux derniers mois dans les différents postes. Mais nous continuons également à bâtir notre infrastructure pour nous assurer que nous avons la bonne visibilité sur les risques de l'entreprise.

Il y a beaucoup de place pour que nous continuions à nous croître. Qu'il s'agisse des affaires à taux préférentiel, des transactions bancaires, de la négociation électronique, des occasions financées par des promoteurs, du financement à effet de levier. Nous avons été en mesure de porter nos produits à un niveau de rendement constant de 1,8 G\$ par trimestre pendant cette période d'intégration et de construction. Les conditions du marché semblent de plus en plus favorables à l'heure actuelle. La trajectoire de croissance sur laquelle nous sommes engagés est bonne pour la TD dans son ensemble. Nous pourrions peut-être l'accélérer un peu, mais nous ne devrions pas la doubler d'ici un an ou deux.

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

D'accord. Je vous remercie. Leo, peut-être une dernière question pour les Services de détail aux États-Unis. Si l'on regarde les charges sous un angle légèrement différent. Vous aviez des charges autres que d'intérêts d'environ 1,5 G\$ US par trimestre en 2023. Si l'on exclut la provision pour litiges de 3 G\$ US, la tendance est d'environ 1,6 G\$ US, voire un peu plus. Ce montant de 1,6 G\$ US cette année, sur 3 mois, tient-il compte des investissements, ou du taux annualisé des investissements, dans le risque et le contrôle? Ou prévoyez-vous d'autres investissements qui entraîneront ce taux trimestriel annualisé de, disons, 1,6 G\$ US, encore plus élevé à partir d'ici, en dehors de l'inflation et de la croissance traditionnelle de l'entreprise?

Leo Salom – Président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank, Groupe Banque TD

Sohrab, je préférerais ne pas fournir de prévisions de charges précises sur 3 mois pour le moment. Mais permettez-moi de prendre un peu de recul. Vous devez vous attendre à ce que nous continuions à mettre

l'accent sur la productivité. Mon objectif est d'obtenir un levier d'exploitation positif à l'échelle des secteurs d'exploitation locaux.

Il ne fait aucun doute que certains des programmes de gouvernance, et les charges qui en découlent, se reflètent dans le secteur Siège social, car les investissements que nous faisons aux États-Unis se répercuteront sans aucun doute sur le programme élargi à l'échelle mondiale. Ce modèle opérationnel sera en place. Les changements que nous apportons sont pluriannuels. Mais je m'attends à ce que l'essentiel des dépenses atteigne son maximum au début de 2025, car c'est à ce moment-là que notre exécution sera la plus concentrée.

En ce qui concerne notre orientation, je veux nous donner la possibilité de tirer parti des initiatives de productivité que nous menons à l'échelle locale afin de réduire nos coûts d'exploitation, de nous donner une plus grande capacité de changement et de nous permettre d'investir dans les priorités stratégiques. Mais sans jamais compromettre les initiatives de risque et de contrôle que nous avons définies pour nous-mêmes. Ainsi, de manière très générale, le processus de réflexion consiste à créer la capacité de réaliser les investissements nécessaires pour continuer à faire croître les activités. Nous allons nous en tenir à ce cadre opérationnel, et je ne manquerai pas de vous informer régulièrement de nos progrès en la matière.

Nigel D'Souza – Analyste, Veritas Investment Research

Je voudrais aborder votre déclaration sur les pertes raisonnablement possibles. J'ai remarqué que le haut de la fourchette se situe toujours autour de 1,3 G\$ et qu'il y a peu de changements par rapport au dernier trimestre. J'essaie donc de comprendre pourquoi cela n'a pas baissé compte tenu de la provision liée à la LCBA que vous avez constituée ce trimestre. Y a-t-il d'autres questions juridiques ou réglementaires, en dehors de la LCBA, qui pourraient entraîner des amendes ou des sanctions excessives?

Kelvin Tran – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Ici, Kelvin. Nous ne commentons pas les pertes raisonnablement possibles. De nombreux tenants et aboutissants sous-tendent les pertes raisonnablement possibles. Nous procédons en permanence à une évaluation du montant approprié et nous l'actualisons en conséquence.

Nigel D'Souza – Analyste, Veritas Investment Research

D'accord. Ensuite, au sujet de Schwab. Vous avez parlé des capitaux propres. Mais les liquidités ont-elles joué un rôle dans la décision de vendre ces actions de Schwab? Auriez-vous pu obtenir des liquidités par d'autres moyens que la vente de votre participation dans Schwab? Dans le portefeuille de titres, y a-t-il des pertes non réalisées qui vous empêchent de revendre les liquidités pour les cristalliser? J'essaie simplement de comprendre si les liquidités sont à prendre en compte ici.

Kelvin Tran – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Ici, Kelvin. La réponse est non.

Nigel D'Souza – Analyste, Veritas Investment Research

D'accord. Passons maintenant aux provisions pour pertes sur créances. Pourriez-vous nous donner quelques indications sur les provisions pour pertes sur créances ce trimestre? Vous avez constaté une certaine détérioration des taux de chômage sur le marché de l'emploi, mais vos provisions pour pertes sur créances sont en baisse. Pouvez-vous nous dire ce qui compense les tendances du chômage que nous observons et qui entraîne une baisse des provisions?

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

C'est Ajai. Vous aurez remarqué que la provision pour pertes sur créances a reculé de 49 M\$ sur 3 mois. Une partie de cette baisse est due aux Services de détail aux États-Unis. En effet, le résultat des Services de détail aux États-Unis a connu une baisse de 23 M\$. Cette diminution provient du crédit garanti par des biens immobiliers et des prêts automobile, les facteurs macroéconomiques et la saisonnalité ayant également contribué. Le résultat du secteur Siège social est également en baisse, encore une fois, en raison de la saisonnalité et de facteurs macroéconomiques. Le rendement des Services bancaires de gros

a fléchi pour deux raisons. Premièrement, il y a eu des remboursements. Ainsi, lorsqu'il y a eu des remboursements, tous les prêts productifs que nous détenions ont été libérés. La deuxième raison est qu'il y a eu des prêts douteux, et une partie de la PPC pour prêts productifs a migré vers les prêts douteux. Ce sont donc les facteurs qui ont contribué à la baisse de la PPC pour prêts productifs sur 3 mois.

Nigel D'Souza – Analyste, Veritas Investment Research

D'accord. Je suppose que la baisse des PPC pour prêts douteux des Services bancaires canadiens en particulier n'est pas attribuable aux baisses de taux à la suite d'un effet décalé. Y a-t-il d'autres éléments que vous pourriez mettre en avant pour expliquer l'amélioration des provisions sur 3 mois?

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

Parlez-vous des Services bancaires personnels et commerciaux au Canada?

Nigel D'Souza – Analyste, Veritas Investment Research

Oui, les Services bancaires personnels et commerciaux au Canada.

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

C'est principalement attribuable au secteur commercial. Comme vous le savez, les prêts douteux dans le secteur commercial peuvent être irréguliers. C'est donc la baisse des prêts douteux dans le secteur commercial qui a été le principal moteur de la baisse des PPC pour prêts douteux.

Lemar Persaud – Analyste, Cormark Securities

Une question peut-être pour Leo. Pour faire suite à la conversation avec Paul et Ebrahim. Serait-il juste d'affirmer qu'indépendamment de ce qui ressortira de ces sanctions non pécuniaires, vous êtes confiant dans votre capacité à augmenter les résultats en 2025? Est-ce juste? J'essaie simplement de comprendre, étant donné le pic des charges en 2025, le rôle que jouera la capacité à produire des résultats des activités aux États-Unis.

Leo Salom – Président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank, Groupe Banque TD

Je ne devancerai pas les discussions sur les sanctions non pécuniaires. Je veux vraiment attendre de voir la résolution globale finale. Comme l'a dit Bharat, nous la présenterons certainement le plus rapidement possible, car je sais à quel point la certitude est importante pour nous projeter dans l'avenir.

J'en reviens à ce que nous essayons de faire : nous structurer de manière à pouvoir continuer à apporter les changements de gouvernance dans les activités de base, tout en continuant à développer nos marques. Vous avez pu constater que les résultats d'exploitation sont restés solides au cours des derniers trimestres. En fait, dans de nombreux cas, ils ont été meilleurs que ceux de nos pairs. Nous avons veillé à compartimenter au mieux les différentes activités, afin de pouvoir continuer à faire croître la marque. Je ne donnerai pas de prévision pour 2025. Mais il y a certains domaines qui se démarquent et qui sont très favorables pour les perspectives. Il est clair que la croissance des prêts a été forte. Le rendement des dépôts est resté stable. Le rendement relatif de la marge d'intérêt nette nous place devant nos homologues. Du point de vue des frais d'exploitation, nous avons essayé de faire preuve de discipline sans compromettre les investissements que nous devons faire dans notre environnement de risque. L'environnement macroéconomique aux États-Unis, dans la mesure où nous profitons de quelques baisses de taux de la Réserve fédérale, devrait soulager les consommateurs et les entreprises, et potentiellement stimuler la demande de prêts. Il y a donc des raisons d'être optimiste en ce qui concerne les activités aux États-Unis. Mais je ne voudrais pas faire de commentaires pour l'instant sur ce que la résolution finale à l'échelle mondiale apportera.

Lemar Persaud – Analyste, Cormark Securities

D'accord. J'aimerais demander d'autres précisions. Ce sera peut-être utile. Si nous éliminons toute croissance supplémentaire des frais d'exploitation liée à LCBA, y a-t-il une raison tangible de penser que

le rendement sous-jacent de la TD serait inférieur à celui de ses homologues américains? Parce qu'il semble que non. Mais je suis curieux de savoir ce que vous en pensez.

Leo Salom – Président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank, Groupe Banque TD

En ce qui concerne la croissance des indicateurs avancés et les résultats soutenus, nous avons été en mesure de faire preuve d'un rendement de premier plan, et c'est notre objectif pour l'avenir.

Lemar Persaud – Analyste, Cormark Securities

D'accord. Je sais que vous ne voulez pas parler de cette enquête en matière de LCBA, mais j'ai remarqué certaines mentions de chevauchement des recours collectifs liés à l'enquête. Je ne suis pas un expert en matière de litiges bancaires. Je sais que vous ne pouvez pas faire de commentaires sur ces affaires en particulier. Mais d'une manière plus générale, pouvez-vous nous dire dans quelle mesure ces recours collectifs contre les banques canadiennes ont été fructueux dans le passé? Je pense que les banques disposent de budgets importants pour les frais juridiques. Un certain nombre de recours sont déposés, mais ils n'aboutissent pas souvent, parce que les banques sont en mesure de se défendre efficacement. Est-ce juste? Qu'en pensez-vous?

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

Difficile de faire un commentaire à ce sujet, Lemar. Cela dépend de la situation, des circonstances. Je ne pense pas qu'il soit approprié de spéculer sur l'issue d'un cas particulier. Le mieux est d'attendre de voir quels seront ces recours collectifs. Compte tenu du type d'entreprise que nous sommes, à savoir de grandes sociétés de services financiers desservant des dizaines de millions de clients, nous rencontrons bon nombre de ces problèmes. Il est difficile de prédire avec précision l'issue de chacun d'eux.

Lemar Persaud – Analyste, Cormark Securities

Oui. Je me disais qu'il y en avait peut-être une centaine par an en moyenne, mais que nous n'entendions parler que d'une seule. Pouvez-vous nous faire part de vos réflexions à ce sujet? Parce qu'étant de ce côté-ci de la table, je n'ai aucune idée de la fréquence à laquelle ces problèmes surviennent pour les banques. Pouvez-vous nous en dire plus à ce sujet?

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

Malheureusement, je ne peux pas. Il y a de nombreux cas, et nous verrons comment chacun d'entre eux se termine.

Jill Shea – Analyste, UBS Securities

Dans les Services bancaires personnels et commerciaux, les résultats ont été solides ce trimestre, avec une croissance des produits et des volumes. Pourriez-vous nous parler des perspectives, compte tenu du contexte macroéconomique, de vos attentes en matière de croissance des prêts et des dépôts, et de la façon dont nous devrions envisager les marges à l'avenir?

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

Merci pour cette question, Jill. C'est Ray. Je peux commencer, puis Barb, je vous passerai le relais pour la partie commerciale. Du point de vue des Services bancaires personnels et commerciaux, permettez-moi de commencer par dire que nous sommes incroyablement satisfaits des résultats que nous continuons à obtenir pour notre clientèle. Si vous regardez non seulement ce trimestre, mais aussi les trimestres précédents, vous constaterez une formidable dynamique dans l'ensemble de nos activités au Canada. Si je commence par les produits, les Services bancaires personnels et commerciaux au Canada ont progressé de 9 % sur 12 mois. Pour les charges, nous continuons d'appliquer une gestion disciplinée à 4 %. Nous atteignons ainsi notre objectif de disposer d'un levier d'exploitation positif, solide, non seulement ce

trimestre, mais pour le deuxième trimestre consécutif. Nous avons dépassé les 500 points de base. Je pense que cela est dû aux deux colonnes du bilan des Services bancaires personnels au Canada. La croissance des dépôts est de 7 %. Nous demeurons à la tête pour ce qui est des dépôts de base, et c'est vraiment grâce à notre stratégie visant les nouveaux arrivants. Nous assistons à un autre trimestre record pour l'acquisition de clients dans le segment des nouveaux arrivants des Services bancaires personnels au Canada. Bharat vous a parlé des améliorations que nous continuons d'apporter à notre offre de services aux nouveaux arrivants du point de vue de la stratégie Une seule TD, en ajoutant maintenant des capacités avec nos partenaires de Placements directs du côté de Tim. Du point de vue des prêts, vous constatez une forte croissance de 6 %, et cela concerne l'ensemble du portefeuille. Les CGBI demeurent une force pour nous. Nous avons obtenu des gains de parts de marché pour le 14^e mois consécutif. Nous avons une hausse de 6 % ici. Les cartes de crédit affichent une croissance de 10 % du solde des prêts. Nous constatons également une très forte dynamique d'acquisition dans notre portefeuille de cartes de crédit. Nos cartes de crédit devraient d'ailleurs continuer à voir un bel essor côté acquisition à l'avenir. Nous sommes d'avis que nous bénéficions de partenariats de premier plan sur le marché qui trouvent un écho auprès des Canadiens.

L'autre chose que j'ajouterais, c'est que du point de vue des CGBI, ce qui a stimulé notre croissance, et nous pensons que cela continuera à le faire, c'est que nous avons lancé un nouveau canal dans nos activités de CGBI, appelé Soutien hypothécaire en direct, et nous avons en fait obtenu des résultats formidables. Les taux de conversion de nos pistes sont trois fois plus élevés que ceux de nos pistes habituelles dans le cadre de ce programme, que nous avons lancé il y a environ un an seulement. Donc, dans l'ensemble, pour les Services bancaires personnels au Canada, je ne pourrais pas être plus satisfait de notre élan, que ce soit du côté des dépôts ou des prêts. Je pense aussi que cette dynamique se poursuivra en 2025. Barb, voulez-vous ajouter quelque chose sur le plan commercial?

Barbara Hooper – Cheffe de groupe, Services bancaires aux entreprises au Canada, Groupe Banque TD

Oui. Merci pour cette question, Jill. En ce qui concerne le secteur commercial, nous avons également l'impression d'avoir un élan vraiment formidable. Les prêts ont augmenté de 7 % sur 12 mois. Cette croissance a un peu ralenti par rapport aux trimestres précédents, en raison de l'environnement macroéconomique. Les dépôts ont été solides, en hausse de 2 % sur 12 mois. Il s'agit d'un point d'inflexion pour nous après les remboursements des prêts CUEC et l'optimisation des bilans des clients. Ce sont de bonnes nouvelles. Les marges ont été relativement stables, sans l'incidence des taux d'intérêt. L'environnement des taux d'intérêt aura donc une incidence à l'avenir. Le marché reste très compétitif. Mais nous sommes optimistes et pensons pouvoir continuer à attirer la croissance avec des marges appropriées. J'ajouterais que nous constatons vraiment les avantages de nos efforts accrus dans la stratégie Une seule TD. Nous avons été en mesure de répondre à un plus grand nombre des besoins financiers personnels de nos clients. Nos relations s'en trouvent approfondies, et les clients sont très satisfaits.

Darko Mihelic – Analyste, RBC Marchés des Capitaux

Je ne poserai pas de questions sur la LCBA et me concentrerai sur le Canada une fois de plus. Je voudrais revenir sur ce que vous venez de dire à propos du Canada. Je poserai ma question de manière à exposer mes préoccupations pour le trimestre, et vous pourrez peut-être les dissiper. La première partie concerne les 500 points de base du levier d'exploitation. Historiquement, chaque fois que nous avons vu les activités canadiennes de la TD générer des produits de 9 %, tout ce qui dépasse 200 points de base de levier d'exploitation est considéré comme une zone interdite, parce que vous avez toujours réinvesti dans l'entreprise. Même si vous enregistrez des frais de restructuration. Dans le passé, et encore une fois, je suis la TD depuis très longtemps, c'était le genre d'approche qui était privilégiée. Il s'agissait toujours d'un réinvestissement. Aujourd'hui, je vois un levier d'exploitation de 500 points de base, soit un ratio d'efficacité qui n'a jamais été aussi bas. Cela m'amène à poser la question suivante. Stoppez-vous vraiment les charges parce que vous avez besoin de gagner plus pendant un certain temps pour ensuite devoir dépenser à nouveau? Pourriez-vous renverser cette thèse et expliquer pourquoi cette situation est peut-être transitoire? Allez-vous, en fait, essayer de revenir à un levier d'exploitation historique, qui n'a jamais vraiment dépassé 200 points de base? Ou s'agit-il d'un nouveau paradigme pour la TD?

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

Merci, Darko. Je peux commencer. C'est Ray. Merci pour cette question. Pour les derniers trimestres et pour l'avenir, je vois nos activités d'abord et avant tout comme la recherche constante d'un levier d'exploitation positif. Votre déclaration sur le levier d'exploitation positif et notre historique à cet égard est exacte. Du point de vue des charges, il y a quelques leviers différents que nous cherchons à gérer à mesure que nous avançons, et l'un d'entre eux est certainement de trouver le bon mélange au sein des compléments. Si l'on considère l'achalandage dans nos succursales, le nombre d'opérations a en fait baissé de 50 % depuis la pandémie. Nous avons donc cherché à trouver le bon équilibre.

Ce que nous faisons au sein de notre réseau de succursales, c'est de passer d'un collègue de service à un collègue de vente, à deux collègues de vente, ou de deux collègues conseillers à un collègue de service. Cela permet d'accroître considérablement la productivité tout en réduisant les coûts de notre réseau de succursales au Canada. Voilà ce que je constate du point de vue de la productivité. L'autre aspect que nous examinons dans l'ensemble, c'est la gestion des charges des Services bancaires personnels au Canada, qu'il s'agisse de l'immobilier, des compléments du bureau central et ainsi de suite, et nous continuons d'examiner cette question à mesure que nous élaborons nos stratégies. Mais ne vous y trompez pas, Darko, nous continuons à investir pour accélérer notre croissance dans les technologies numériques, mobiles et omnicanales pour nous assurer de répondre aux besoins de nos clients. Nous serons donc en mesure d'équilibrer la croissance des produits des deux côtés du bilan, tout en gérant nos charges et en faisant les investissements nécessaires dans les technologies numériques, mobiles et omnicanales, et en améliorant notre environnement de risque et de contrôle ici au Canada.

Darko Mihelic – Analyste, RBC Marchés des Capitaux

Quel serait donc votre objectif à long terme en matière de levier d'exploitation pour ce secteur?

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

L'objectif demeure de produire un levier d'exploitation positif au fil du temps. Cela a toujours été l'objectif de la TD, et cela demeurera l'objectif des Services bancaires personnels au Canada.

Darko Mihelic – Analyste, RBC Marchés des Capitaux

Serait-il donc juste de dire 500 points de base?

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

Il est difficile de fournir des prévisions à ce niveau. Ce qu'il faut retenir ici, c'est que nous avons une très forte dynamique de produits grâce à l'acquisition de comptes. En particulier dans le segment des nouveaux arrivants. En outre, nous trouvons des moyens d'accroître la productivité du secteur grâce à la technologie. Ray a parlé de l'évolution de l'achalandage et de la manière dont nous pouvons adapter nos modèles. Tant que ces facteurs se maintiennent et que l'acquisition de comptes reste solide, la croissance des produits est assurée. Compte tenu de la solidité des activités de Ray et de Barb, nous devrions bénéficier d'un bon levier d'exploitation positif.

Téléphoniste

Mesdames et Messieurs, voilà qui conclut la séance de questions et réponses d'aujourd'hui. Je vais maintenant céder la parole à M. Masrani.

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

Merci beaucoup à notre téléphoniste. Merci à vous tous présents ce matin. Vraiment, merci. Je sais que vous avez beaucoup de questions sur la LCBA. Mais comme vous pouvez probablement le comprendre, nous ne pouvons pas vous en dire plus que ce que nous avons déjà dit. Je comprends que vous vouliez en savoir plus. J'attends avec impatience le jour où nous pourrions vous fournir toute l'information dont vous avez besoin. En attendant, je suis très satisfait du rendement de nos secteurs. Si vous regardez les

données fondamentales de l'ensemble de nos secteurs, non seulement au Canada, mais aussi aux États-Unis, dans les Services bancaires de gros, vous constaterez que les résultats ont été remarquables. C'est formidable de voir l'élan que nous avons dans la croissance des nouveaux comptes, la croissance des produits, la croissance des prêts. Ce sont d'excellentes nouvelles. Je ne saurais être plus fier de nos banquiers, des banquiers de la TD, dans le monde entier. Une fois de plus, je tiens à les remercier pour leur dévouement et pour les résultats qu'ils ont obtenus pour toutes nos parties prenantes. J'ai déjà hâte de vous revoir à la fin du prochain trimestre. Merci beaucoup!