



## GROUPE BANQUE TD

### CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE DU 26 MAI 2011

### SUR LES RÉSULTATS DU DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2011

#### LIMITATION DE RESPONSABILITÉ

LES RENSEIGNEMENTS CONTENUS DANS LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION SONT UNE REPRÉSENTATION TEXTUELLE DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR LES RÉSULTATS DU DEUXIÈME TRIMESTRE DE LA BANQUE TORONTO-DOMINION (« LA BANQUE 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 BANQUE TD N'ASSUME DE RESPONSABILITÉ À L'ÉGARD DE DÉCISIONS DE PLACEMENTS OU D'AUTRES DÉCISIONS PRISES EN FONCTION DES RENSEIGNEMENTS FOURNIS DANS LE SITE WEB DE LA BANQUE TD OU LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION. LES UTILISATEURS SONT INVITÉS À PRENDRE CONNAISSANCE DE LA WEBDIFFUSION ELLE-MÊME (ACCESSIBLE SUR TD.COM/FRANCAIS/RAPPORTS), AINSI QUE DES DOCUMENTS DÉPOSÉS PAR LA BANQUE TD AUPRÈS DES ORGANISMES DE RÉGLEMENTATION, AVANT DE PRENDRE DES DÉCISIONS DE PLACEMENTS OU D'AUTRES DÉCISIONS.

#### MISE EN GARDE À L'ÉGARD DES ÉNONCÉS PROSPECTIFS

De temps à autre, la Banque fait des énoncés prospectifs, écrits et verbaux, y compris dans cette présentation, d'autres documents déposés auprès des organismes de réglementation canadiens ou de la Securities and Exchange Commission des États-Unis et d'autres communications. En outre, les énoncés de représentants de la Banque sont faits conformément aux dispositions d'exonération, et constituent des énoncés prospectifs selon les lois canadiennes et américaines sur les valeurs mobilières applicables, y compris la loi *U.S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995*. Les énoncés prospectifs comprennent, entre autres, des énoncés concernant les objectifs et les priorités de la Banque pour 2011 et par la suite, et ses stratégies pour les atteindre, ainsi que le rendement financier prévu de la Banque. Les énoncés prospectifs se reconnaissent habituellement à l'emploi de termes et expressions comme « croire », « prévoir », « anticiper », « avoir l'intention de », « estimer », « planifier » et « pouvoir », et de verbes au futur ou au conditionnel.

De par leur nature, ces énoncés obligent la Banque à formuler des hypothèses et sont assujettis à des risques et incertitudes inhérents, généraux ou spécifiques. Particulièrement du fait de l'incertitude qui plane sur les environnements financier, économique et réglementaire, de tels 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 de tels écarts incluent notamment les risques de crédit, de marché (y compris les marchés boursiers, des marchandises, de change et de taux d'intérêt), d'illiquidité, d'exploitation, de réputation, d'assurance, de stratégie et de réglementation ainsi que les risques juridiques et les autres risques présentés dans le rapport de gestion inclus dans le rapport annuel de 2010 de la Banque. Parmi les autres facteurs de risque, mentionnons l'incidence des récentes modifications législatives aux États-Unis, comme il est mentionné à la rubrique « Événements importants en 2010 » de la rubrique « Notre rendement » du rapport de gestion de 2010; les modifications aux lignes directrices sur les fonds propres et les liquidités, et les instructions relatives à la présentation ainsi que leur nouvelle interprétation; l'augmentation des coûts de financement du crédit causée par l'illiquidité des marchés et la concurrence pour l'accès au financement; et le défaut de tiers de se conformer à leurs obligations envers la Banque ou ses sociétés affiliées relativement au traitement et au contrôle de l'information. Nous avisons 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 obtenir plus de renseignements, se reporter à la section intitulée « Facteurs de risque et gestion des risques » du rapport de gestion de 2010. Les lecteurs doivent tenir compte de ces facteurs attentivement, ainsi que d'autres incertitudes et événements possibles, de même que de l'incertitude inhérente aux énoncés prospectifs, avant de prendre des décisions à l'égard de la Banque et ne devraient pas se fier indûment aux énoncés prospectifs de la Banque.

Les hypothèses économiques importantes étayant les énoncés prospectifs figurant dans cette présentation figurent dans le rapport annuel 2010 de la Banque sous les rubriques «Sommaire et perspectives économiques», en leur version modifiée dans le rapport aux actionnaires du deuxième trimestre de 2011, pour chacun des secteurs d'activité, «Perspectives et orientation pour 2011», en leur version modifiée dans le rapport aux actionnaires du deuxième trimestre de 2011, sous les rubriques «Perspectives» et pour le secteur Siège social dans le rapport, sous la rubrique «Perspectives».

Tout énoncé prospectif figurant dans le présent document représente le point de vue 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 et les priorités et le rendement financier prévu de la Banque aux dates indiquées et pour les trimestres terminés à ces dates, et peut ne pas convenir à d'autres fins. La Banque n'effectuera pas de mise à jour des énoncés prospectifs, écrits ou verbaux, qui peuvent être faits de temps à autre par elle ou en son nom, à l'exception de ce qui est exigé en vertu des lois sur les valeurs mobilières applicables.

## **PARTICIPANTS DU GBTD**

**Ed Clark**

*Président du Groupe et chef de la direction, La Banque Toronto-Dominion*

**Colleen Johnston**

*Chef de groupe Finances et chef des finances, La Banque Toronto-Dominion*

**Mark Chauvin**

*Chef de groupe et chef de la gestion des risques, La Banque Toronto-Dominion*

**Tim Hockey**

*Chef de groupe, Services bancaires canadiens et Assurance, La Banque Toronto-Dominion*

**Bharat Masrani**

*Chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, La Banque Toronto-Dominion*

**Bob Dorrance**

*Chef de groupe, Services bancaires de gros, La Banque Toronto-Dominion*

**Mike Pedersen**

*Chef de groupe, Gestion de patrimoine, Canaux directs, et Services communs de l'entreprise, La Banque Toronto-Dominion*

**Rudy Sankovic**

*Premier vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion*

## **PARTICIPANTS À LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE**

**Michael Goldberg**

*Analyste chez Valeurs mobilières Desjardins*

**John Reucassel**

*Analyste chez BMO Marchés des capitaux*

**Steve Thériault**

*Analyste chez Merrill Lynch Canada*

**Robert Sedran**

*Analyste à la CIBC*

**Gabriel Dechaine**

*Analyste au Crédit Suisse*

**André-Philippe Hardy**

*Analyste chez RBC Marchés des Capitaux*

**Brad Smith**

*Analyste chez Stonecap Securities*

**Mario Mendonca**

*Analyste chez Canaccord Genuity*

**Sumit Malhotra**

*Analyste chez Macquarie Capital Markets*

**Brian Klock**

*Analyste chez KBW*

## PRÉSENTATION

---

### **Rudy Sankovic, *premier vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion***

Bon après-midi et bienvenue à la présentation aux investisseurs des résultats de La Banque TD pour le deuxième trimestre de 2011. Je m'appelle Rudy Sankovic et je suis le chef des Relations avec les investisseurs à La Banque TD. Comme la journée a été particulièrement bien remplie pour les analystes financiers, nous allons chercher dans la mesure du possible à nous en tenir à une heure tout au plus.

Nous commencerons la présentation d'aujourd'hui par les remarques stratégiques d'Ed Clark, chef du Groupe et de la direction de la Banque, après quoi Colleen Johnston, chef des finances de la Banque, présentera nos résultats d'exploitation du deuxième trimestre. Tim Hockey, chef de groupe, Services bancaires canadiens et Assurance, fera ensuite le point sur l'acquisition des Services financiers Chrysler, après quoi Mark Chauvin, chef de la gestion des risques, présentera ses observations sur la qualité du crédit. Par la suite, nous répondrons aux questions des personnes présentes dans la salle et des analystes et investisseurs présélectionnés qui sont au bout du fil. Également présents aujourd'hui pour répondre à vos questions, Bob Dorrance, chef de groupe, Services bancaires de gros, Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, et Mike Pedersen, chef de groupe, Gestion de patrimoine, Canaux directs, et Services communs de l'entreprise.

Veillez maintenant passer à la diapositive 2. Permettez-moi d'abord de faire la mise en garde suivante : cette présentation contient des énoncés de nature prospective; il est donc possible que les résultats réels diffèrent sensiblement de ce dont nous discuterons aujourd'hui. Les énoncés prospectifs contenus dans cette présentation représentent l'opinion de la direction et sont communiqués afin d'aider les actionnaires de la TD et les analystes à comprendre la situation financière, les objectifs et les priorités de la TD, ainsi que ses résultats financiers prévus; ils pourraient ne pas convenir à d'autres fins. Nous avons eu recours, lors de la formulation de ces énoncés, à des hypothèses et facteurs importants au sujet desquels on pourra obtenir des précisions dans le rapport de gestion du deuxième trimestre de 2011 et le rapport annuel de 2010, accessibles sur notre site Web TD.com. Je passe maintenant la parole à Ed.

---

### **Ed Clark, *Président du Groupe et chef de la direction, La Banque Toronto-Dominion***

Merci à Rudy et merci à tout le monde de nous avoir rejoints cet après-midi. Avant que Colleen vienne nous présenter plus en détail les résultats du deuxième trimestre, j'aimerais partager avec vous quelques réflexions sur le trimestre qui vient de s'achever et faire le point, en quelque sorte, sur ce premier semestre de l'exercice financier.

Le moins qu'on puisse dire est que ce trimestre a été à nouveau très solide pour la TD. Tous nos services de détail ont vu leurs bénéfices croître dans les deux chiffres, tandis qu'à l'échelle de la Banque le bénéfice net rajusté a frôlé le record de 1,4 milliard de dollars que nous avons franchi au trimestre précédent, soit 17 % de plus qu'il y a un an à la même date. Tant au Canada qu'aux États-Unis, nos Services bancaires personnels et commerciaux ont livré d'excellentes performances, alors que, pour la Gestion du patrimoine, il s'est agi en l'occurrence d'un trimestre record. En ce qui concerne les Services bancaires de gros, les résultats cadrent avec nos attentes, et rendent bien compte de la difficulté de la conjoncture mondiale.

Dans l'ensemble, nos affaires continuent de reposer sur des bases solides, et si l'on en juge par ce qui s'est passé en 2011 jusqu'à présent, nous avons toutes les raisons de croire que l'exercice aboutira à de très bons résultats. Le ratio des fonds propres de première catégorie s'élève à 12,7 % pour le trimestre, soit à peu près le même qu'au premier trimestre et cela, en dépit de l'acquisition des Services financiers Chrysler que nous avons dû absorber – preuve manifeste de la capacité de la TD de générer à l'interne une solide croissance de son capital.

Permettez-moi de revenir brièvement sur les résultats de chacun de nos secteurs d'activité. TD Canada Trust vient de connaître le deuxième meilleur trimestre de son existence avec un bénéfice en hausse de 11 % par rapport à un an plus tôt, même si le trimestre a compté au final moins de jours qu'à l'exercice précédent. La croissance des prêts et des dépôts a été vigoureuse et constante, particulièrement dans le segment des services commerciaux. La satisfaction de la clientèle a aussi battu un autre record au dernier trimestre. En ce qui concerne les provisions pour pertes sur créances, leur repli a été le principal facteur à jouer dans la rentabilité de ce trimestre – conditions favorables qui ont, cependant, peu de chances de se maintenir. Le levier d'exploitation a été négatif pour le trimestre, et nous ne nous attendons à aucune amélioration à ce chapitre au troisième trimestre. Nous prévoyons par contre clore l'exercice avec un levier positif. Comme nous entendons fermement continuer d'investir dans nos services de détail, le fait que notre levier d'exploitation se resserre à mesure que notre chiffre d'affaires décroît ne me pose pas de problèmes, car nos bases restent solides, et nous prévoyons que la croissance des bénéfices de TD Canada Trust restera dans les deux chiffres à la clôture de l'exercice.

TD Bank, America's Most Convenient Bank, s'est à nouveau très bien tirée d'affaire pendant le trimestre, avec un bénéfice rajusté qui a bondi de 37 % en glissement annuel. La croissance interne a été très conséquente tant pour les prêts que pour les dépôts, tandis que le crédit est en voie de se stabiliser. Ce qu'il y a de plus impressionnant est que notre entreprise américaine a été capable de générer toute cette croissance en absorbant par ailleurs de plein fouet l'impact de la nouvelle *Regulation E*. Comme nous l'avons indiqué au trimestre dernier, nous comptons toujours réaliser les bénéfices généralement attendus pour ce secteur, soit de l'ordre de 300 millions de dollars US – par trimestre, cela va sans dire. Le principal écueil qui nous guette est l'entrée en vigueur de l'amendement Durbin, dont la forme définitive et la date d'effet nous restent encore inconnues à ce jour.

Pour sa part, la Gestion de patrimoine a dégagé un bénéfice record ce trimestre, bondissant de 35 % par rapport à un an plus tôt et cela, sans qu'il soit tenu compte de l'apport de TD Ameritrade. Les niveaux de transactions ont été très élevés au cours des six premières semaines du trimestre ce qui, conjugué aux marchés qui ont poursuivi sur leur lancée, a donné encore plus d'élan à nos affaires. Nous avons continué de bien progresser pour ce qui est de la réunion de nouveaux actifs, et nos marges se sont aussi accentuées. Nous avons toutes les raisons de croire que ces résultats sont exceptionnels et qu'au deuxième semestre, même si cela reste encore difficile à prédire, nos résultats devraient se replier à un niveau qui cadre davantage avec ce que nous avons observé au premier trimestre. Nous n'en attendons pas moins que la Gestion de patrimoine produira une performance de très bonne tenue pour l'ensemble de 2011.

Nos Services bancaires de gros n'ont pas été particulièrement rentables ce trimestre. En fait, les résultats se situent plutôt au bas de la fourchette de 175 à 225 millions de dollars que nous nous étions fixée pour ce secteur, traduisant en cela l'incertitude qui a marqué l'économie mondiale au cours du trimestre. Les marchés où nous évoluons ont continué de se ressentir des faibles niveaux d'activité et de l'incertitude qui ont régné à l'échelle macroéconomique. Cela dit, nous gardons confiance dans notre objectif de bénéfices, de l'ordre de 175 à 225 millions de dollar par trimestre.

Nous avons aussi mené à bien l'acquisition des Services financiers Chrysler pendant le trimestre et nous ne sommes pas peu fiers d'avoir incorporé cette superbe plateforme de croissance au Groupe Banque TD. À ce jour, les premières réactions des concessionnaires et des constructeurs automobiles ont été formidables. Comme vous le savez, Tim Hockey chapeaute ce secteur pour l'Amérique du Nord, et dans quelques instants il aura l'occasion de faire le point sur la question. Pour lui donner encore plus les coudées franches, nous avons décidé de confier le secteur de l'assurance à Mike Pedersen. Et histoire de bien équilibrer les nouvelles fonctions de Mike, nous avons délesté ce dernier de certaines de ses attributions actuelles en faveur de Teri Currie, l'une de nos autres chefs de groupe.

Passons maintenant aux perspectives. Nous continuons de croire que 2011 se révélera un autre solide exercice financier pour la TD, grâce à la vigueur et à la stabilité de nos activités de détail. Nous avons dit précédemment que la reprise économique serait progressive et, à ce jour, nous restons largement du même avis. Un grand nombre des sujets d'inquiétude que j'ai évoqués au trimestre dernier, depuis la fiscalité et le secteur du logement aux États-Unis jusqu'au climat d'incertitude qui prévaut en Asie et

en Europe comme au Moyen-Orient, continuent d'assombrir les perspectives. Nos clients aussi sont aux prises avec cette même incertitude, et bien que la situation s'améliore petit à petit, cela pourrait prendre encore un certain temps.

Notre modèle commercial a clairement démontré notre capacité à générer une croissance rentable à long terme et nous sommes actuellement dans une position envieuse pour construire et consolider nos entreprises dans l'avenir. Nous nous attendons à voir une certaine rotation dans les sources de croissance de nos bénéfices à mesure que nous progresserons dans la deuxième moitié de l'exercice, grâce à la diversité de nos activités commerciales. Dès lors qu'un de nos secteurs se met à tourner au ralenti, c'est un autre qui prend le relais à la hausse.

Comme nous nous y attendions, la croissance dans le secteur des Services bancaires personnels au Canada ne saurait soutenir le rythme prodigieux dont nous avons été témoins récemment. Les affaires ont beau continuer d'y être bonnes, ce sont vraisemblablement d'autres secteurs qui seront appelés à prendre la tête du peloton. Au Canada, ce sont nos Services bancaires commerciaux qui dégagent des performances remarquables, tandis qu'une autre part de la croissance devrait venir de notre secteur de l'assurance.

Aux États-Unis, nos Services bancaires personnels et commerciaux connaissent aussi un essor fantastique et, comme cela a été dit, nous avons vu et devrions continuer de voir de grandes performances de la part de la Gestion de patrimoine. Comme quoi, au final, la TD devrait poursuivre sur sa lancée, même si les sources de cette croissance vont très probablement changer. De toute évidence, le risque est que notre chiffre d'affaires se mette à ralentir à court terme – ce qui appellera de notre part un ralentissement parallèle du rythme de nos dépenses. Nos leviers d'exploitation se resserreront donc par rapport aux niveaux antérieurs.

Si nous avons pu poursuivre notre essor en dépit d'un contexte parmi les plus durs que nous ayons eu à affronter jusqu'à présent, nous le devons à notre décision d'investir dans la croissance en dépit du repli économique, car nous estimons essentiel de continuer d'investir dans nos entreprises chaque fois qu'il nous semble sensé de le faire. Nous n'en dérogerons pas pour autant de notre philosophie, bien entendu, qui est de maintenir un levier d'exploitation positif tout en investissant dans nos affaires. Comme quoi il faudra sûrement s'attendre à quelques soubresauts dans nos dépenses d'un trimestre au suivant.

Sur le plan du capital, comme je l'ai souligné au dernier trimestre, nous restons satisfaits de nos niveaux de fonds propres projetés au titre de Bâle III. Tout comme nous sommes satisfaits, du reste, de nos niveaux de capital réglementaire et de nos filiales d'exploitation aux États-Unis, notamment au vu des répercussions à venir de la *loi Dodd-Frank*. Nous comptons bien pouvoir satisfaire à toutes nos obligations en matière de capital réglementaire sans avoir à émettre de nouveaux titres de capitaux propres.

Voilà. Pour récapituler, disons que nous sommes très satisfaits de notre performance du deuxième trimestre. Chacune de nos entreprises offrant des services de détail a affiché une croissance dans les deux chiffres, tandis que la Gestion de patrimoine a produit des bénéfices qui se situaient dans notre fourchette de résultats ciblée. Nous pensons bien avoir la bonne stratégie pour faire de 2011 une très bonne année pour la Banque, en dépit des difficultés que j'ai soulignées. Au dernier trimestre, j'avais mentionné que, pour 2011, nous pourrions atteindre au moins notre objectif à moyen terme de croissance du bénéfice rajusté par action de l'ordre de 7 à 10 %, et je continue de croire que cet objectif reste à notre portée. Si les tendances actuelles se maintiennent, je vais même m'avancer un peu et prévoir que l'avenir augure aussi bien pour 2012.

Sur ce, j'invite Colleen à prendre la parole.

---

**Colleen Johnston, chef de groupe Finances et chef des finances, La Banque Toronto-Dominion**

Merci Ed et bon après-midi. Commençons par les points saillants du deuxième trimestre.

Le bénéfice net rajusté a totalisé 1,45 milliard de dollars pour le trimestre, en hausse de 18 % par rapport à il y a un an et en baisse de 9 % par rapport au trimestre précédent. Nous sommes très satisfaits de ces bons résultats, en dépit de la brièveté du trimestre. Le bénéfice dilué rajusté pour le trimestre se chiffre à 1,59 \$ par action, en hausse de 17 % par rapport à il y a un an et en baisse de 9 % par rapport au dernier trimestre. Le principal point saillant du trimestre a été la solide performance et l'essor continu de nos services de détail, de part et d'autre de la frontière.

Nos Services bancaires de détail ont produit un autre excellent trimestre, avec près de 1,4 milliard de bénéfice rajusté, soit 17 % de plus qu'il y a un an et 88 % du total de nos bénéfices. Nous avons vu une évolution pour le mieux de nos tendances de crédit, lesquelles ont été alimentées par la plus grande stabilité de la conjoncture ainsi que par l'amélioration de la situation de l'emploi. En ce qui concerne les Services bancaires de gros, les résultats cadrent avec nos attentes. Le bénéfice net de 180 millions de dollars s'est replié de 18 % par rapport à il y a un an et de 24 % par rapport au dernier trimestre. Le secteur du siège social accuse pour sa part une perte rajustée de 102 millions pour le trimestre, ce qui s'inscrit dans la fourchette de nos projections. Cette perte est de 57 millions inférieure à celle de l'an dernier, mais de 34 millions supérieure à celle du dernier trimestre.

Tout au long du trimestre, notre capital a maintenu sa solidité. À hauteur de 12,7 %, le ratio des fonds propres de première catégorie est en progression de 70 points de base par rapport à il y a un an et il reste au même niveau qu'au trimestre précédent. Cela est la conséquence d'une forte croissance interne qu'est venue atténuer la prise en compte de l'acquisition des Services financiers Chrysler, laquelle s'est répercutée sur les fonds propres de première catégorie de l'ordre de 50 points de base. Au dernier trimestre, nous vous avons fait part de ce à quoi nous nous attendions relativement à Bâle III. Nous poursuivons nos démarches en vue de satisfaire aux exigences de ce nouveau régime, et notre position à cet égard n'a pas changé depuis. Nous ne corrigerons le tir que si nos perspectives actuelles devaient sensiblement évoluer.

Si vous passez maintenant à la diapo 5, vous noterez que le bénéfice net comme présenté de la TD se chiffre à 1,33 milliard de dollars, ou à 1,46 \$ par action, alors que le bénéfice net rajusté s'établit à 1,45 milliard de dollars, soit 1,59 \$ par action. La différence entre le bénéfice comme présenté et le bénéfice rajusté s'explique par cinq éléments à noter, dont vous avez déjà vu les quatre premiers. Le seul nouvel élément à noter consiste en frais d'intégration liés à l'acquisition des Services financiers Chrysler, conclue en date du 1<sup>er</sup> avril.

Avant de passer en revue les résultats secteur par secteur, je tiens à vous rappeler que, depuis le dernier trimestre, nous avons fait deux types de transferts intersectoriels. À nouveau ce trimestre, nous avons rendu compte de ces « transferts entre les secteurs » dans notre rapport aux actionnaires.

Passons maintenant à la diapositive 6. Les Services bancaires personnels et commerciaux au Canada ont connu un bon trimestre. Même avec trois jours en moins, TD Canada Trust a affiché le deuxième meilleur trimestre de son existence pour ce qui est de la taille de ses bénéfices, outre un niveau élevé de satisfaction de la clientèle. Le bénéfice net se chiffre à 847 millions de dollars, soit 11 % de plus qu'il y a un an, mais 6 % de moins qu'au trimestre précédent, vu la brièveté du trimestre. Les revenus s'inscrivent en hausse de 2 % par rapport à l'an dernier, mais en baisse de 3 % sur le dernier trimestre, du fait surtout du moindre nombre de jours. Exclusion faite des transferts entre les secteurs, les revenus ont progressé de 4 % par rapport à il y a un an. L'augmentation en glissement annuel est attribuable à une forte croissance des volumes de dépôts de particuliers et dépôts d'entreprises, des prêts aux entreprises, des prêts hypothécaires garantis et des prêts indirects, atténuée par une plus faible marge sur les actifs productifs moyens.

Les prêts hypothécaires garantis ont progressé de 8 %, tandis que les prêts aux entreprises ont augmenté de 11 %. Les volumes de dépôts de particuliers et d'entreprises ont aussi poursuivi leur croissance, de l'ordre de 5 % et de 12 % respectivement. Comme nous l'avions projeté, le rythme de croissance a ralenti. Comparativement à l'exercice précédent, la marge a régressé de 14 points de base, dont 8 points sont attribuables aux transferts entre les secteurs, et le reste, à la montée de la concurrence à l'égard des prix et à la ventilation des produits. Le segment de l'assurance a connu un bon trimestre, dont les résultats ont principalement profité de la croissance des primes en glissement annuel, tout en étant par ailleurs atténués par le nombre de réclamations plus élevé que notre segment des assurances dommages a reçues dans la foulée des intempéries qui ont sévi durant le trimestre.

La provision pour pertes sur créances a continué de s'améliorer, tombant à son niveau le plus bas depuis 2008. Si l'on exclut les transferts entre les secteurs, cette provision s'est repliée de 21 % par rapport à il y a un an et de 10 % par rapport au dernier trimestre, conséquence de l'amélioration de la conjoncture et du secteur de l'emploi. Les provisions pour pertes sur créances des services bancaires aux entreprises sont restées à des niveaux très bas.

Les frais ont augmenté de 4 % en un an et de 1 % par rapport au trimestre précédent en raison de la hausse des dépenses de personnel et de l'échéancier des investissements réalisés. Exclusion faite des transferts entre les secteurs, le levier d'exploitation n'a pas bougé. Cela est inhabituel pour TD Canada Trust, mais cela est en partie attribuable à l'échéancier, et des pressions de ce genre pourraient bien se représenter au troisième trimestre. Pour l'exercice au complet, cependant, nous nous attendons à un levier d'exploitation positif, quoique à des niveaux inférieurs à ceux des exercices précédents.

Le ralentissement de la croissance des volumes et les pressions qui ont continué de s'exercer sur les marges dans le segment des services bancaires aux particuliers devraient tempérer l'augmentation des bénéfiques au troisième trimestre. Les segments de l'assurance et des services bancaires aux entreprises devraient poursuivre sur leur lancée, ce qui devrait en atténuer l'impact. Dans l'ensemble, TD Canada Trust s'est plutôt bien tirée d'affaire.

Passons maintenant à la diapositive 7. Le secteur Gestion de patrimoine mondial, dont TD Ameritrade ne fait pas partie, a enregistré un bénéfice net de 150 millions de dollars, en hausse de 35 % par rapport à l'an dernier et de 13 % par rapport au dernier trimestre. Il s'agit d'un nouveau record pour la Gestion de patrimoine et le neuvième trimestre d'affilée de hausse des bénéfiques, du fait du niveau intense de transactions qui a marqué le début du trimestre et de l'amélioration continue des marchés boursiers.

À hauteur de 706 millions de dollars, les revenus se sont accrus de 94 millions de dollars, soit de 15 % par rapport à l'exercice précédent, conséquence surtout d'un niveau record d'actifs de clients qui a poussé à la hausse les revenus tirés d'honoraires, d'une accentuation des volumes de négociation et du courtage en ligne, ainsi que d'une augmentation des soldes des dépôts et de prêts des clients, conjuguée à une amélioration des marges.

Les frais se chiffrent à 496 millions de dollars, en hausse de 10 % en un an, par suite surtout de la hausse de la rémunération variable et de l'augmentation des investissements d'infrastructure en soutien à la croissance des affaires.

La contribution de TD Ameritrade au résultat de la Banque a totalisé 57 millions de dollars ce trimestre, en hausse de 2 % comparativement à l'an dernier.

Dans l'ensemble, la Gestion de patrimoine a produit une grande performance. Ses bénéfiques trimestriels devraient s'atténuer d'ici à la fin de l'exercice à mesure que les volumes de négociation se normaliseront. Cela dit, tout laisse présager d'un exercice record, marqué au coin de la croissance.

Passons à la diapositive 8. Nos Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis ont produit un bénéfice net très solide de 331 millions de dollars US pour le trimestre, soit un bond de 37 % par rapport à il y a un an et tout près du record franchi au trimestre dernier. L'augmentation est venue surtout d'une forte croissance des volumes à l'interne, de l'amélioration de la qualité des actifs,

des répercussions des acquisitions récentes et de la reprise d'un élément fiscal pour lequel une provision avait été constituée.

À nouveau ce trimestre, la prise en compte des acquisitions a ajouté aux revenus nets d'intérêts et à la provision pour pertes sur créances, donnant lieu à une légère amélioration du résultat net. Compte non tenu des acquisitions récentes et des transferts entre les secteurs, les revenus ont affiché une bonne croissance de 3 %. Si l'on y rajoute l'incidence de la *Regulation E*, les revenus ont progressé de 6 %, ce qui soutient favorablement la comparaison avec les résultats de nos homologues aux États-Unis.

Nous avons aussi continué de voir une croissance interne très marquée ce trimestre sur les deux versants de notre bilan. Hormis les acquisitions et transferts intersectoriels, les volumes moyens de prêts ont progressé de 12 % en glissement annuel, du fait surtout des prêts hypothécaires résidentiels et des prêts commerciaux.

Les dépôts de base, exclusion faite des acquisitions et des dépôts dans les comptes producteurs de revenus de TD Ameritrade, à savoir les comptes « *sweep* », ont augmenté de 11 % par rapport à il y a un an. La croissance de nos volumes a continué de soutenir favorablement la comparaison avec celle de nos homologues américains à mesure que nous avons poursuivi notre expansion et accru notre part de marché.

La provision pour pertes sur créances du trimestre se chiffre à 176 millions de dollars, soit 9 % de plus qu'il y a un an. La provision pour pertes sur créances de nos prêts, exclusion faite des prêts pris en charge à la faveur de l'acquisition de South Financial et des acquisitions facilitées par la FDIC, est de 126 millions de dollars pour le trimestre, soit 36 millions de dollars ou 22 % de moins qu'il y a un an. La prise en compte des acquisitions et des transferts entre les secteurs a gonflé de 50 millions de dollars la provision pour pertes sur créances de ce trimestre.

Les nouveaux prêts douteux bruts autre que les prêts récemment acquis dans le portefeuille de titres adossés à des créances hypothécaires avec flux groupés ont été à leur plus bas depuis 2008.

Compte non tenu de l'incidence des acquisitions récentes et des transferts entre les secteurs, les frais rajustés ont progressé de 4 % par rapport à il y a un an, par suite surtout des nouvelles succursales et des investissements dans les infrastructures. Comparativement au trimestre précédent, les frais ont augmenté en raison notamment des nouvelles succursales et des investissements de base dans l'entreprise, mais ils ont été atténués par le fait que le trimestre a compté trois jours de moins.

Le 1<sup>er</sup> avril, nous avons conclu l'acquisition des Services financiers Chrysler, dont Tim vous entretiendra dans quelques instants.

Globalement, le trimestre a été très bon pour notre secteur des Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis. Comme nous l'avions indiqué au trimestre précédent et Ed vient tout juste de le mentionner, en ce qui concerne l'avenir immédiat, nous comptons toujours pouvoir dégager un bénéfice moyen de 300 millions de dollars US par trimestre dans ce secteur.

Voyons maintenant la diapositive 9. Dans l'ensemble, les résultats de notre secteur des Services bancaires de gros se sont limités au bas de la fourchette de nos projections. Les turbulences géopolitiques et macroéconomiques ont enveloppé les marchés d'un climat d'incertitude qui a duré tout au long du trimestre.

Les résultats du trimestre traduisent une baisse des niveaux de négociation, que sont venues alimenter les difficultés qui ont secoué l'Asie et le Moyen-Orient et l'incertitude qui a continué de sévir en Europe, cependant que la concurrence s'est accentuée sur les marchés des titres à revenu fixe.

Le bénéfice net de 180 millions de dollars s'est replié de 18 % par rapport à il y a un an, par suite de la baisse des transactions sur dérivés d'actions et sur titres à revenu fixe, et de la diminution des gains sur



le portefeuille de placements, qu'est venue atténuer la reprise d'un élément fiscal antérieurement provisionné.

La provision pour pertes sur créances, qui comprend essentiellement le coût de la protection de crédit, n'a pratiquement pas bougé depuis le trimestre dernier ainsi que par rapport à il y a un an.

Les frais ont diminué de 9 % depuis le trimestre dernier, en raison surtout d'une baisse de la rémunération variable.

Pour l'avenir immédiat, nous comptons nous en tenir à notre avis de bénéfice de l'ordre de 175 à 225 millions de dollars par trimestre.

Sur ce, je passe la parole à Tim Hockey pour qu'il fasse le point sur les Services financiers Chrysler.

---

**Tim Hockey, chef de groupe, Services bancaires canadiens et Assurance, La Banque Toronto-Dominion**

Merci, Colleen. Veuillez maintenant vous reporter à la diapositive 10. Je suis conscient que l'acquisition des Services financiers Chrysler a soulevé beaucoup d'intérêt, et c'est pourquoi nous avons cru bon de faire le point sur les principaux indicateurs de rendement ainsi que sur les efforts d'intégration qui ont actuellement cours.

Comme vous le savez, nous avons conclu cette acquisition en date du 1<sup>er</sup> avril, ce qui fait que, pour le moment, nous ne pouvons vous faire part que de tendances préliminaires reposant sur les données d'un seul mois.

Sur le plan de l'intégration de nos activités, tant la fusion des systèmes que le regroupement du personnel progressent à bon rythme, si bien que la refonte de l'image de marque des Services financiers Chrysler sous la nouvelle bannière des « Services de financement auto TD » devrait être chose faite en juin 2011. Les concessionnaires ont extrêmement bien accueilli la nouvelle concernant le passage de Chrysler à la TD, et leur réseau n'a cessé de croître depuis l'annonce de l'acquisition en décembre dernier. Pas plus tard qu'au début de cette semaine, nous avons franchi notre objectif de plus de 5 000 concessions membres que nous nous étions fixé en décembre.

Le réseau s'étend actuellement à plusieurs constructeurs automobiles, dont plus de 70 % de concessionnaires de véhicules autres que Chrysler. Aux États-Unis, plus de 2 500 concessionnaires Chrysler ont rallié le réseau depuis l'annonce du marché en décembre, dont plus de 700 se sont ajoutés depuis l'annonce de sa conclusion en avril.

Avec l'ajout des concessionnaires Chrysler, notre réseau nord-américain de financement auto compte plus de 10 000 membres. Au-delà des nouvelles inscriptions, ce qui importe le plus à notre sens est le niveau d'adhésion des concessionnaires qui a été formidable, et nous sommes plutôt satisfaits des nouveaux financements consentis au cours du mois d'avril. Plus de 85 % du réseau Chrysler ont participé aux nouveaux financements d'avril.

Notre nouveau programme de crédit de première qualité, qui se concentre sur les prêts aux consommateurs jouissant d'une excellente cote FICO, a aussi reçu un très bon accueil. Comme vous avez sûrement pu le constater, avec l'économie et le marché du travail aux États-Unis qui sont en voie de se remettre sur les rails, le marché automobile s'est vu insuffler une énergie nouvelle en termes de ventes et de nouveaux prêts. En revanche, cela signifie que l'attrait croissant que présente cette catégorie d'actifs n'est pas sans susciter une plus grande concurrence dans le domaine des prêts automobiles.

Globalement, nous gardons confiance en notre capacité à accroître notre part de marché et à retirer de bons rendements en fonction des risques courus, en nous appuyant sur cette solide plateforme de génération d'actifs. Sur ce, je passe la parole à Mark.

---

**Mark Chauvin, chef de groupe et chef de la gestion des risques, La Banque Toronto-Dominion**

Merci, Tim, et bon après-midi à tout le monde. Passons à la diapositive 11.

Jusqu'à présent, le portefeuille de prêts assurés par la FDIC de Floride et de titres de créances classés comme prêts avait été exclu des diapos sur la qualité du crédit de manière à donner une image plus fidèle de la qualité du crédit aux États-Unis. À compter de ce trimestre, nous en excluons aussi les prêts récemment acquis de South Financial et les prêts douteux repris des Services financiers Chrysler.

Je reviendrai, si besoin il y a, sur le rendement des prêts récemment acquis et du portefeuille de titres de créance. Dans l'ensemble, les portefeuilles de crédit canadiens se comportent très bien, tandis que les portefeuilles américains continuent de s'améliorer.

Aux États-Unis, la qualité du crédit est à la hausse comme en témoignent une importante réduction des nouveaux prêts douteux pendant le trimestre, l'amélioration des tendances sur les taux de défaillance, les cotes de crédit et la diminution des prêts douteux bruts, tendances favorables qui devraient se poursuivre.

Nous suivons de près la qualité du crédit des prêts récemment acquis et avons l'assurance qu'ils se comporteront dans les limites de nos attentes. Autrement dit, les pertes attendues dans chaque portefeuille continuent de se révéler inférieures à nos premières projections.

Enfin, les titres de créance classés dans le portefeuille de prêts se comportent comme prévu, sans qu'il ait émergé de nouveaux prêts douteux au deuxième trimestre. Je redonne la parole à Rudy.

## QUESTIONS ET RÉPONSES

---

**Rudy Sankovic, premier vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion**

Excellent. Merci, Mark. Nous passons maintenant à la période de questions et, pour donner l'occasion à tous de participer, je vous inviterais à vous limiter si possible à une seule question. Je prierais aussi les personnes dans la salle de se présenter en indiquant aussi le nom de leur société avant de poser leur question.

Avant de conclure la conférence d'aujourd'hui, j'inviterai Ed à prononcer quelques mots de conclusion sur le trimestre. Alors allons-y. Dans la salle d'abord, y a-t-il des questions? Michael, s'il vous plaît, nous vous écoutons.

---

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

On semble faire beaucoup de cas ces derniers temps du fait que le ralentissement de la croissance au Canada amènerait une intensification de la concurrence. Or, corrigez-moi si je fais erreur, mais aux États-Unis la croissance du chiffre d'affaires des banques ne serait-elle pas encore bien davantage menacée? Partagez-vous cet avis? Et croyez-vous que, par suite de cette concurrence accrue, des pressions s'exerceront en faveur d'une plus grande concentration du marché aux États-Unis? Quand pensez-vous que nous en verrons les signes? Et le cas échéant, la TD souhaitera-t-elle être de la partie?

---

**Ed Clark, Président du Groupe et chef de la direction, La Banque Toronto-Dominion**

Je vais amorcer un brin de réponse, après quoi Bharat pourra éventuellement enchaîner. Je ne suis pas tout à fait de cet avis. Je partage nettement votre impression que c'est bien ce qui se dit au Canada, à savoir que les taux de croissance, particulièrement des prêts aux particuliers, des prêts assurés et des prêts hypothécaires, ont ralenti. Nos services aux entreprises se débrouillent très bien au Canada en termes de croissance des volumes. Comme quoi il y a eu une certaine rotation.

Et si l'on observe ce qui se passe dans les autres banques comme chez nous, il ne fait aucun doute que nos marges sont sous pression, vu que les gens, face à ce ralentissement de la croissance, cherchent à organiser leurs actifs de façons différentes.

Aux États-Unis, tant pour les prêts que pour les dépôts, nos volumes augmentent dans les deux chiffres – ce dont nous nous réjouissons – et les pressions s'exerçant sur nos marges ne sont pas si fortes que ça. En fait, j'ai plutôt l'impression que nous nous sommes bien mieux tirés d'affaire aux États-Unis que la concurrence. Je dirais même plus qu'on est en train de voir les gens revenir sur les marchés commerciaux. Comme quoi les banques américaines sont en train de regagner du terrain. À l'inverse, vous avez des éléments comme la *Regulation E* qui entreront en jeu et qui ne manqueront pas de faire baisser les frais que nous percevons et, du coup, notre chiffre d'affaires. Je pense donc que vous avez affaire à des banques qui ne sont pas en aussi bonne forme que nous, qui ne prennent pas de l'expansion comme nous, et qui ne gagnent pas de part de marché comme nous. C'est comme ça que je perçois la situation actuelle.

Je ne suis pas vraiment certain que tout cela vienne d'un mouvement de concentration des entreprises financières. À vrai dire ce n'est pas du tout le constat auquel j'arrive. Ce qui nous frappe, quand on regarde les regroupements d'entreprises en train de s'opérer – et, en matière d'acquisitions, nous avons effectivement bien réussi pour ce qui est de faire des acquisitions stratégiques et de les rentabiliser, pour nous, ce qui est essentiel est que nous puissions générer d'abord et avant tout une bonne croissance de l'intérieur, sans trop compter sur les acquisitions, car ce serait une erreur de chercher à faire des acquisitions pour le seul principe de faire des acquisitions, sans qu'elles ajoutent quelque valeur que ce soit à l'entreprise. En fait, si vous regardez nos acquisitions, vous constaterez que nous avons acquis un bien et que nous l'avons rendu meilleur qu'il était avant.

Nos acquisitions sont bien mûries. Notre démarche consiste à chercher à acheter des entreprises en bon état et je crois que cela restera notre philosophie pour l'avenir. Autrement dit, si une bonne occasion se présente qui cadre avec notre stratégie et avec notre tolérance au risque, qui est susceptible de rapporter à nos actionnaires et dont nous ne doutons ni de la qualité du contexte environnant ni de la rentabilité à tirer de la transaction – et précisons à cet égard que chacune de nos acquisitions s'est révélée à terme plus rentable que ce que nous avons escompté au départ – eh bien, dans ce cas, nous examinons cette occasion de près.

Mais cela ne sera pas au cœur de nos préoccupations. À la base nous avons un formidable potentiel de croissance organique qui est juste là, sous nos yeux, et qui ne demande pas mieux qu'à être exploité.

---

**Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, La Banque Toronto-Dominion**

Le seul point que je souhaiterais ajouter, Ed, est que, lorsque nous avons tracé la voie à suivre il y a environ un an, tout était affaire de croissance. Nous avons alors dit vouloir profiter des bouleversements du marché pour percer sur les segments des prêts hypothécaires et des prêts aux entreprises. Et nous en voyons déjà le résultat. Nous avons inauguré de nouvelles succursales et vous savez que c'est là l'un des piliers de notre stratégie. Il en a été ouvert 35 l'an dernier, et nous prévoyons en ouvrir tout autant au cours de l'exercice en cours.

Ces entreprises ont un potentiel de croissance intégré, que nous pourrions exploiter à mesure qu'elles gagneront en maturité. C'est pourquoi on voit leurs revenus augmenter. Et il est vrai – je l'ai aussi constaté – que certaines institutions financières en sont incapables. Mais pas la nôtre. Vous savez, tout est affaire de croissance intérieure, et c'est là-dessus que nous essayons avant tout de miser.

---

**Rudy Sankovic, premier vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion**

D'accord, merci. Prochaine question, John.

---

**John Reucassel, analyste chez BMO Marchés des capitaux**

Je vais aborder la question un peu différemment. Il ressort que l'apport des Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis au bénéfice global de la Banque a progressé. Alors qu'il était inférieur à 20 %, il est maintenant de plus de 20 %. Or, pour la plupart des banques canadiennes, la TD comprise, la plus grande source de rentabilité reste les bénéfices tirés des services de détail au Canada. Dit autrement, y aurait-il un montant optimal de bénéfices auquel on pourrait s'attendre de la part des services de détail américains et non canadiens, quel serait ce niveau optimal et à partir de quand ce niveau commencerait-il à se répercuter sur la valeur ou le risque, ou sur vos mesures du risque, quel que soit l'angle sous lequel vous le considérez?

---

**Ed Clark, Président du Groupe et chef de la direction, La Banque Toronto-Dominion**

Je préfère généralement laisser les autres répondre, mais dans ce cas-ci je vais m'en charger.

Vous savez, je crois fermement que les entreprises font fausse route lorsqu'elles se posent de pareilles questions ou qu'elles se fixent des objectifs de cette nature.

Quand on est à la tête d'une grosse boîte et qu'on se dit, par exemple, que 35 % de ses profits devraient venir des États-Unis, les chances sont grandes qu'il en sera effectivement ainsi à terme – mais je ne suis pas sûr que le résultat me réjouisse vraiment.

Je crois que, en l'occurrence, on doit plutôt se demander où résideraient nos possibilités de croissance, où l'on serait susceptible de faire des profits pour nos actionnaires, et où l'on pourrait consolider nos bases stratégiques. À vrai dire, je crois que c'est là que réside la force globale de nos services de détail au Canada – et c'est là où nous voulons en venir, je crois – et ce à quoi nous devons les chiffres pour le moins spectaculaires qu'a dégagés TD Canada Trust.

Spectaculaires, ces chiffres ne le sont déjà plus maintenant, pas plus qu'ils ne le sont appelés à le redevenir. Disons qu'ils sont juste très bons – ce qui n'est déjà pas si mal. On observe de très bons chiffres de croissance dans le commercial. Je pense qu'il en viendra aussi de très bons de l'assurance. Et quant à la Gestion du patrimoine, les chiffres sont aussi très conséquents.

Autrement dit, je ne crois pas que le Canada tire beaucoup de l'arrière par rapport aux autres secteurs qui contribuent aux bénéfices. Avec le temps, avec les plateformes que nous sommes en train de mettre en place, les 35 succursales qui se sont greffées au réseau et l'apport de Chrysler, cette progression de 20 % des chiffres devrait se poursuivre pendant les quatre ou cinq prochaines années, mais c'est tout. Les résultats n'en resteront pas moins très attrayants pour les actionnaires.

---

**Rudy Sankovic, *premier vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion***

Ok, aucune question dans la salle? Entendu, alors passons au téléphone. Téléphoniste, y a-t-il des appels?

---

**Téléphoniste**

La prochaine question vient de Steve Thériault, de Bank of America Merrill Lynch. C'est à vous, monsieur.

---

**Steve Thériault, *analyste chez Merrill Lynch Canada***

Merci beaucoup. Vu qu'on a beaucoup parlé de marges aujourd'hui, je vais adresser ma question à Tim Hockey. Pourriez-vous nous faire part de vos impressions quant à la direction que vont prendre les marges au cours des quelques prochains trimestres, et pensez-vous que la tendance à la baisse se maintiendra ou encore que la concurrence qui s'exerce actuellement se modérera quelque peu?

Pas plus tard que cet après-midi, l'un de vos concurrents a dit que, par définition, le deuxième trimestre était généralement plus marqué par la concurrence et qu'à court terme les écarts sur les prêts hypothécaires pourraient s'en ressentir. J'aimerais connaître vos vues sur la question.

---

**Tim Hockey, *chef de groupe, Services bancaires canadiens et Assurance, La Banque Toronto-Dominion***

Je crois qu'effectivement la situation est actuellement quelque peu corsée, surtout sur le marché du printemps. Si vous regardez la compression de quatre points de base de nos marges par rapport au trimestre précédent, vous verrez que pour la moitié c'est là l'effet de la concurrence, particulièrement dans le secteur des prêts immobiliers garantis, et que pour l'autre moitié, c'est le résultat conjugué d'une variation de la composition du portefeuille ou des produits.

À mon sens, nous devrions continuer de voir une légère tendance à la baisse, au cas par cas. Je crois que, comme vous venez de le dire, le leitmotiv de la journée et de la présente période comptable est que les marges sont plus sous pression que les marchés ne l'avaient prévu, et nous le constatons au quotidien lorsque nous devons rivaliser pour les occasions de croissance qui se présentent au Canada.

---

**Steve Thériault, *analyste chez Merrill Lynch Canada***

J'enchaîne sur une autre question parallèle. Je constate que, depuis le dernier trimestre – et il s'agit donc du deuxième trimestre de suite, le portefeuille des lignes de crédit sur valeur domiciliaire stagne, alors que le portefeuille des prêts hypothécaires classique, lui, est en progression. Doit-on voir dans ce résultat que vous mettez moins d'accent sur ce secteur parce qu'il est hautement compétitif ou y aurait-il d'autres motifs à cela?

---

**Tim Hockey, *chef de groupe, Services bancaires canadiens et Assurance, La Banque Toronto-Dominion***

Non. Il ne fait aucun doute que des pressions considérables s'exercent sur la croissance des lignes de crédit sur valeur domiciliaire si l'on compare notre modèle de prix à celui de certains de nos concurrents. La façon dont nous abordons le problème est de regarder globalement tout le secteur des prêts immobiliers garantis. Et la question que je pose alors à la personne qui chapeaute ce secteur est de

savoir si globalement nous y augmentons notre part du marché. Jusqu'à présent, par rapport à il y a un an, nous restons le principal joueur à accroître sa part de marché tant dans le segment des lignes de crédit sur valeur domiciliaire que dans celui des prêts immobiliers garantis. Nous avons actuellement un produit immobilier très attrayant, qui monte très, très vite. En fait, d'ici quelques jours, nous devrions même franchir la marche des 200 milliards de dollars de prêts immobiliers garantis – ce qui nous met en tête de peloton au Canada.

Notre ligne de conduite est donc celle-là : préserver nos marges de notre mieux et continuer de grandir plus vite que ne le fait le marché.

---

**Steve Thériault, *analyste chez Merrill Lynch Canada***

Merci, Tim.

---

**Rudy Sankovic, *premier vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion***

Prochaine question, s'il vous plaît.

---

**Téléphoniste**

La prochaine question vient de Robert Sedran, de la CIBC. Allez-y, monsieur.

---

**Robert Sedran, *analyste, Marchés mondiaux CIBC***

Bonjour Tim. Je profite que vous soyez déjà au micro pour vous poser la question. Lorsque vous aviez annoncé initialement l'acquisition de Chrysler, vous nous aviez donné une idée approximative des niveaux de rendement du capital investi et d'actifs auxquels on pouvait s'attendre. Au vu de l'intensification de la concurrence et, je crois, du nombre de concessionnaires qui va croissant, pourriez-vous nous donner votre point de vue actuel des répercussions financières que ce marché pourrait avoir?

En ce qui concerne plus précisément la concurrence à la hausse, cela vous inspire-t-il des craintes en tant que nouveau joueur sur ce marché aux États-Unis ou êtes-vous prêts à concéder des marges plus basses en retour d'un accès aux actifs?

---

**Tim Hockey, *chef de groupe, Services bancaires canadiens et Assurance, La Banque Toronto-Dominion***

C'est une très bonne question. Les variables sont ici multiples et nous n'avons à vrai dire qu'un mois d'expérience sur lequel nous baser pour le moment. Vous avez raison à propos des 5 000 concessionnaires. Si je me reporte au texte que nous avons publié au moment du lancement, nous prévoyions franchir la marque des 5 000. Vu notre succès au bout de un mois, nos objectifs ont été depuis nettement revus à la hausse.

Nous avons donc d'une part une très, très solide adhésion ainsi qu'un très grand intérêt de la part des concessionnaires et, de l'autre, des marges qui se sont resserrées pour diverses raisons. L'une de ces raisons concerne les pressions de la concurrence que j'ai évoquées. Une seconde vient du fait que nous avons pénétré sur ce marché en un mois ou quelque avec une politique de prix très audacieuse. Et au cours des dernières semaines, même si nous nous sommes quelque peu retranchés derrière des prix moins attrayants, les nouveaux contrats n'ont pas du tout dérogé. Si bien que nous n'avons pas eu à offrir les prix les plus bas pour accroître nos marges.

Aussi, en ce qui concerne les perspectives de rendement dans ce secteur et la vitesse de croisière de ce portefeuille lorsqu'il sera parvenu à maturité, je reste très positif. Mais on n'en est encore qu'aux débuts.

---

**Rudy Sankovic, premier vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion**

Question suivante, s'il vous plaît.

---

**Téléphoniste**

La prochaine question vient de Gabriel Dechaine, du Crédit Suisse. Allez-y, monsieur.

---

**Gabriel Dechaine, analyste au Crédit Suisse**

Bon après-midi. Une seule question, mais elle est transfrontalière. J'essaie d'imaginer de quoi aura l'air la prochaine phase de la concurrence au Canada, et si j'en crois ce qui se passe dans le secteur commercial, ce que j'entends à propos des prêts hypothécaires et le resserrement des conditions des lignes de crédit sur marge domiciliaire – alors qu'il y a quelques années toutes les banques sauf une en avaient majoré le prix, je me demandais si, vu l'évolution actuelle de la conjoncture et le ralentissement de la croissance, il n'y avait pas des pressions imminentes qui s'exerçaient en faveur d'un quelconque retour de balancier, d'un assouplissement des conditions et, le cas échéant, combien de temps tout cela prendrait à se mettre en place. Et du point de vue américain, y a-t-il des raisons pour lesquelles je ne devrais pas m'inquiéter de l'accentuation de la concurrence aux États-Unis, vu que la situation financière des banques s'y est améliorée et que leur chiffre d'affaires est appelé à baisser du fait de la *Regulation E* et de l'amendement Durbin? L'un des seuls moyens qu'ils auront de compenser cette baisse ne sera-t-il pas éventuellement de chercher à accroître leurs prêts aux entreprises ou leurs prêts automobiles? Est-ce là un souci pour vous?

---

**Tim Hockey, chef de groupe, Services bancaires canadiens et Assurance, La Banque Toronto-Dominion**

Voyons d'abord la première question sur les prix des lignes de crédit sur marge domiciliaire. Comme je l'ai dit un peu plus tôt, cela nuit effectivement à nos marges. Il s'exerce actuellement une très forte concurrence des prix sur le marché, et il existe dans le milieu des opinions très partagées – de l'ordre de 50-50, à savoir si le taux affiché sur les nouvelles lignes de crédit sur marge domiciliaire devrait correspondre au taux préférentiel majoré de 50 ou de 100.

Nous nous situons davantage dans le groupe du taux préférentiel majoré de 100, mais la façon dont nous l'appliquons dans la pratique, du point de vue de la concurrence, est que nous autorisons nos filières commerciales à égaler les taux de la concurrence chaque fois que le jeu en vaut la chandelle – si bien que nous avons été capables de préserver nos marges.

Or, nous n'en sommes pas là je crois. Nous croyons que les banques vont plutôt se rabattre bien plus bas sur un quelque autre prix de référence, et si cela devait se produire, nous chiffrons dans les dizaines de millions les répercussions que cela pourrait avoir sur les nouveaux prêts consentis. Comme quoi nous avons bien évidemment l'intention de suivre la situation de très près et, comme je l'ai dit plus haut, d'accroître encore notre part globale du marché des prêts immobiliers garantis.

---

**Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, La Banque Toronto-Dominion**

En ce qui concerne les États-Unis, il serait bête de ne pas s'inquiéter de la concurrence. Et, vous savez, cette concurrence vient de toutes parts. Et vous avez bien raison de dire que nombreux sont nos concurrents à avoir redressé leur bilan. La barre est donc haute.

Mais notre modèle d'affaires – tel que nous l'avions conçu dans notre plan de route au départ – était de grandir de l'interne quand ça va bien comme quand ça va moins bien, en offrant en succursale, dès l'ouverture, toute la gamme des services bancaires aux particuliers comme aux entreprises. Non seulement cela devrait donner encore plus d'élan à notre croissance, mais le fait que nous avons accru notre part de marché tout au long du cycle me donne aussi des raisons d'espérer que, même si la concurrence s'intensifie – comme elle l'a fait, du reste –, nous saurons accentuer encore davantage cette part de marché.

Alors la réponse est oui, il y a effectivement de quoi s'inquiéter. En fait, il serait stupide de ne pas s'en inquiéter. Mais nous continuerons de livrer une chaude lutte et de nous assurer que la croissance viendra bien de l'intérieur.

---

**Gabriel Dechaine, analyste au Crédit Suisse**

Alors vous maintenez qu'une croissance interne des prêts de 12 % sur une base annualisée est viable? C'est là votre position?

---

**Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, La Banque Toronto-Dominion**

Je crois que, sur le plan de la croissance des prêts, nous avons tout particulièrement réussi dans les prêts hypothécaires. Une bonne part du gain vient de la dislocation du secteur hypothécaire. C'est un secteur où les institutions classiques que nous avons acquises n'occupaient pas une grande place. La TD y a toujours été à l'aise, et nous y avons bâti une bonne plateforme. Nous y voyons de la croissance. Au départ, nos bases y étaient petites.

Sans pouvoir vous donner de chiffres exacts, j'ai dit à mon équipe que nous souhaitons voir ces chiffres passer dans le positif, et j'ai bon espoir que nous serons en mesure de le faire.

---

**Gabriel Dechaine, analyste au Crédit Suisse**

D'accord, merci.

---

**Rudy Sankovic, premier vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion**

Merci, prochaine question.

---

**Téléphoniste**

La prochaine question vient d'André Hardy de RBC Marchés des Capitaux. C'est à vous, monsieur.



---

**André-Philippe Hardy, *analyste chez RBC Marchés des Capitaux***

Merci. J'ai une question sur l'assurance. Votre présentation montre des revenus après déduction des réclamations, lesquelles auraient freiné la croissance des revenus et des activités de détail pendant le trimestre. Pourriez-vous ventiler un peu plus ce qui se passe au chapitre des revenus puis au chapitre des coûts liés aux réclamations, nous parler de comment vous entrevoyez le prochain trimestre dans la foulée des feux de forêt qui ont frappé l'Alberta, et éventuellement nous expliquer pourquoi au moins deux, voire trois d'entre vous, je crois, ont évoqué des perspectives à la hausse pour les années qui viennent dans le secteur de l'assurance.

---

**Tim Hockey, *chef de groupe, Services bancaires canadiens et Assurance, La Banque Toronto-Dominion***

André, c'est Tim, c'est moi qui vais vous répondre. La façon la plus simple de ramener à un montant net l'incidence des réclamations sur notre chiffre d'affaires du trimestre est de dire qu'elles sont généralement de 1 % supérieures à la croissance de nos revenus. C'est là la différence nette en glissement annuel.

Bien évidemment, nous n'avons pas subi de répercussions pendant le trimestre des incendies de Slave Lake auxquels vous faites allusion, mais il y en aura sûrement au troisième trimestre et nous estimons qu'elles seront de taille. Nous n'avons pas encore mesuré l'ampleur réelle des dégâts, du moins pas au point que certains de nos concurrents l'ont révélée dans leurs communiqués.

Mais, dans toute cette tragédie, la bonne nouvelle est que, grâce à nos programmes de réassurance, nous serons en mesure de faire face à nos obligations au troisième trimestre de l'exercice jusqu'à concurrence de la limite de nos franchises.

L'autre façon de voir les choses est que les demandes de règlement pour des sinistres de cette ampleur, comme des catastrophes naturelles, ont fait l'objet d'une facturation dégressive en début d'année, dont nous devrions voir les contrecoups en fin d'année.

---

**Rudy Sankovic, *premier vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion***

Merci. Question suivante, s'il vous plaît.

---

**Téléphoniste**

La prochaine question vient de Brad Smith de Stonecap Securities. C'est à vous, monsieur.

---

**Brad Smith, *analyste chez Stonecap Securities***

Merci beaucoup. J'ai une question sur la tendance des dépôts aux États-Unis, plus spécialement en ce qui concerne la croissance de la part de marché. Je me demandais, Bharat, si vous pouviez nous donner plus de détails sur la façon dont vous arrivez au juste à ce résultat.

Puis, en guise de complément à la question sur les dépôts aux États-Unis, je me demandais s'il y avait un quelconque lien entre l'information supplémentaire sur les dépôts en dollars US qui figure dans vos déclarations statutaires et les deux entités juridiques que vous détenez là-bas.

---

**Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, La Banque Toronto-Dominion**

Désolé Brad, mais je ne suis pas sûr d'avoir bien compris la première partie de votre question sur la part de marché.

---

**Brad Smith, analyste chez Stonecap Securities**

D'accord. Vous avez dit à plusieurs reprises – et je crois que Colleen a aussi abondé en ce sens – que votre part de marché avait augmenté. Pourriez-vous nous dire quelle est cette part de marché au juste et comment vous la calculez?

---

**Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, La Banque Toronto-Dominion**

Bon, la façon la plus simple serait de prendre l'ensemble des dépôts sur les marchés où nous sommes présents et de comparer notre taux de croissance avec leur taux de croissance. Je n'ai pas les chiffres sous les yeux mais, à calculer les choses ainsi, je suis sûr que vous arriveriez une valeur assez proche de la croissance interne qu'est la nôtre.

---

**Brad Smith, analyste chez Stonecap Securities**

D'accord. Mais, Bharat, je pense davantage aux dépôts de base qu'aux comptes « Sweep » et à certains autres grands comptes de dépôts que les banques ont accumulés... vos banques ont été--.

---

**Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, La Banque Toronto-Dominion**

Je crois que nous vous avons indiqué la ventilation des montants à cet égard, et si vous jetez un coup d'œil au supplément d'information sur la façon dont ces montants se répartissent, je suis sûr que vous pourriez arriver au même calcul pour d'autres institutions.

En ce qui concerne la transition vers le nouveau régime réglementaire et le (...), vous faites allusion au *Call Report* ainsi qu'à nos rapports.

---

**Brad Smith, analyste chez Stonecap Securities**

Oui.

---

**Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, La Banque Toronto-Dominion**

Bon, en ce qui concerne les dépôts, vous devriez parvenir aux mêmes chiffres, mais je ne suis pas sûr d'avoir bien compris la question.

---

**Brad Smith, analyste chez Stonecap Securities**

Non, j'entends par là les dépôts (...) votre supplément montre un niveau de dépôts plus élevé que celui auquel je parviens à la lecture de votre *Call Report*. Je sais bien, comme vous, qu'il y a un décalage de

un mois, mais, quand même, on arrive à un chiffre différent et je me demandais si vous ne preniez pas en compte dans ce secteur des chiffres qui viennent d'ailleurs dans la Banque et qui pourraient expliquer cette différence.

---

**Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, La Banque Toronto-Dominion**

Bon, nous allons regarder cela de plus près et, s'il y a lieu, nous reviendrons sur ce point après la présentation. Mais pour le moment je ne vois pas trop ce que cela pourrait être.

---

**Brad Smith, analyste chez Stonecap Securities**

Entendu. Enfin, en ce qui concerne le crédit, on dirait que les prêts douteux de vos Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis ont grimpé de 6,5 % par rapport au trimestre précédent – ce qui s'écarte un peu de la tendance que nous avons observée dans les résultats des banques américaines du premier trimestre.

Pourriez-vous nous expliquer de quoi il retourne en l'occurrence? Je comprends bien que vous tentiez de donner plus d'élan au secteur des prêts hypothécaires, mais j'aurais cru que, considérant le stade du cycle auquel vous consentez ces crédits, les prêts douteux ne se seraient pas accrus avec cette ampleur.

---

**Mark Chauvin, chef de groupe et chef de la gestion des risques, La Banque Toronto-Dominion**

Mark, c'est Brad. Je vais répondre à cette question.

---

**Brad Smith, analyste chez Stonecap Securities**

D'accord.

---

**Mark Chauvin, chef de groupe et chef de la gestion des risques, La Banque Toronto-Dominion**

Comme je l'ai indiqué dans mes observations, nous n'avons pas tenu compte des actifs récemment acquis dans notre information financière, et il y avait en l'occurrence une augmentation de 114 millions de dollars des prêts douteux liés à South Financial. Mais il s'agit là davantage d'une écriture comptable. C'est un peu la même chose que pour le portefeuille de titres adossés à des créances hypothécaires d'émetteurs privés.

Mais lorsqu'on regarde les portefeuilles exclusivement de crédits américains, lesquels font exclusion des portefeuilles récemment acquis, on voit bien qu'ils se sont repliés par rapport au trimestre précédent.

---

**Brad Smith, analyste chez Stonecap Securities**

Alors l'ajustement pour ce trimestre serait de 114 millions (...)

---

**Mark Chauvin, chef de groupe et chef de la gestion des risques, La Banque Toronto-Dominion**

Oui. C'est juste. Je crois que l'essentiel y est. Mais si vous regardez mes tableaux sur la qualité du crédit, vous verrez qu'ils s'appuient sur des données concrètes, et qu'on n'aurait sûrement pas de mal à les rapprocher du sous-ensemble si cela devait poser problème.

---

**Brad Smith, analyste chez Stonecap Securities**

C'est d'accord. Merci.

---

**Rudy Sankovic, premier vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion**

Merci à vous. Question suivante, s'il vous plaît.

---

**Téléphoniste**

La prochaine question vient de Mario Mendonca, de Canaccord Genuity. C'est à vous, monsieur.

---

**Mario Mendonca, analyste chez Canaccord Genuity**

Bon après-midi. Quelques questions brèves. Colleen, tout d'abord, vous aviez dit que vous reviendriez faire le point sur le ratio de Bâle III si d'importants changements devaient survenir d'ici là. J'en déduis donc que ce que nous venons de voir ce trimestre-ci revient à peu près au même que ce que vous nous aviez dit au trimestre précédent.

Ce que j'essaie de m'expliquer, en revanche, est pourquoi cela n'aurait pas augmenté depuis. Est-ce uniquement parce que les bénéfices et le capital générés à l'interne auraient été contrebalancés par l'achat des Services financiers Chrysler ou y aurait-il un autre facteur qui soit entré en ligne de compte?

---

**Colleen Johnston, chef de groupe Finances et chef des finances, La Banque Toronto-Dominion**

Mario, j'imagine que vous faites allusion à notre ligne directrice sur Bâle III dont nous vous avons fait état au trimestre précédent, laquelle disait en d'autres termes : voici ce que nous prévoyons comme augmentation, voici l'ordre de grandeurs de l'augmentation des actifs pondérés en fonction des risques et voici la portée des déductions. Oui, effectivement, cela revient à dire qu'il n'y a eu essentiellement rien de neuf à ce sujet pendant le trimestre. Les chiffres n'ont pas changé.

Nous avons alors dit qu'une fois la nouvelle réglementation mise en place, nos ratios de fonds propres réglementaires seraient de l'ordre de 7 à 8 %. Une fois de plus, rien de nouveau à signaler pour ce trimestre. Aussi, dès lors que l'une ou l'autre de ces variables que nous vous avons indiquées se mettra à bouger ou que nos ordres de grandeurs auront changé, nous referons à nouveau le point avec vous. Autrement, considérons que c'est le statu quo.

---

**Mario Mendonca, analyste chez Canaccord Genuity**

Colleen, là où je veux en venir est que, si l'on se fonde sur l'information que vous nous avez fournie au trimestre précédent, il y en avait suffisamment pour aboutir en quelque sorte à un niveau pro forma – autrement dit, le ratio pro forma des fonds propres de première catégorie selon Bâle III. Ma question est de savoir plus précisément si les calculs ont pu avoir changé de quelque façon depuis ce que vous nous avez dit au dernier trimestre? Me suivez-vous?

---

**Colleen Johnston, chef de groupe Finances et chef des finances, La Banque Toronto-Dominion**

Je vous suis et la réponse est non – je veux dire par là que le ratio n'est pas en train de s'améliorer en ce moment (...).

---

**Mario Mendonca, analyste chez Canaccord Genuity**

Je vois.

---

**Colleen Johnston, chef de groupe Finances et chef des finances, La Banque Toronto-Dominion**

Quant à savoir ce dont tout cela aura l'air à terme, disons que, une fois la réglementation pleinement en place, cela devrait être de l'ordre de 5,5 à 6 %. J'ai bien conscience que d'autres banques ont déjà fourni des chiffres à cet égard, mais nous croyons que, comme il reste un certain nombre de points encore à régler avec le BSIF, il serait nettement prématuré d'avancer des chiffres plus précis à l'égard de nos ratios de fonds propres sous le régime de Bâle III.

---

**Mario Mendonca, analyste chez Canaccord Genuity**

De 5,5 à 6 %, c'est déjà utile, et vous croyez que cela pourrait encore s'améliorer?

---

**Colleen Johnston, chef de groupe Finances et chef des finances, La Banque Toronto-Dominion**

Oui, je le crois.

---

**Mario Mendonca, analyste chez Canaccord Genuity**

D'accord. Encore une question qui, je l'espère, appellera une brève réponse. Vous nous avez aidés à mieux comprendre la place qu'occupe la croissance interne de 12 % des prêts aux États-Unis en glissement annuel. Si l'on fait exclusion des portefeuilles que vous avez acquis, on voit que Chrysler – car je vois qu'il en a été tenu compte – se répercute sur la moyenne de un mois. De quelle ampleur est l'amélioration, par rapport au trimestre précédent, des prêts moyens par rapport à la croissance interne aux États-Unis?

---

**Colleen Johnston, chef de groupe Finances et chef des finances, La Banque Toronto-Dominion**

De l'ordre de 3 %?

---

**Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, La Banque Toronto-Dominion**

Oui, c'est à peu près 3 %. Je n'ai pas le chiffre exact. Nous ferons le calcul.

---

**Mario Mendonca, analyste chez Canaccord Genuity**

Cela reste quand même de très bonne tenue.

---

**Colleen Johnston, chef de groupe Finances et chef des finances, La Banque Toronto-Dominion**

Effectivement.

---

**Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, La Banque Toronto-Dominion**

Oui, tout à fait.

---

**Colleen Johnston, chef de groupe Finances et chef des finances, La Banque Toronto-Dominion**

Oui.

---

**Mario Mendonca, analyste chez Canaccord Genuity**

Donc, rien de neuf sur ce plan. Enfin, en ce qui concerne l'assurance, avez-vous pris en compte les répercussions des « intempéries », façon de parler, sur le chiffre d'affaires ou sur le résultat?

---

**Ed Clark, Président du Groupe et chef de la direction, La Banque Toronto-Dominion**

Oui, je le crois. Tim, il vaudrait peut-être la peine de répéter ce que vous entendiez par 1 %? On n'a peut-être pas bien saisi.

---

**Tim Hockey, chef de groupe, Services bancaires canadiens et Assurance, La Banque Toronto-Dominion**

Oui, les fortes intempéries du deuxième trimestre – à nouveau, il n'est pas ici question de Slave Lake, qui, en fait, relève du troisième trimestre. Donc, les intempéries catastrophiques que nous avons connues vers la fin du trimestre ont provoqué un ralentissement de la croissance de l'ordre de 1 % environ par rapport à un an plus tôt. Autrement dit, les sinistres naturels que nous avons connus au deuxième trimestre de l'exercice précédent se sont révélés de 25 millions de dollars inférieurs à ce qu'ils ont été cette année.

---

**Mario Mendonca, analyste chez Canaccord Genuity**

Oui maintenant, je me souviens. Mais du point de vue des résultats, l'ordre de grandeurs est-il à peu près le même?

---

**Tim Hockey, chef de groupe, Services bancaires canadiens et Assurance, La Banque Toronto-Dominion**

Non, parce que cela est avant les impôts.

---

**Mario Mendonca, analyste chez Canaccord Genuity**

Ah, ce serait tout avant les impôts alors?

---

**Tim Hockey, chef de groupe, Services bancaires canadiens et Assurance, La Banque Toronto-Dominion**

Oui.

---

**Mario Mendonca, *analyste chez Canaccord Genuity***

D'accord. Merci.

---

**Rudy Sankovic, *premier vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion***

Question suivante, s'il vous plaît.

---

**Téléphoniste**

La prochaine question vient de Sumit Malhotra de Macquarie Capital Markets. C'est à vous, monsieur.

---

**Sumit Malhotra, *analyste chez Macquarie Capital Markets***

Bon après-midi. Une autre question de chiffres pour commencer, éventuellement pour Bharat ou Colleen. Il y a environ un an, à la même époque, vous nous aviez bien expliqué les répercussions possibles de la *Regulation E* sur votre chiffre d'affaires aux États-Unis. Vous aviez évoqué l'amendement Durbin, mais je n'ai rien vu dans votre documentation qui puisse nous renseigner davantage à ce sujet.

Ce serait bien si vous pouviez, comme vous l'avez fait pour la *Regulation E*, nous donner un chiffre quelconque ou, à défaut, pourrait-on parler d'un même ordre de grandeurs, soit de 40 à 50 millions par trimestre, comme répercussion possible de l'amendement Durbin sur le chiffre d'affaires?

---

**Ed Clark, *Président du Groupe et chef de la direction, La Banque Toronto-Dominion***

Dites-nous ce qu'il en sera de Durbin et nous nous ferons un plaisir de vous donner un chiffre.

---

**Bharat Masrani, *chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, La Banque Toronto-Dominion***

Sumit, comme vous le savez sûrement, il y a un grand nombre de variables dans l'amendement Durbin. Au départ, l'amendement devait être adopté le 21 avril, mais il n'a pas encore été publié. Et des doutes subsistent à savoir à partir de quand il s'appliquerait, à quel trimestre ou selon quel calendrier.

Si je ne m'abuse, il y a eu pas moins de 11 000 commentaires qui ont été soumis à la Réserve fédérale américaine à ce sujet. On a notamment beaucoup discuté de l'opportunité de recourir à une mesure législative qui reporterait son application dans le temps. Comme quoi l'incertitude est grande quant au moment de son application et aux effets qu'il produira.

Vous savez, dans le cas de la *Regulation E*, il a été facile de chiffrer tout ça; dans ce cas-ci, en revanche, l'exercice est difficile, à moins d'avoir des indications plus précises sur la situation qui prévaudra à terme. Cela dit, on peut se demander si les répercussions seraient du même ordre de grandeurs que la *Regulation E*. Je le pense, à moins d'un profond revirement de situation. Mais de là à en arriver à un chiffre est difficile – sans compter que le moment de son entrée en vigueur reste incertain. Cependant, à mesure que nous nous rapprocherons de la date fatidique, nous pourrons sûrement vous fournir un chiffre plus précis.

---

**Sumit Malhotra, *analyste chez Macquarie Capital Markets***

Ed, lorsque vous dites que 2012 sera de bon augure, je crois que le marché pourrait interpréter cette impression favorable comme signifiant qu'une croissance de 7 à 10 % du bénéfice par action pourrait être dans l'ordre des choses pour 2012. Dans vos projections, prenez-vous en compte les charges que l'application de l'amendement Durbin pourrait avoir sur les résultats de la Banque cette année-là?

---

**Ed Clark, *Président du Groupe et chef de la direction, La Banque Toronto-Dominion***

Non. Je crois que vous avez bien interprété mes commentaires, à la seule réserve près que nous ignorons totalement quel effet Durbin finira par produire. Il serait juste de dire que cet effet sera d'une ampleur suffisante pour se répercuter sur nos résultats aux États-Unis et sur nos résultats d'ensemble.

---

**Sumit Malhotra, *analyste chez Macquarie Capital Markets***

En guise de conclusion, je reviens à Tim Hockey et à TD Canada Trust. Tim, nous avons vu les marges se comprimer dans le secteur depuis déjà un bon bout de temps. La différence entre ce trimestre-ci et les deux trimestres précédents est que cette fois-ci vous aviez un bilan suffisamment solide pour faire un contrepoids.

Compte tenu de la concentration relativement élevée de joueurs sur ce marché, croyez-vous que, à mesure qu'on s'habitue à la période de croissance des prêts au ralenti que nous avons connue et appréciée ces dix dernières années, les gens garderont la tête froide en termes de concurrence? Ou croyez-vous plutôt que nous sommes au bord d'une malheureuse conjoncture, où le ralentissement de la croissance des prêts se conjuguera à des pressions continues sur les marges?

---

**Tim Hockey, *chef de groupe, Services bancaires canadiens et Assurance, La Banque Toronto-Dominion***

Bonne question : Est-ce que ceux qui sauront garder la tête froide finiront par l'emporter? Je ne le crois pas. Je crois plutôt que la concurrence restera très vive, parce qu'autant que nous sommes, nous voulons tous gagner, et qu'en conséquence, nous continuerons à nous livrer une chaude lutte dans l'intérêt du consommateur canadien et que c'est ce qui continuera d'exercer des pressions sur les marges au cours des prochains trimestres.

Le climat ne sera probablement pas aussi féroce que certains l'ont évoqué plus tôt. Certes, le deuxième trimestre est particulièrement plus chaud que les autres, mais j'aime croire et, en fait, penser que mon équipe et moi saurons rester à la hauteur de la concurrence.

---

**Rudy Sankovic, *premier vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion***

Très bien, merci. Nous approchons petit à petit de l'heure que nous nous étions donné pour nos entretiens. Aussi apprécierais-je grandement que vous vous limitiez à des questions brèves et précises. Prochaine question s'il vous plaît.

---

**Téléphoniste**

La prochaine question vient de Brian Klock, de KBW. C'est à vous, monsieur.



---

**Brian Klock, *analyste chez KBW***

Bon après-midi. Si j'ai bien compris, on dirait que le solde des prêts des Services financiers Chrysler à la fin d'avril était de 6,6 milliards. Ce portefeuille a sûrement commencé à essuyer des pertes depuis son acquisition le 1<sup>er</sup> avril, non? Peut-être, Tim, pourriez-vous nous donner une idée à savoir si ces fuites ont été canalisées depuis la fin d'avril et si les nouveaux prêts consentis ont commencé à compenser les anciens?

---

**Tim Hockey, *chef de groupe, Services bancaires canadiens et Assurance, La Banque Toronto-Dominion***

En fait, nous avons clôturé le trimestre avec plus que nous n'avions prévu au départ. Pour ce qui est de canaliser les pertes, je crois que ce que vous voulez savoir au fait est comment nous entrevoyons l'avenir de notre point de vue. En fait les perspectives sont très bonnes, comme je l'ai dit plus tôt.

Ce portefeuille se révèle d'une meilleure qualité que prévu. La durée réelle de ces prêts devrait correspondre à terme à ce à quoi nous nous attendions au départ. Cependant, nous osons espérer que, dans l'état actuel de nos projections, la croissance des volumes se révélera supérieure à ce que nous avons projeté à l'origine.

---

**Rudy Sankovic, *premier vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion***

D'accord, merci. Une dernière brève question.

---

**Téléphoniste**

La dernière question vient de Steve Thériault de Bank of America Merrill Lynch. Allez-y, monsieur.

---

**Steve Thériault, *analyste chez Merrill Lynch Canada***

Merci, je serai bref. Pour conclure, une question pour Mark, puisqu'elle porte sur Chrysler. Si je ne m'abuse, il semble que les créances automobiles sont pondérées à raison de 75 % pour le risque. J'imagine que, si vous adoptiez la méthode avancée, il s'en suivrait une baisse substantielle qui ne ferait que s'accroître à mesure que grandira le portefeuille.

Vu que, le plus souvent, il s'écoule trois ans d'application avant de passer à une méthode avancée, à une méthode IRB, avez-vous songé à raccourcir ce délai pour alléger vos besoins en fonds propres?

---

**Mark Chauvin, *chef de groupe et chef de la gestion des risques, La Banque Toronto-Dominion***

Disons d'abord, que dans l'ensemble vous avez visé juste : 75 % avec une réduction après la mise en œuvre. Mais nous suivons parallèlement deux trajectoires. D'une part, nous appliquons les règles canadiennes, ce qui devrait s'étaler sur les quelques prochaines années, tandis que, de l'autre, nous appliquons aussi les règles américaines, qui s'échelonnent sur une période un peu plus longue.

Disons qu'il est difficile, dans ce secteur, de conjecturer sur ce qui va se passer et quand, puisque le tout dépend du processus réglementaire. Je n'irais pas jusqu'à dire cependant que nous avons augmenté la cadence. Nous nous en tenons à nos projets initiaux.

---

**Steve Thériault, analyste chez Merrill Lynch Canada**

Très bien.

---

**Rudy Sankovic, premier vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion**

Voilà qui conclut la période de questions. Je vous remercie tous et toutes et je vous prie de m'excuser de vous avoir pressés un peu vers la toute fin. Je redonne la parole à Ed pour son mot de conclusion. Ed?

---

**Ed Clark, Président du Groupe et chef de la direction, La Banque Toronto-Dominion**

Donc, pour dire les choses simplement, je dirai que, globalement, nos perspectives n'ont pas changé. Je crois que nous aurons encore à composer avec beaucoup d'incertitude à l'échelle mondiale et que le monde occidental a amorcé une lente reprise.

Parallèlement, lorsqu'on regarde les volumes sur le terrain et particulièrement dans le secteur des services commerciaux, tant au Canada qu'aux États-Unis, on a affaire à de très bons chiffres.

Nous avons tenu à souligner qu'il se produisait actuellement un certain ralentissement des activités de détail au Canada et, comme Tim l'a dit, qu'il s'exerce des pressions sur les marges.

Je vous mettrai cependant en garde contre un trop fort retour de balancier. J'entends par là que nous sommes à peine en train de regagner des niveaux plus normaux. Certes, il pourra bien y avoir un resserrement du levier d'exploitation, mais nous sommes là pour gérer les choses et nous les gérerons de telle sorte que TD Canada Trust sera à même de générer une bonne croissance de ses revenus l'an prochain, même compte tenu de l'évolution des conditions.

En ce qui concerne les États-Unis, je crois que nous avons d'ores et déjà de bonnes bases sur lesquelles nous appuyer pour aller de l'avant. Notre réseau national de succursales arrive continuellement à ravir une plus grande part du marché, tant sur le plan des prêts que sur celui des dépôts. À ces bases sont venus se greffer les Services financiers Chrysler, dont le rythme de croissance est particulièrement élevé.

Je dirais, en revanche, que je m'inquiète de la réglementation à venir et du fait que des gouvernements peuvent, par leurs changements, retrancher 10 % de nos bénéfices après impôts – d'où l'importance de surveiller la situation de près. Et je dirais qu'il s'agit là de notre principal sujet d'inquiétude pour l'avenir.

Je crois enfin que nos Services bancaires de gros remplissent parfaitement leur rôle. Ils évoluent à l'intérieur de la marge de manœuvre prévue et ils produisent de bons rendements des capitaux propres. Ils ne cherchent pas à s'adapter au nouveau contexte en changeant de stratégie ni en s'écartant de la courbe de risque. Leur fonctionnement reste dicté par une stratégie de service du client ainsi que par la stratégie globale du Groupe Banque TD. En bref, nous sommes plutôt satisfaits de la position que nous occupons actuellement. Je vous remercie.

---

**Rudy Sankovic, premier vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion**

Merci, Ed. Si les intervenants ont d'autres questions, ils ne doivent pas hésiter à communiquer avec l'équipe des Relations avec les investisseurs ou à consulter notre site Web TD.com. Sur ce, je mets fin à la séance d'aujourd'hui et vous remercie beaucoup de votre participation. À la prochaine.