



LE GROUPE BANQUE TD SIGNE UNE ENTENTE EN VUE DE L'ACQUISITION DU PORTEFEUILLE DE CARTES DE CRÉDIT DE LA BANQUE MBNA CANADA

LE 15 AOÛT 2011

LIMITATION DE RESPONSABILITÉ

LES RENSEIGNEMENTS CONTENUS DANS LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION SONT UNE REPRÉSENTATION TEXTUELLE DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE TENUE PAR LE GROUPE BANQUE TD (« LA BANQUE TD » OU « LA TD ») AU SUJET DE L'ENTENTE PRÉVOYANT L'ACQUISITION DU PORTEFEUILLE DE CARTES DE CRÉDIT DE LA BANQUE MBNA CANADA; 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 PRÉSENTATION 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 le présent document, dans d'autres documents déposés auprès des organismes de réglementation canadiens ou de la Securities and Exchange Commission des États-Unis et dans d'autres communications. En outre, des représentants de la Banque peuvent formuler verbalement des énoncés prospectifs aux analystes, aux investisseurs, aux représentants des médias et à d'autres personnes. Tous ces énoncés sont faits conformément aux dispositions d'exonération des lois canadiennes et américaines sur les valeurs mobilières applicables, y compris la Private Securities Litigation Reform Act of 1995 des États-Unis. Les énoncés prospectifs comprennent, entre autres, ceux qui concernent les objectifs et les priorités de la Banque et les stratégies pour les atteindre, ainsi que le rendement financier prévu de la Banque. Ils 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, 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 et les risques qui ont trait aux marchandises, aux taux de change et aux 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 les rapports de gestion accompagnant le rapport annuel de 2010 et les rapports aux actionnaires du premier et du deuxième trimestre 2011 de la Banque.

En ce qui concerne l'acquisition proposée de l'actif de MBNA Canada, il ne peut y avoir aucune assurance que la TD réalisera les avantages ou obtiendra les résultats prévus en raison de divers facteurs, notamment : l'incapacité de réaliser l'acquisition dans les délais prévus, d'obtenir les approbations gouvernementales à l'égard de la transaction ou de remplir d'autres conditions liées à la transaction selon les modalités et l'échéancier proposés; un accroissement imprévu des coûts d'intégration; des difficultés ou des retards dans l'absorption du portefeuille de MBNA Canada; l'impossibilité d'obtenir le consentement de certaines parties ou de conclure quelque autre entente avec elles, alors que cela est nécessaire pour que la TD puisse acquérir les relations d'affaires et le solde des cartes de crédit; un taux de non-renouvellement plus élevé ou un taux

d'établissement de nouveaux comptes plus faible que prévu; la nécessité de créer des provisions pour pertes sur créances plus élevées que prévu; une réduction moins rapide que prévu de la portion du portefeuille qui regroupe les soldes transférés à un taux promotionnel dans les 12 à 18 mois suivant la conclusion de l'entente; des difficultés éprouvées lors du lancement de nouveaux produits et services ou pour obtenir l'acceptation des produits et services de la TD dans certains marchés, ainsi que pour nouer et entretenir des relations avec des partenaires ou des clients.

Cette énumération 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 TD. Pour de plus amples renseignements, se reporter à la section « Facteurs de risque et gestion des risques » du rapport de gestion de 2010. Les hypothèses économiques importantes de la TD sont décrites dans son rapport annuel de 2010, à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques » ainsi qu'aux rubriques « Perspectives et orientation pour 2011 », pour chacun des secteurs d'exploitation.

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 TD et ne doit pas se fier indûment aux énoncés prospectifs de la TD.

Tout énoncé prospectif figurant dans le présent document représente le point de vue de la direction uniquement à la date des présentes; il est communiqué afin d'aider les actionnaires de la Banque et les analystes à comprendre les objectifs et les priorités de la Banque et peut ne pas convenir à d'autres fins. Les résultats réels sont susceptibles de différer considérablement de ceux qui y sont énoncés. 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 AU SEIN DE L'ENTREPRISE

Ed Clark

Groupe Banque TD – président du Groupe et chef de la direction

Colleen Johnston

Groupe Banque TD – chef des finances et chef de groupe, Finances

Tim Hockey

Groupe Banque TD – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Financement auto TD

Mark Chauvin

Groupe Banque TD – chef de groupe et chef de la gestion des risques

Debra Armstrong

MBNA – présidente, Services de cartes de crédit – Canada

Rudy Sankovic

Groupe Banque TD – premier vice-président, Relations avec les investisseurs

PARTICIPANTS À LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE

Robert Sedran

Analyste, CIBC

John Aiken

Barclays Capital – analyste

André-Philippe Hardy

Analyste chez RBC Marchés des Capitaux

Brad Smith

Analyste, Stonecap Securities

Michael Goldberg

Analyste chez Valeurs mobilières Desjardins

Darko Mihelic

Analyste, Cormark Securities

Peter Routledge

Analyste, Financière Banque Nationale

Gabriel Dechaine

Analyste chez Crédit Suisse

Sumit Malhotra

Analyste, Macquarie Capital

PRÉSENTATION

Téléphoniste

Bonjour, mesdames et messieurs; je vous remercie de votre patience. Je vous souhaite la bienvenue à cette conférence téléphonique de la Banque Toronto-Dominion. Pour le moment, tous les participants sont en mode écoute seulement. Une séance de questions suivra la présentation; des instructions à cette fin vous seront données. Si vous éprouvez un problème pendant la conférence, appuyez sur la touche étoile, puis sur 0 pour parler à un téléphoniste. Je vous rappelle que la conférence est enregistrée; nous sommes le 15 août 2011 et il est 8 h 30, heure de l'Est. Je laisse maintenant la parole à M. Rudy Sankovic. C'est à vous, monsieur.

Rudy Sankovic – Groupe Banque TD – premier vice-président, Relations avec les investisseurs

Bonjour! Je vous souhaite la bienvenue à cette présentation aux investisseurs de la Banque Toronto-Dominion; elle porte sur l'entente que nous avons conclue en vue de l'acquisition du portefeuille de cartes de crédit, de l'actif et du passif de MBNA Canada. Je m'appelle Rudy Sankovic et je suis chef des Relations avec les investisseurs à la Banque. La présentation commencera aujourd'hui par quelques mots de M. Ed Clark, chef de la direction de la Banque; ensuite, M. Tim Hockey, chef de groupe, Services bancaires canadiens et Financement auto TD, M. Mark Chauvin, chef de la gestion des risques, et M^{me} Colleen Johnston, chef des finances de la Banque, vous présenteront tous les détails au sujet de l'acquisition. Vous entendrez également M^{me} Debra Armstrong, présidente, Services de cartes de crédit – Canada à MBNA, qui s'adressera à vous en introduction. Après la présentation, nous répondrons aux questions posées par les analystes et investisseurs sélectionnés à l'avance. Nous essaierons de limiter la durée de la conférence à 45 minutes. Comme nous ne sommes pas en période de pointe et que nous publierons les résultats de notre troisième trimestre le 1^{er} septembre, nous vous saurions gré de restreindre vos questions uniquement à la présente transaction.

Passons donc dès à présent à la diapo 2. Permettez-moi d'abord de faire la mise en garde suivante : la présentation contient des énoncés de nature prospective; il est donc possible que les résultats réels diffèrent sensiblement de ce dont nous discutons aujourd'hui. Ces énoncés prospectifs, qui représentent l'opinion de la direction, sont communiqués dans le seul but d'aider les actionnaires de la Banque et les analystes à comprendre la situation financière, les objectifs et les priorités de la Banque ainsi que ses rendements financiers attendus et 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 lire des précisions dans le communiqué de presse publié aujourd'hui, dans la présentation à laquelle vous assistez et dans le rapport de gestion de 2010 et les rapports aux actionnaires du premier et du deuxième trimestre de l'exercice 2011, (accessibles sur td.com/francais/rapports). Je vais maintenant demander à Ed de poursuivre la présentation. Ed?

Ed Clark – Groupe Banque TD – président du Groupe et chef de la direction

Merci, Rudy, et bienvenue à tous et à toutes. J'ai le plaisir, ce matin, de vous faire part de la transaction que nous avons conclue en vue d'acquérir le portefeuille de cartes de crédit de MBNA Canada. Nous avons toujours dit que nous saisissons les occasions qui sont compatibles avec notre stratégie, correspondent à notre profil de risque et sont intéressantes sur le plan financier. Celle-ci apporte une nouvelle clientèle à la TD et nous permet d'offrir plus de produits intéressants. Avec une seule transaction, nous augmenterons rapidement les soldes qui nous sont dus et nos activités de cartes de crédit, en forte croissance mais manifestant certains lacunes sur le plan de la pénétration dans le marché, s'établiront aux rangs des plus grands émetteurs canadiens.

La transaction avec MBNA Canada est logique, car le modèle de cette entreprise complète le nôtre. Elle apporte à notre réseau de distribution en succursale, qui compte parmi les meilleurs, une capacité de distribution directe de qualité supérieure. Nous pourrions également profiter de nouvelles relations, grâce à l'ajout de 1,8 million de nouveaux comptes actifs et notamment d'un secteur d'affinité important à l'échelle du marché de la consommation.

Il est toutefois important de noter que, dans cette transaction comme dans toutes les précédentes, les risques sont connus, compréhensibles et gérables. Cette acquisition représente une aubaine sur le plan financier, même en retour d'une modeste prime. Nous croyons qu'elle accroîtra notre bénéfice rajusté dès la première année, si nous émettons le nombre maximal d'actions que nous avons prévu. Je laisse maintenant Tim poursuivre; il vous décrira cette transaction qui nous emballe tous.

Tim Hockey – Groupe Banque TD – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Financement auto TD

Merci, Ed, Ed. Passez à la diapositive 4, s'il vous plaît. Je commencerai en vous donnant quelques détails sur MBNA Canada. MBNA Canada est le plus grand émetteur de cartes MasterCard du pays et son portefeuille de cartes de crédit est le quatrième en importance au Canada; ayant conclu des partenariats importants, elle figure au premier rang des émetteurs de cartes de crédit d'affinité et de cartes soutenues par des entreprises. Cette transaction nous permettra, au bout du compte, d'améliorer considérablement notre part de marché, tandis que les comptes actifs et les nouveaux comptes grossiront considérablement nos activités actuelles.

À la conclusion, nous nous attendons à ce que les soldes à rembourser, dans le portefeuille de MBNA, avoisinent les 8,5 milliards de dollars. Comme nous ne prévoyons pas faire preuve d'autant d'ambition dans nos offres de tarifs promotionnels, nous estimons que les soldes diminueront d'environ 2 milliards de dollars dans les 12 à 18 mois suivants, en chiffres nets et compte tenu de la croissance prévue. MBNA Canada a réussi à prospérer grâce aux efforts incessants et au dévouement de ses employés et de son personnel de direction expérimenté. Nous avons hâte d'accueillir cette équipe au sein de la Banque.

Je veux maintenant vous présenter Debra Armstrong, qui est la présidente des Services de cartes de crédit au Canada de MBNA. Je lui laisse la parole, car elle a quelques mots à vous dire. C'est à vous, Debra.

Debra Armstrong – MBNA – présidente, Services de cartes de crédit – Canada

Merci, Tim. Pour moi comme pour toute l'équipe de MBNA Canada, aujourd'hui est un jour mémorable. Nous joignons nos forces à celles de la TD pour en faire profiter nos clients, nos employés et nos partenaires. Pour bien des raisons, nous envisageons l'avenir avec enthousiasme. J'ai confiance que nous pourrions profiter des occasions qui nous sont offertes pour offrir une meilleure valeur aux consommateurs, grâce au regroupement des compétences exceptionnelles de nos deux entreprises. Je crois pouvoir parler au nom de mon équipe en disant que nous avons hâte de nous intégrer à la famille de la TD. Merci beaucoup de nous accueillir. Je rends maintenant la parole à Tim.

Tim Hockey – Groupe Banque TD – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Financement auto TD

Très bien! Veuillez maintenant passer à la diapositive 5. Comme vous le savez, il y a quelques années, la TD avait établi que les cartes de crédit étaient un domaine où la croissance serait considérable, compte tenu du fait que nous occupions le cinquième rang dans ce marché. Notre part de ce dernier s'accroît progressivement, principalement par l'intermédiaire de ventes croisées auprès de nos clients existants.

Nos activités actuelles nous procurent un rendement intéressant, grâce à nos solides services de distribution en succursale, à notre gamme de produits concurrentielle et à notre système d'évaluation de crédit sophistiqué. Nous avons développé ce secteur plus rapidement que nos concurrents canadiens, mais nous ne réussissons pas encore à profiter entièrement de notre part naturelle du marché. C'est notamment ce problème que nous voulons résoudre grâce à l'entente avec MBNA Canada.

Celle-ci nous permet d'acquérir un important portefeuille canadien de cartes de crédit et de faire passer nos activités à un tout autre niveau en une seule transaction. En plus, ce qui est encore plus important

que l'augmentation de notre actif, MBNA Canada possède des compétences fondamentales qui complètent les nôtres.

MBNA Canada se distingue en matière d'établissement direct de nouveaux comptes, d'analyse et de gestion des relations. Réunis, nos services de carte se compléteront, en matière de circuits et de distribution, et cela militera en faveur d'une meilleure capacité future d'établissement de nouveaux comptes.

Avec l'ajout du portefeuille de cartes d'affinité de MBNA Canada, la TD se verra renforcée dans sa position actuelle de principal fournisseur de services financiers dans ce segment intéressant du marché. Vous savez sans doute que, dans le secteur de l'assurance, TD est le plus grand assureur canadien pour les partenaires offrant des cartes d'affinité. Par ailleurs, compte tenu du chevauchement relativement modeste entre nos portefeuilles relationnels, nous prévoyons jouir d'une position améliorée, en ce qui concerne l'offre de services financiers plus étendus à ce segment.

Y compris le portefeuille de cartes d'affinité, l'entente nous permettra d'ajouter environ 1,8 million de comptes actifs. À l'intégration des deux organisations, nous prévoyons créer de nombreuses possibilités non seulement grâce à la vente croisée de produits bancaires à une bonne partie de notre nouvelle clientèle, mais aussi en offrant des cartes de MBNA Canada à nos clients TD.

Enfin, l'acquisition fera de la TD un émetteur de premier plan, parmi ceux qui offrent deux cartes. C'est une situation financièrement enviable, qui renforce simultanément notre positionnement de banque offrant les meilleurs services avec le plus de commodité. Nous savons que bon nombre de nos clients aiment avoir une carte Visa et une carte MasterCard. Comme nous émettrons les deux, nous pourrons, par exemple, leur offrir la possibilité d'utiliser les meilleurs produits Visa ou, à leur choix, la carte de leur équipe de la LNH favorite.

Notre plan d'intégration est décrit à la page 6. Nous pensons conclure la transaction au cours du premier trimestre de 2012, sous réserve de l'approbation des organismes de réglementation et du respect des conditions habituelles en cette matière. Après la conclusion, nous prévoyons une période de transition d'environ 18 mois, pour faciliter la conversion et l'intégration. Nous serons alors en mesure de diriger MBNA Canada de manière autonome, pendant que nous apprendrons à mieux connaître et comprendre l'entreprise. Il est important de prendre le temps de bien faire les choses.

Nous pensons conserver la marque MBNA Canada jusqu'à l'achèvement de la conversion et nous avons l'intention de demander à l'équipe de gestion expérimentée de MBNA Canada de se concentrer sur la gestion et l'expansion de l'entreprise. Je laisse maintenant la parole à Mark.

Mark Chauvin – Groupe Banque TD – chef de groupe et chef de la gestion des risques

Merci, Tim. Passons maintenant à la diapo 7. Comme Ed l'a mentionné au départ, l'acquisition ne nous cause pas de préoccupation, du point de vue du risque. La TD possède une bonne expérience du secteur des cartes de crédit au Canada; c'est une catégorie d'actif que nous connaissons bien.

Notre équipe de la gestion du risque dans les services de détail a pris toutes les mesures de diligence raisonnable qui s'imposaient, relativement au portefeuille de cartes de crédit de MBNA Canada, et comprend bien les risques. Bien que ce portefeuille exige une plus grande provision pour pertes sur créances que le portefeuille existant de la TD, en raison de ses éléments qui proviennent de circuits de distribution différents, nous sommes à l'aise avec le profil de risque des portefeuilles combinés.

Après l'acquisition, les nouveaux comptes seront établis conformément aux lignes directrices de la TD, une fois obtenue la combinaison optimale entre les stratégies de tenue de compte et de recouvrement de MBNA Canada et de la TD. Nous prévoyons que notre provision pour pertes sur créances s'accroîtra légèrement au moment où viendront à échéance les taux promotionnels de virement de solde de MBNA Canada, qu'elle atteindra un sommet en 2012 et qu'elle se réduira constamment par la suite, si les prévisions économiques actuelles se maintiennent. Sur ce, je cède la parole à Colleen.

Colleen Johnston – Groupe Banque TD – chef des finances et chef de groupe, Finances

Merci Mark. Passons maintenant à la diapositive 8. Comme vous pouvez le voir, cette acquisition est intéressante, malgré la légère prime que nous avons dû payer, et nous croyons qu'elle rehaussera notre bénéfice rajusté d'environ 0,05 \$ en 2012 et de 0,10 \$ en 2013. Tim a dit précédemment que le secteur des cartes de crédit est rentable, sur le plan financier. La compensation en espèces que nous avons payée s'élève à 7,5 milliards de dollars.

Si vous vous reportez au tableau que nous vous avons donné, nous nous attendons à ce que l'évaluation compte tenu du marché avoisine les 500 millions de dollars. À cela s'ajoutent le fonds commercial et l'actif incorporel, pour un total d'environ 600 millions. Nos modèles font état de synergies modestes. Les coûts d'intégration estimatifs sont à l'heure actuelle fixés à 125 millions de dollars avant impôts et découlent principalement de la technologie de l'information.

Passons à la diapo 9. On y expose les effets de l'entente sur nos fonds propres. Comme nous nous conformions déjà à Bâle III, nous nous fions toujours à nos prévisions, soit d'atteindre une proportion de 7 à 8 % de capitaux propres en actions ordinaires d'ici 2013. Nous ferons une mise à jour au sujet de Bâle III lors de notre conférence téléphonique sur les résultats du troisième trimestre.

Avant la conclusion de l'entente, nous prévoyons émettre un maximum de 8 millions d'actions, dans un but de gestion prudente des fonds propres, selon le comportement et les cours du marché. L'entente en elle-même ne nous oblige pas à accroître nos capitaux propres. Cependant, compte tenu de l'incertitude qui règne dans l'environnement macro-économique et de notre objectif d'atteindre au plus tôt la proportion que nous visons relativement à Bâle III, nous croyons qu'une émission d'actions s'impose.

Une fois prise en compte la question des actions ordinaires, l'entente réduira notre ratio de fonds propres de catégorie I d'environ 20 points de base. Je laisse de nouveau la parole à Rudy.

Rudy Sankovic – Groupe Banque TD – premier vice-président, Relations avec les investisseurs

Merci, Colleen. Nous commencerons bientôt la période de questions. Je rappelle à tous que la Banque traverse une période tranquille en ce moment et que nous publierons les résultats du troisième trimestre le 1^{er} septembre. Nous apprécierons beaucoup que vous ne posiez de questions que sur notre entente avec MBNA Canada. Nous vous laissons maintenant la parole. Téléphoniste, c'est à vous.

PÉRIODE DE QUESTIONS

Téléphoniste

Merci. Mesdames et messieurs, la période de questions est ouverte. Pour vous exprimer, veuillez appuyer sur la touche étoile, puis sur la touche 1 de votre appareil à clavier. Un signal sonore indiquera que votre demande a été reçue.

Les questions sont posées dans l'ordre où elles sont reçues. N'oubliez pas, avant d'appuyer sur une touche, de soulever le combiné si vous utilisez un téléphone à haut-parleur. Nous attendons vos questions; veuillez appuyer sur la touche étoile, puis sur le 1.

La première question est posée par M. Robert Sedran, de la CIBC. C'est à vous, monsieur.

Robert Sedran – CIBC – analyste

Bonjour. Je regarde les 600 millions de dollars en fonds commercial et j'y ajoute environ 500 millions de capitaux propres pour soutenir le solde du prix d'achat de 6,5 milliards de dollars; avec ce ratio

d'environ 1.1, j'obtiens un rendement des fonds propres de près de 13 %. Est-ce que mes calculs sont exacts, dans l'ensemble?

Et puis, Tim, peut-être que vous pourriez me donner une idée de ce que serait le rendement des fonds propres dans trois à cinq ans? Pensez-vous que vous dépasserez les 20 %?

Colleen Johnston – Groupe Banque TD – chef des finances et chef de groupe, Finances

Rob, au départ, le rendement du capital investi se situe un peu au-dessus de 10 %, mais il progresse assez rapidement pour atteindre les 15 % environ.

Tim Hockey – Groupe Banque TD – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Financement auto TD

Voilà votre réponse, d'après moi, Rob.

Robert Sedran – CIBC – analyste

En ce qui concerne ma deuxième question, qu'est-ce qui pourrait modifier l'hypothèse qui mentionne environ 8 millions d'actions? Serait-ce seulement ce qui se passe dans le marché? Si, par exemple, le marché se comporte bien, comptez-vous émettre 8 millions d'actions? Peut-être moins?

Ed Clark – Groupe Banque TD – président du Groupe et chef de la direction

D'après moi, cela dépendra du marché. En particulier, ce qui s'est passé la semaine dernière nous montre qu'il est difficile de prévoir exactement ce qui arrivera. Comme nous ne sommes pas obligés d'émettre ces actions pour nous conformer aux exigences de Bâle III dès 2013, nous le ferons principalement parce que nous sommes prudents; par contre, si les marchés continuent d'être extrêmement volatils, nous nous abstenons. Nous prévoyons cependant qu'entre aujourd'hui et la date de conclusion, les marchés se calmeront et que le cours atteindra un niveau qui nous convient.

Rudy Sankovic – Groupe Banque TD – premier vice-président, Relations avec les investisseurs

Nous pouvons passer à la prochaine question.

Téléphoniste

La prochaine question vient de M. John Aiken, de Barclays Capital. C'est à vous, monsieur.

John Aiken – Barclays Capital – analyste

Bonjour. Je suppose qu'avec l'accroissement des soldes et, de toute évidence, de la provision pour pertes sur créances, MBNA affiche un rendement plus élevé. Pourriez-vous nous donner une idée de l'écart qui sépare ce rendement de celui que la TD obtient de son portefeuille canadien?

Tim Hockey – Groupe Banque TD – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Financement auto TD

Non, ce n'est pas un renseignement que nous divulguons; je vous ferais cependant remarquer que nos activités respectives ne sont pas de la même nature. C'est pourquoi nous comptons entre autres examiner le processus d'établissement de nouveaux comptes, afin qu'il corresponde mieux à notre profil de risque.

La façon d'envisager les choses consiste à se dire que nous achetons les possibilités qu'offre une entreprise exerçant des activités et ayant un réseau de distribution différents des nôtres. Nous avons cependant l'intention de transformer cette entreprise pour qu'elle cadre avec notre profil de risque.

John Aiken – Barclays Capital – analyste

Très bien, merci! Et, en ce qui concerne la baisse de 2 milliards de dollars imputable au fait que la TD n'offrira pas les taux avantageux que MBNA pratiquait dans le passé, êtes-vous confiants que ce montant est raisonnable et prudent? Est-il aussi possible que le nombre des comptes fermés s'accroisse de mois en mois?

Tim Hockey – Groupe Banque TD – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Financement auto TD

Vous comprendrez que nous avons analysé cette question en profondeur et en particulier ce montant. Alors, oui, nous sommes convaincus que c'est une estimation prudente.

John Aiken – Barclays Capital – analyste

Et quel sera le risque après 18 mois?

Tim Hockey – Groupe Banque TD – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Financement auto TD

Tout bien considéré, nous croyons que ce montant est juste. Disons, moitié-moitié, d'un côté ou de l'autre; c'est la conclusion à laquelle nous sommes arrivés.

John Aiken – Barclays Capital – analyste

Merci, Tim.

Rudy Sankovic – Groupe Banque TD – premier vice-président, Relations avec les investisseurs

Question suivante, s'il vous plaît.

Téléphoniste

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

André-Philippe Hardy, analyste, RBC Marchés des Capitaux

Je vous remercie. J'ai deux questions à poser. La première s'adresse probablement à Debra. Est-ce que MBNA émettait des cartes de crédit pour le compte d'institutions financières canadiennes?

Debra Armstrong – MBNA – présidente, Services de cartes de crédit – Canada

Oui, en effet.

André-Philippe Hardy, analyste, RBC Marchés des Capitaux

Et quelle était l'ampleur de ce portefeuille? Pour Tim, maintenant : pensez-vous conserver ces soldes? Pourquoi?

Tim Hockey – Groupe Banque TD – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Financement auto TD

Oui. Parmi les avantages du portefeuille de MBNA figurait le fait qu'elle agissait pour une organisation appelée CUETS, un fournisseur important de services pour les coopératives de crédit. Nous sommes convaincus qu'il s'agit là d'un volet primordial du portefeuille et nous pouvons affirmer avec relativement de certitude que le modèle de services de MBNA restera en vigueur et que la TD veillera à la croissance de cet aspect de l'entreprise.

André-Philippe Hardy, analyste, RBC Marchés des Capitaux

D'après vous, Tim, quelle envergure cela représente-t-il? Et qu'est-ce qui vous permet d'affirmer que les coopératives de crédit voudront encourager ce qui est au fond, pour elles, un concurrent?

Tim Hockey – Groupe Banque TD – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Financement auto TD

Cela représente un peu moins d'un milliard, dans le portefeuille.

André-Philippe Hardy, analyste, RBC Marchés des Capitaux

Avez-vous communiqué avec ces clients ou –?

Tim Hockey – Groupe Banque TD – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Financement auto TD

Cela fait partie de notre prochaine ronde de communication.

André-Philippe Hardy, analyste, RBC Marchés des Capitaux

Merci. Ma deuxième question a trait aux synergies. Vous, Colleen, avez mentionné que les synergies seraient modestes. Je suppose que vous parlez de synergies opérationnelles, mais je m'intéresse également au financement. Par exemple, la TD apporte-t-elle un avantage du point de vue du coût des fonds ou conserverez-vous le modèle de synchronisation actuel de MBNA?

Colleen Johnston – Groupe Banque TD – chef des finances et chef de groupe, Finances

Pour votre première question sur les synergies : les synergies dont nous avons parlé sont de nature opérationnelle, du côté des recettes et des dépenses. En ce qui concerne le financement, André, nous appliquerons encore notre paradigme habituel : nous financerons discrètement le portefeuille, en profitant des prix de transfert. Une partie du portefeuille, en fait une partie importante, sera établie à des taux d'intérêt à long terme et le tiers environ à des taux à court terme. C'est un paradigme très différent de celui de MBNA Canada.

André-Philippe Hardy, analyste, RBC Marchés des Capitaux

Alors, pouvons-nous prévoir un ralentissement des activités de titrisation?

Colleen Johnston – Groupe Banque TD – chef des finances et chef de groupe, Finances

Oui, vous auriez probablement raison.

André-Philippe Hardy, analyste, RBC Marchés des Capitaux

Merci.

Rudy Sankovic – Groupe Banque TD – premier vice-président, Relations avec les investisseurs

Question suivante, s'il vous plaît.

Téléphoniste

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

Brad Smith – Stonecap Securities – analyste

Je voudrais en savoir plus au sujet des 1,8 million de comptes actifs et de l'érosion que vous prévoyez. À la fin de la période de transition, pour la Banque dans son ensemble, à quel nombre de comptes actifs vous attendez-vous?

Tim Hockey – Groupe Banque TD – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Financement auto TD

Je crois que le nombre diminuera d'environ 200 000, si je me rappelle bien notre modèle. Nous estimons que, sur ce 1,8 million de comptes, environ 500 000 personnes ont déjà établi une relation avec la TD. Alors, en tenant compte de tout, nous ajouterons environ un million de nouveaux clients à notre portefeuille canadien.

Brad Smith – Stonecap Securities – analyste

Et, en tout et pour tout, combien avez-vous de clients?

Tim Hockey – Groupe Banque TD – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Financement auto TD

Nous avons environ 12 millions de clients pour l'instant – disons 11 millions, bientôt 12.

Brad Smith – Stonecap Securities – analyste

Ah! Vous aurez bientôt 12 millions de clients. Fantastique! Merci beaucoup.

Rudy Sankovic – Groupe Banque TD – premier vice-président, Relations avec les investisseurs

Question suivante, s'il vous plaît.

Téléphoniste

La prochaine question vient de M. Michael Goldberg de Valeurs mobilières Desjardins. C'est à vous, monsieur.

Michael Goldberg – Valeurs mobilières Desjardins – analyste

Merci. J'ai quelques questions à poser. Premièrement, quel est le montant brut, parmi les sommes à recevoir portant intérêt à taux promotionnels, que vous vous attendez à voir disparaître?

Tim Hockey – Groupe Banque TD – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Financement auto TD

Le montant brut? Un instant – un peu plus de 2 ou 2,5 milliards de dollars, mais nous prévoyons que d'autres volets de l'entreprise prendront de l'expansion (pour environ un demi-milliard de dollars) pendant ce temps, Michael. Une période de 18 à 24 mois.

Michael Goldberg – Valeurs mobilières Desjardins – analyste

Et la transaction a-t-elle été négociée ou l'entreprise, sous certains aspects, a-t-elle été mise aux enchères?

Ed Clark – Groupe Banque TD – président du Groupe et chef de la direction

Bien, en fait, je suppose que nous ne savons pas qui... Michael, nous ne savons pas ce que pensait l'autre partie – il faudra que vous lui posiez la question. Nous n'avions pas l'exclusivité lorsque nous avons négocié l'entente.

Michael Goldberg – Valeurs mobilières Desjardins – analyste

Vous aviez l'exclusivité?

Ed Clark – Groupe Banque TD – président du Groupe et chef de la direction

Non, pas du tout.

Michael Goldberg – Valeurs mobilières Desjardins – analyste

Voici une question pour Mark Chauvin – qu'est-ce que vous voulez dire lorsque vous parlez d'une combinaison optimale de stratégies de gestion de compte et de recouvrement de MBNA Canada et de la TD? En quoi MBNA est-elle différente de la TD?

Mark Chauvin – Groupe Banque TD – chef de groupe et chef de la gestion des risques

Notre processus d'approbation, par exemple, est basé en grande partie sur notre clientèle actuelle. Nous devons y intégrer aussi son comportement et les produits achetés, tandis qu'à MBNA – peut-être que Debra pourrait vous donner une réponse plus exacte – on compte plus sur les cotes FICO, sur les renseignements donnés lors de la demande, ainsi que sur d'autres stratégies; d'après moi, nous devons les comprendre pour continuer à solliciter de nouveaux clients par l'intermédiaire des circuits de vente directe.

Voudriez-vous ajouter quelque chose?

Debra Armstrong – MBNA – présidente, Services de cartes de crédit – Canada

Rien du tout, Mark. C'est bien cela.

Mark Chauvin – Groupe Banque TD – chef de groupe et chef de la gestion des risques

Je crois que la combinaison des deux est bien satisfaisante.

Michael Goldberg – Valeurs mobilières Desjardins – analyste

Enfin, pourriez-vous nous en dire plus au sujet des occasions que vous offre le secteur des cartes d'affinité et du potentiel de vente croisée?

Tim Hockey – Groupe Banque TD – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Financement auto TD

Certainement, Michael. C'est Tim qui vous parle. Premièrement, nous ne nous sommes pas montrés trop optimistes dans nos prévisions actuelles, en ce qui concerne ce secteur. Cependant, si vous considérez les quelque 900 relations que MBNA Canada a établies, vous vous rendrez compte que, pour un tiers environ, il y a un chevauchement avec nos activités d'assurance.

Ce n'est pas un secteur où il est facile de faire des affaires – en fait, depuis la fondation de la TD, nous avons tenté à plusieurs reprises d'étendre notre offre de services financiers au marché des cartes d'affinité, par-delà nos activités d'assurance. Mais il est difficile d'y arriver à partir de sa propre base.

Nous estimons donc que nos deux entreprises se complètent et pourraient s'entraider, si on peut s'exprimer ainsi. En plus, le chevauchement des relations ne touche que le tiers de la clientèle de base.

Nous pensons qu'avec le temps – la direction de nos services d'assurance, par exemple, est emballée par l'entente – nous pourrions étendre notre offre par l'intermédiaire des universités, des clubs de la LNH, etc. Les partenariats de ce genre pourront tirer profit de la transaction.

Michael Goldberg – Valeurs mobilières Desjardins – analyste

Merci.

Téléphoniste

La prochaine question vient de M. Darko Mihelic, de Cormark Securities. C'est à vous, monsieur.

Darko Mihelic – Cormark Securities – analyste

Bonjour, comment allez-vous? Je voudrais revenir sur une question qui portait sur le processus. On dirait que vous vous lancés à fond dans les mesures de diligence raisonnable. Pourriez-vous nous donner une idée de ce que cela a pu représenter?

Une autre question, pour Mark cette fois-ci. Elle a trait à la diapositive 7. Je pense qu'il serait bon que nous comprenions mieux la nature du portefeuille que vous acquérez et que pour cela vous nous indiquiez, approximativement, la différence entre les cotes de crédit. Quelle serait donc la cote Beacon dont se sert MBNA Canada, par rapport à celle de la TD?

Et à nouveau au sujet du processus et de la diligence raisonnable – depuis combien de temps travaillez-vous sur cette affaire? Est-ce MBNA Canada qui a communiqué avec la TD ou le contraire?

Mark Chauvin – Groupe Banque TD – chef de groupe et chef de la gestion des risques

Darko, je pourrais peut-être – je pourrais certainement vous expliquer le processus de diligence raisonnable que nous appliquons à toute acquisition. Dans ce cas particulier, il s'est étendu sur plusieurs mois. Toute l'organisation était visée et nous avons pour but de nous assurer, puisque notre processus est très exhaustif, de cerner tous les risques, de les comprendre entièrement et de poursuivre les recherches jusqu'à ce que nous soyons convaincus de pouvoir les supporter.

Examinons maintenant la qualité du crédit des deux portefeuilles : les cotes FICO des catégories de clients de la TD et des différents types de cartes émises par MBNA sont généralement du même ordre. Je crois cependant que le meilleur indicateur de qualité réside dans les taux de pertes globales; la diapositive 7 les situe à 4,2 et 6,4. Celui de MBNA Canada est plus élevé, à 6,4, principalement à cause des différents types de carte émis et du circuit de distribution utilisé, soit la vente directe.

Au bout du compte, cela signifie que si la cote FICO est de – supposons que deux clients aient la même cote FICO, mais que l'un d'eux soit client de la Banque et ait un de nos produits; pour lui, le taux de perte sera moins élevé, par rapport à l'autre. La différence réside donc dans le réseau.

Quelles sont nos attentes en ce qui concerne le taux de perte de MBNA Canada, quand les soldes attirés par les taux promotionnels seront progressivement remboursés? Nous prévoyons qu'il augmentera, puisque les pertes seront moins élevées, à environ 7 %. Par la suite, il se mettra sans doute à décliner, puisque nous appliquerons une combinaison des stratégies de gestion de compte de la TD (pour la souscription) et de MBNA Canada.

J'estime donc que vous verrez le taux global de pertes sur cartes de crédit au Canada monter légèrement, comparativement aux chiffres antérieurs, pour atteindre probablement 5 % en 2012, d'après nos prévisions économiques actuelles.

Darko Mihelic – Cormark Securities – analyste

Merci.

Rudy Sankovic – Groupe Banque TD – premier vice-président, Relations avec les investisseurs

Question suivante, s'il vous plaît.

Téléphoniste

La question suivante vient de M. Peter Routledge, de Financière Banque Nationale. C'est à vous, monsieur.

Peter Routledge, analyste, Financière Banque Nationale

Bonjour. Votre dernière réponse est très éclairante. Sur le même sujet – je comprends le raisonnement stratégique sur lequel s'appuie l'entente – mais ne trouvez-vous pas que la TD compte énormément sur le marché de la consommation canadien. Il est certainement plus faible, maintenant que l'endettement pour le logement dépasse les records. Se pourrait-il que nous nous heurtions à un certain problème? Avez-vous tenu compte de cela quand vous avez conçu l'entente?

Ed Clark – Groupe Banque TD – président du Groupe et chef de la direction

Je pourrais vous donner un élément de réponse; Mark terminera ensuite. Personnellement, je pense que vous exprimez là une opinion critique sur notre sens des affaires. À mon avis, lorsque nous prenons toutes les mesures de diligence raisonnable, lorsque nous établissons notre modélisation, nous faisons montre d'une certaine prudence; par exemple, en supposant que la situation générale empire, quel sera notre sentiment? Serons-nous toujours à l'aise avec la transaction?

Dans ce cas-ci comme pour toutes les acquisitions, il serait juste de dire que la partie acquise estime que nos mesures de diligence raisonnable sont exhaustives. En fait, c'est un euphémisme, par rapport à leurs perceptions. Par ailleurs, nous faisons toujours des simulations, pour découvrir si nous serions gravement atteints en cas de détérioration de la situation générale.

C'est pourquoi je peux vous dire que la transaction nous convient, compte tenu de la composition générale de nos activités, de nos sources de revenu et de la solide position qu'elle nous donne; c'est une entente qui sera rentable pour nous au fil du temps et les chiffres estimatifs que nous vous communiquons sont raisonnables dans les circonstances.

Mark Chauvin – Groupe Banque TD – chef de groupe et chef de la gestion des risques

J'ajouterais uniquement que l'entente, dans son ensemble, ne surpasse pas notre tolérance à l'égard du risque. En fait, elle amène notre part du marché et le rôle que jouent les cartes de crédit dans notre bilan à leur niveau naturel.

En plus, comme Ed l'a indiqué, nos simulations tiennent compte de conditions relativement difficiles. En faisant ces scénarios, nous avons eu l'impression que tout cela sera assez facilement gérable, surtout en tenant compte des occasions d'affaires que suscite la transaction.

Peter Routledge, analyste, Financière Banque Nationale

Maintenant, une petite question – technique – au sujet des comptes inactifs figurant dans le portefeuille. Avez-vous l'intention de les fermer rapidement?

Tim Hockey – Groupe Banque TD – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Financement auto TD

Nous n'avons pas établi de modèle pour les comptes inactifs – donc, pour vous répondre rapidement, disons que nous allons d'abord les examiner, puis faire des appels une fois l'entente conclue.

Peter Routledge, analyste, Financière Banque Nationale

Merci.

Rudy Sankovic – Groupe Banque TD – premier vice-président, Relations avec les investisseurs

Question suivante, s'il vous plaît.

Téléphoniste

La question suivante vient de M. Gabriel Dechaine, de Crédit Suisse. C'est à vous, monsieur.

Gabriel Dechaine, analyste, Crédit Suisse

Bonjour! Je voudrais obtenir des éclaircissements sur ce que Mark a dit. Le portefeuille à épuiser, celui qui réunit des soldes transférés à taux promotionnel et qui totalise 2 milliards de dollars : ses taux de perte étaient plus faibles?

Mark Chauvin – Groupe Banque TD – chef de groupe et chef de la gestion des risques

Oui, c'est vrai. Ces comptes, vous le savez, ont un solde très élevé et le taux d'intérêt est bas. Quand la période de faible taux arrive à son terme, souvent le solde est transféré ailleurs. De sorte que la perte – nous appelons ça l'effet « dénominateur ». En général, le taux moyen global est plus bas. Mais nous en tenons compte dans notre analyse.

Gabriel Dechaine, analyste, Crédit Suisse

En fait, je voulais parler de la PPC; est-elle réellement plus faible?

Mark Chauvin – Groupe Banque TD – chef de groupe et chef de la gestion des risques

Oui. Le client se présente, profite du taux plus bas, puis s'en va lorsque le taux remonte.

Gabriel Dechaine, analyste, Crédit Suisse

Ça a du sens. Ensuite, vous avez parlé de circuits de distribution – est-ce que vous comptez en abandonner quelques-uns, maintenant ou plus tard?

Tim Hockey – Groupe Banque TD – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Financement auto TD

C'est trop tôt pour le dire. Sur la base de notre propension au risque (<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2009:0362:FIN:FR:PDF>), nous éprouverons un peu d'inquiétude. Cependant, nous espérons apprendre de l'équipe de Debra comment MBNA optimise son utilisation des différents circuits et nous procéderons à l'intégration dans notre ensemble de circuits, où la succursale joue évidemment un rôle prépondérant.

Gabriel Dechaine, analyste, Crédit Suisse

Merci.

Rudy Sankovic – Groupe Banque TD – premier vice-président, Relations avec les investisseurs

Question suivante, s'il vous plaît.

Téléphoniste

Mesdames et messieurs, si vous désirez poser une autre question, appuyez sur la touche étoile, puis sur le 1. La prochaine question vient de M. Sumit Malhotra de Macquarie Capital Markets. C'est à vous, monsieur.

Sumit Malhotra – Macquarie Capital Markets – analyste

Bonjour. Deux questions qui recevront une réponse rapide, s'il vous plaît; la première s'adresse à Tim et peut-être aussi à Debra – depuis les deux derniers trimestres, nous avons beaucoup parlé du ralentissement de la croissance des prêts à la consommation au Canada. J'aimerais d'abord avoir une idée du rythme de croissance du portefeuille de MBNA, comparativement à celui de la TD; ensuite, avons-nous constaté le même ralentissement dans le secteur des cartes de crédit, pour la plupart des banques, depuis le début de 2011?

Tim Hockey – Groupe Banque TD – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Financement auto TD

Commençons par MBNA. À vous, Debra.

Debra Armstrong – MBNA – présidente, Services de cartes de crédit – Canada

Je pense que ce qui s'est passé dans le marché reflète bien ce qui est survenu dans notre portefeuille. C'est vrai, nous avons constaté un ralentissement de la croissance.

Tim Hockey – Groupe Banque TD – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Financement auto TD

Du côté de la TD, il y a eu croissance, mais elle a été plutôt faible; nous avons donc amélioré légèrement notre part du marché canadien depuis un an ou deux.

Sumit Malhotra – Macquarie Capital Markets – analyste

Tim, les taux de pertes n'ont pas radicalement changé, mais vous n'avez pas nié, je pense, qu'il existe depuis longtemps un écart dans la qualité des emprunteurs. Compte tenu de la situation actuelle du marché et de l'importance actuelle de l'endettement, estimez-vous qu'une partie du portefeuille pourrait mieux se comporter que les autres?

Tim Hockey – Groupe Banque TD – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Financement auto TD

S'il y a, dans le portefeuille acquis, une partie qui pourrait faire mieux que les autres?

Sumit Malhotra – Macquarie Capital Markets – analyste

Non; entre le portefeuille de la TD et celui qui est acquis aujourd'hui.

Tim Hockey – Groupe Banque TD – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Financement auto TD

Je ne suis pas certain de bien comprendre la question. Mieux que quoi?

Sumit Malhotra – Macquarie Capital Markets – analyste

Percevez-vous un écart du taux de croissance entre les deux?

Tim Hockey – Groupe Banque TD – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Financement auto TD

Seulement le taux de croissance? Non, pas du tout. Cela variera en fonction de notre désir d'exploiter les différentes parties du portefeuille. En plus, il est vraiment trop tôt pour le dire. La seule chose que nous savons, c'est, comme je l'ai dit, que nous aimons différentes activités, comme les cartes d'affinité, les cartes de crédit soutenues par des entreprises et la relation avec CUETS; en ce qui concerne les taux promotionnels, nous avons l'impression de ne pas recevoir un rendement satisfaisant compte tenu du risque que représentent ces clients sensibles aux taux d'intérêt et c'est pourquoi nous allons progressivement y diminuer notre participation. Par conséquent, les hypothèses quant aux taux de croissance varient selon les secteurs.

Pour en revenir à votre question de départ, nous ne prévoyons pas que l'endettement des consommateurs croîtra radicalement au cours des prochaines années et c'est là-dessus que nous avons basé notre analyse de rentabilité.

Sumit Malhotra – Macquarie Capital Markets – analyste

Très bien. Une dernière question de chiffres pour Colleen – je pourrais poursuivre mes recherches, mais si vous pouviez m'aider, cela m'épargnerait du temps. Quel sera l'actif pondéré en fonction du risque visé dans cette transaction, à la conclusion?

Colleen Johnston – Groupe Banque TD – chef des finances et chef de groupe, Finances

Si la valeur finale de la transaction est de 6,5 milliards de dollars, cela signifie que nous acceptons un risque pondéré à 75 %, selon la méthode standardisée.

Sumit Malhotra – Macquarie Capital Markets – analyste

Soixante-quinze. Mais, 6,5 milliards de dollars, c'est la somme à laquelle vous vous attendez 18 mois après la conclusion.

Colleen Johnston – Groupe Banque TD – chef des finances et chef de groupe, Finances

C'est ça.

Sumit Malhotra – Macquarie Capital Markets – analyste

Alors, 75 % à la conclusion.

Colleen Johnston – Groupe Banque TD – chef des finances et chef de groupe, Finances

Sur les soldes, plus le fonds commercial et l'actif incorporel, sur le capital investi qui nous revient.

Sumit Malhotra – Macquarie Capital Markets – analyste

Merci pour votre temps.

Rudy Sankovic – Groupe Banque TD – premier vice-président, Relations avec les investisseurs

Question suivante, s'il vous plaît.

Téléphoniste

La prochaine question est une question de suivi et elle provient de M. Michael Goldberg, de Valeurs mobilières Desjardins. C'est à vous, monsieur.

Michael Goldberg – Valeurs mobilières Desjardins – analyste

Merci. Je ne veux pas trop remonter dans le temps, mais quand la TD a acquis Canada Trust, vous avez abandonné les cartes de crédit garanties par des biens immobiliers. Pensez-vous recommencer à offrir ce genre de produit? Sinon, pourquoi?

Tim Hockey – Groupe Banque TD – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Financement auto TD

On dirait que vous possédiez un de ces produits, Michael.

Michael Goldberg – Valeurs mobilières Desjardins – analyste

Non, non. Je suis curieux, c'est tout.

Tim Hockey – Groupe Banque TD – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Financement auto TD

Alors, disons que nous nous abstenons de commenter les futurs lancements de produits; cependant, c'est une idée intéressante.

Ed Clark – Groupe Banque TD – président du Groupe et chef de la direction

C'était un bon produit, du temps où il existait.

Tim Hockey – Groupe Banque TD – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Financement auto TD

Certainement.

Michael Goldberg – Valeurs mobilières Desjardins – analyste

Merci.

Rudy Sankovic – Groupe Banque TD – premier vice-président, Relations avec les investisseurs

Y a-t-il d'autres questions?

Téléphoniste

Il n'y a pas d'autres questions pour l'instant. Si vous voulez bien poursuivre.

Rudy Sankovic – Groupe Banque TD – premier vice-président, Relations avec les investisseurs

D'accord. Merci. Je laisse maintenant la parole à Ed Clark, s'il veut s'exprimer en conclusion. Ed?

Ed Clark – Groupe Banque TD – président du Groupe et chef de la direction

Alors, c'est évident, nous sommes très heureux d'avoir conclu cette transaction. Nous croyons qu'elle convient à notre stratégie, qu'elle est satisfaisante financièrement et que le risque est gérable. Elle met un terme à la recherche que nous avons entreprise depuis assez longtemps pour combler une lacune, en ce qui a trait à notre part du marché des cartes de crédit, et elle le fait en nous dotant de capacités de distribution, de telle sorte que nous sommes maintenant un double émetteur de cartes. Nous croyons que notre clientèle de base actuelle constitue un marché intéressant pour les deux cartes, MasterCard et Visa. En plus, je crois qu'il y a des occasions à saisir dans le secteur de l'affinité, avec nos activités d'assurance et les cartes que nous offrons. Je vous remercie donc d'avoir participé à cette conférence, malgré que nous l'ayons annoncée plutôt tardivement.

Rudy Sankovic – Groupe Banque TD – premier vice-président, Relations avec les investisseurs

Merci, Ed. Voilà qui met fin à notre conférence; nous avons beaucoup apprécié votre présence ce matin. Pour toute autre question, veuillez vous adresser aux Relations avec les investisseurs; nous serons heureux de vous aider. Je vous souhaite une bonne journée!