



**GROUPE BANQUE TD**  
**CONFÉRENCE DE LA SOCIÉTÉ DE SERVICES FINANCIERS**  
**MORGAN STANLEY**  
**LE 13 JUIN 2012**

**LIMITATION DE RESPONSABILITÉ**

---

LES RENSEIGNEMENTS CONTENUS DANS LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION SONT UNE REPRÉSENTATION TEXTUELLE DE LA PRÉSENTATION DE LA BANQUE TORONTO-DOMINION (« TD ») À LA CONFÉRENCE DE LA SOCIÉTÉ DE SERVICES FINANCIERS MORGAN STANLEY. 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 PRÉSENTATION. EN AUCUN CAS LA 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 TD OU LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION. LES UTILISATEURS SONT INVITÉS À PRENDRE CONNAISSANCE DE LA WEBDIFFUSION ELLE-MÊME (ACCESSIBLE SUR TD.COM/FRANÇAIS/RAPPORTS), AINSI QUE DES DOCUMENTS DÉPOSÉS PAR LA 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, 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, des représentants de la Banque peuvent formuler verbalement des énoncés prospectifs aux analystes, aux investisseurs, aux médias et à d'autres personnes. Tous ces énoncés sont faits conformément aux dispositions d'exonération et se veulent des énoncés prospectifs aux termes de la législation en valeurs mobilières applicable du Canada et des États-Unis, notamment la loi des États-Unis intitulée Private Securities Litigation Reform Act of 1995. Les énoncés prospectifs comprennent, entre autres, les énoncés concernant les objectifs et les priorités de la Banque pour 2012 et par la suite, et les 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, généraux ou spécifiques. Particulièrement du fait de l'incertitude quant à l'environnement financier, à la conjoncture économique, au climat politique et au cadre réglementaire, ces risques et incertitudes – dont bon nombre sont indépendants de la volonté de la Banque et dont les répercussions peuvent être difficiles à prévoir – peuvent faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux avancés dans les énoncés prospectifs. Les facteurs de risque qui pourraient entraîner de tels écarts incluent les risques, notamment de crédit, de marché (y compris les marchés des actions, des marchandises, de change et de taux d'intérêt), d'illiquidité, d'opération (y compris les risques liés à la technologie), de réputation, d'assurance, de stratégie et de réglementation ainsi que les risques juridiques, environnementaux et les autres risques, tous présentés dans le rapport de gestion du rapport annuel de 2011 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 2011 » de la section « Aperçu des résultats financiers » du rapport de gestion de 2011, en sa version modifiée dans le rapport aux actionnaires du deuxième trimestre de 2012; les modifications aux lignes directrices sur les fonds propres et la liquidité, et les instructions relatives à la présentation ainsi que leur nouvelle interprétation; l'augmentation des coûts de financement de crédit causée par l'illiquidité des marchés et la concurrence pour l'accès au financement; le défaut de tiers de se conformer à leurs obligations envers la Banque ou ses sociétés affiliées relativement au traitement et au contrôle de l'information; et le contexte de contentieux globalement difficile, y compris aux États-Unis. Veuillez noter que la liste qui précède n'est pas une liste exhaustive de tous les risques possibles et que d'autres facteurs pourraient également avoir une incidence négative sur les résultats de la Banque. Pour de plus amples renseignements, se reporter à la section « Facteurs de risque et gestion des risques » du rapport de gestion de 2011. Le lecteur doit examiner ces facteurs attentivement, ainsi que d'autres incertitudes et événements possibles, de même que l'incertitude inhérente aux énoncés prospectifs, avant de prendre des décisions à l'égard de la Banque et ne doit pas se fier indûment aux énoncés prospectifs de la Banque.

Les hypothèses économiques importantes étayant les énoncés prospectifs contenus dans le présent document sont décrites dans le rapport annuel 2011 de la Banque sous les rubriques « Sommaire et perspectives économiques », en leur version modifiée dans le rapport aux actionnaires du deuxième trimestre de 2012, et pour chacun des secteurs d'activité, sous les rubriques « Perspectives et orientation pour 2012 », en leur version modifiée dans le rapport aux actionnaires du deuxième trimestre de 2012, sous les rubriques « Perspectives », et pour le secteur Siège social, dans le même rapport, sous la rubrique « Perspectives générales ».

Tout énoncé prospectif contenu dans le présent document représente l'opinion de la direction uniquement à la date des présentes et est communiqué afin d'aider les actionnaires de la Banque et les analystes à comprendre la situation financière, les objectifs, les priorités et le rendement financier prévu de la Banque aux dates indiquées et pour les périodes closes à ces dates, et peut ne pas convenir à d'autres fins. La Banque n'effectuera pas de mise à jour de quelque énoncé prospectif, écrit ou verbal, qu'elle peut faire de temps à autre directement ou indirectement, à moins que la législation en valeurs mobilières applicable ne l'exige.

## PRÉSENTATION

---

### **Cheryl Pate - Morgan Stanley - Analyste**

Je suis Cheryl Pate, analyste des banques canadiennes auprès de Morgan Stanley, et je suis heureuse d'accueillir TD Bank à notre conférence d'aujourd'hui.

TD Bank est une banque résolument nord-américaine, et Groupe Banque TD Amérique du Nord est la sixième banque en importance aux États-Unis d'après l'actif. Il exploite environ 1 300 succursales aux États-Unis. La TD arrive depuis plusieurs années en tête, parmi les banques canadiennes, pour le service à la clientèle et la satisfaction des clients dans les sondages des sociétés J.D. Power et Synovate.

Nous avons le plaisir d'accueillir aujourd'hui, du Groupe Banque TD, Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis. Avant cette affectation, M. Masrani était vice-président du conseil et chef de la gestion des risques auprès du Groupe Banque TD. Pendant son mandat auprès de la TD, il a également été chef de la direction de TD Waterhouse Investor Services en Europe, premier vice-président, Finances de la Société, et chef associé en Europe, vice-président et chef pour l'Inde, et chef des Services bancaires aux grandes entreprises au Canada.

J'aimerais remercier M. Masrani d'être ici aujourd'hui. Avant de lancer la causerie, je vais lire les énoncés prospectifs.

Je vous rappelle que le conférencier pourrait faire des énoncés prospectifs qui représentent l'opinion de la direction aujourd'hui. Ces énoncés ont pour but de vous aider à comprendre la position financière, les objectifs, les priorités et le rendement financier prévu de la Banque et peuvent ne pas convenir à d'autres fins. Il est possible que les résultats réels diffèrent sensiblement de ceux présentés aujourd'hui, et vous devriez, pour connaître les facteurs de risque sous-jacents à ces énoncés, consulter les documents réglementaires de l'entreprise, qui sont déposés auprès des commissions des valeurs mobilières et présentés sur le site Web de la TD.

Sur ce, passons maintenant à la causerie. Bonjour, Bharat.

---

### **Bharat Masrani – Groupe Banque TD – Chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, et président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank**

Bonjour, Cheryl. Je suis content de vous voir.

---

### **Cheryl Pate – Morgan Stanley – Analyste**

Et moi également. Merci d'être parmi nous aujourd'hui. Je crois que je vais lancer les questions.

Vous pourriez peut-être nous en dire plus sur les possibilités de croissance qui existent. Plus particulièrement, les prêts hypothécaires constituent un secteur dans lequel vous avez affiché une croissance assez considérable au cours des derniers trimestres, étant donné notamment la vague de refinancement aux États-Unis. Pourriez-vous aborder brièvement les possibilités, ainsi que le contexte concurrentiel dans le secteur des prêts hypothécaires?

---

### **Bharat Masrani – Groupe Banque TD – Chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, et président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank**

Bonjour. Je suis content de vous voir. J'ai remarqué des visages connus et c'est un plaisir de vous revoir. Avant d'aborder la question des prêts hypothécaires, j'aimerais vous donner une idée de – nous avons publié nos

résultats du deuxième trimestre au 30 avril. Certaines des personnes qui sont nouvelles ne savent peut-être pas que notre trimestre se termine le 30 avril.

En tant que groupe, nous avons obtenu de bons résultats, notamment un solide bénéfice d'environ 1,7 milliard de dollars CA, ce qui représente une hausse de 14 % sur 12 mois. Les résultats des activités de détail constituent du jamais vu dans l'ensemble du groupe, se chiffrant à environ 1,6 milliard de dollars CA, et je dirais que notre modèle, qui est axé sur le service et la commodité, nous permet de produire invariablement des bénéfices internes de grande qualité également.

Quelques mots concernant les capitaux propres, parce que je sais que les gens ont toujours cette question à l'esprit. Le niveau de capitaux propres de la Banque est solide. En fait, à la fin du trimestre le 30 avril, le ratio des capitaux propres de première catégorie était de 12 %. De plus, selon les exigences pro forma en vertu de Bâle III, c'est-à-dire selon les règles annoncées aujourd'hui, notre ratio de capitaux propres de première catégorie se situait à 7,4 % au sein de la Banque, ce qui dépasse l'exigence, du moins selon l'exigence du BSIF que nous devons respecter d'ici janvier 2013.

En ce qui concerne les États-Unis, oui Cheryl, le secteur des prêts hypothécaires est un secteur vigoureux pour nous, principalement parce que les anciennes banques que nous avons acquises aux États-Unis ne possédaient pas de produits hypothécaires fiables ni de plateforme. Nous avons, depuis l'intégration, créé une plateforme toute neuve, vous connaissez la TD, c'est un segment important pour nous.

Nous avons donc bâti une plateforme qui s'étend de l'État du Maine jusqu'à la Floride. Nous avons offert une formation intense à nos employés, nous avons veillé à ce que nos produits soient concurrentiels et irrésistibles et, grâce à notre modèle de service et de commodité, nous espérons pouvoir vraiment tirer profit de bon nombre des bouleversements qui se produisaient sur le marché.

Les taux ont depuis baissé de façon assez spectaculaire. Par conséquent, la vague de refinancement s'intensifiant, beaucoup de nos clients qui détenaient auparavant leur prêt hypothécaire dans une autre institution ont décidé de le faire refinancer par la TD, parce que nous possédons maintenant un segment hypothécaire qu'ils jugent intéressant. Ils se sont dit qu'ils adoraient la TD, qu'ils adoraient le service et la commodité qu'elle offre, qu'ils adoraient sa culture « wow », et qu'il serait donc logique qu'ils fassent au moins l'essai de ses prêts hypothécaires.

Par conséquent, nous profitons largement de cette vague de refinancement parce que des clients de la TD qui détenaient leur prêt hypothécaire dans une autre institution le font maintenant refinancer par la TD. Nous avons donc connu une très belle croissance : des prêts hypothécaires de grande qualité à notre point de vue, d'excellents pointages FICO, un rapport prêt-valeur intéressant. Plus de 60 % de ces prêts hypothécaires sont générés par l'intermédiaire de nos succursales. Encore une fois, c'est un canal à peu de frais pour nous, et les clients sont des clients existants.

Pour ce qui est de la structure concurrentielle dans l'industrie, il est évident que ceux qui acquièrent des clients à la suite des acquisitions dans le secteur hypothécaire ne sont pas aussi actifs, ce qui nous offre la possibilité d'en faire encore davantage. De plus, je crois que la vague de refinancement, au moins si la Réserve fédérale a raison de maintenir les taux à des niveaux peu élevés, se poursuivra dans un avenir prévisible, et je prévois un avantage soutenu pour la TD à cet égard.

---

**Cheryl Pate - Morgan Stanley - Analyste**

De plus, les marges sur le produit sont assez intéressantes, étant donné votre présence importante, en grande partie dans le Nord-Est et les États du centre du littoral de l'Atlantique. Il s'agit naturellement d'une énorme présence, où la concurrence est un peu moins disposée à se réengager dans le segment hypothécaire.

---

**Bharat Masrani – Groupe Banque TD – Chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, et président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank**

Vous avez raison. Encore une fois, je crois que toutes les banques déclarent qu'elles constatent des marges historiquement élevées sur ce produit, et à juste titre, étant donné le nombre de joueurs actifs et les questions relatives aux anciennes banques acquises dans certaines institutions. Cela est logique et, pour nous, il s'agit d'une proposition intéressante.

Je devrais ajouter que les prêts hypothécaires ont évolué et sont maintenant devenus un produit lié à une relation. Ainsi, nous constatons que les clients qui ont un prêt hypothécaire détiennent plus de sept produits et services, alors que les clients sans prêt hypothécaire détiendraient plutôt quatre produits et services. Le produit s'avère par conséquent un produit très axé sur la relation. Il s'agit d'un bon produit de vente croisée, d'un bon produit pilier à offrir, ce qui constitue un avantage supplémentaire de notre présence dans ce segment.

---

**Cheryl Pate - Morgan Stanley - Analyste**

Cela contribue certainement à accroître la part de portefeuille du client. Nous avons une question.

---

**Membre anonyme de l'auditoire**

Avant de passer à un autre sujet, pourriez-vous préciser la composition de prêts hypothécaires à prime jumbo par rapport aux prêts conformes, puis indiquer si vous vendez ou si vous en conservez une partie au bilan.

---

**Bharat Masrani — Groupe Banque TD – Chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, et président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank**

Je ne connais pas la composition exacte, mais nous offrons les deux produits. Comme Cheryl l'a souligné, notre présence se trouve en partie dans le Nord-Est. Dans la région métropolitaine de New York, il n'est pas possible d'offrir beaucoup de prêts hypothécaires conformes, parce que les prix sont beaucoup plus élevés que partout ailleurs. Je ne connais donc pas la composition exacte, mais nous sommes très satisfaits de nos souscriptions hypothécaires et de la façon dont nous gérons le risque.

Nous détenons la majeure partie des prêts hypothécaires dans nos livres comptables aujourd'hui. Si vous examinez notre bilan global, non seulement aux États-Unis, mais le bilan de l'ensemble du groupe, nous possédons la capacité d'assumer cette forme de risque sur notre bilan. Nous sommes par conséquent très satisfaits des rendements, du taux de rendement ajusté au risque, et cela justifie la conservation des prêts hypothécaires.

Il est intéressant que cela se soit avéré un bon argument pour nos clients également. Ils apprécient le fait que les prêts hypothécaires seront détenus par la Banque. Ils estiment qu'ils peuvent se présenter à la banque et discuter de leur prêt, plutôt que de tenter de chercher un investisseur qu'ils ne rencontreront jamais. Je crois que l'évolution de cette question est intéressante, mais, pour l'instant, nous conservons tous les prêts hypothécaires que nous détenons.

Les produits sont en majeure partie, à plus de la moitié, des prêts hypothécaires d'une durée de 15 ans, à taux fixe. Il existe également des prêts d'une durée de 30 ans. Il s'agit d'un portefeuille mixte, mais c'est ce que nous voyons. Le produit d'une durée de 15 ans s'avère plus populaire que les gens ne l'auraient réalisé.

---

**Membre anonyme de l'auditoire**

J'aimerais bien que vous reparliez des tests de tension. Je regrette, vous avez peut-être déjà abordé le sujet, mais, en particulier, quel genre de recul des prix supposez-vous dans votre portefeuille de copropriétés?

---

**Bharat Masrani — Groupe Banque TD – Chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, et président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank**

Nous effectuons régulièrement des tests de tension et je ne crois pas que nous ayons expressément parlé publiquement de tensions particulières. Nous n'avons pas divulgué cette information. Cependant, je me contenterai de dire que nous sommes très satisfaits de notre portefeuille.

Je crois que vous faites peut-être référence à toute la publicité entourant les risques liés aux copropriétés pour les banques canadiennes et le marché canadien. Nous avons communiqué certains chiffres. Je ne les ai pas maintenant, mais nous pourrions noter votre nom et vous revenir là-dessus. Cependant, nous avons expressément mentionné le fait que, sur le marché canadien, nous ne sommes pas la banque la plus importante dans le domaine des copropriétés.

Ensuite, nous bénéficions d'une assurance par l'intermédiaire d'un organisme gouvernemental, non seulement pour des prêts hypothécaires donnés, mais également une assurance de portefeuille. Nous sommes par conséquent très satisfaits de notre situation et avons effectué des tests de tension exhaustifs de notre portefeuille. Ces tests, par leur nature et leur définition, renvoient évidemment à une tension, mais les résultats sont très gérables pour la Banque.

---

**Cheryl Pate - Morgan Stanley - Analyste**

D'accord. Nous pourrions peut-être poursuivre sur le thème du crédit à la consommation et dire quelques mots concernant l'acquisition des Services financiers Chrysler, qui a été très réussie au chapitre du nombre de concessionnaires inscrits. Le marché de l'automobile est peut-être devenu un peu plus concurrentiel que nous ne l'aurions imaginé il y a deux ans. Pourriez-vous nous faire part de vos réflexions concernant l'évolution de ce secteur?

---

**Bharat Masrani — Groupe Banque TD – Chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, et président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank**

Je dirais d'abord, Cheryl, que nous sommes très satisfaits des résultats que nous avons obtenus à la suite de cette acquisition. Comme bon nombre d'entre vous le savent, nous avons acheté cette plateforme qui était relativement inactive, étant donné la restructuration du secteur de l'automobile aux États-Unis, mais c'était l'une des rares plateformes disponibles dans le secteur. Puisque la catégorie d'actif, la dynamique et les caractéristiques des prêts qui y sont associées étaient satisfaisantes, nous sommes très heureux d'avoir pu l'acquérir.

Depuis l'acquisition, nous avons consacré beaucoup d'énergie à rebâtir la plateforme. L'accueil des concessionnaires, qui constitue un élément clé de la réussite, a effectivement été fantastique. Je crois qu'aux États-Unis, le nombre de concessionnaires inscrits se chiffre à près de 6 000 ou 7 000, selon les derniers calculs, ce qui est excellent.

Nous avons commencé à octroyer des prêts. Le nombre de montages de prêts est peut-être légèrement inférieur, mais à peine, à ce que nous avons indiqué au moment de l'acquisition. Je crois que la surprise a été, ce qui n'aurait pas dû être étonnant, que sur le marché global, les marges sont plus étroites que ce à quoi l'industrie s'attendait.

Nous avons sans doute été en partie à l'origine de cette situation en nous lançant sur ce marché. Je suis convaincu que les acteurs existants, en voyant une banque comme la TD qui fait son entrée avec un bilan très liquide, des évaluations solides et une forte capitalisation, ont une réaction de concurrence. Je suis donc convaincu que nous en sommes probablement l'une des causes.

Mais c'est normal, et la situation se stabilisera à la longue. Je crois que les perspectives à long terme pour cette catégorie d'actif, cette plateforme, sont très impressionnantes et nous sommes très satisfaits. Je souhaiterais des marges plus avantageuses, mais cela viendra en temps utile.

---

**Cheryl Pate - Morgan Stanley - Analyste**

Bien. L'un des secteurs de croissance que vous avez mentionnés récemment est la possibilité de développer la plateforme des cartes de crédit, en particulier ici, aux États-Unis. Pourriez-vous nous parler de cette possibilité et de la stratégie de développement par l'intermédiaire des réseaux de succursales?

---

**Bharat Masrani — Groupe Banque TD – Chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, et président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank**

Comme bon nombre d'entre vous le savent sans doute, le secteur des cartes de crédit est très concurrentiel. Ce sont des activités d'échelle et il n'est pas coûteux de partir de zéro. Alors pour nous, pour le segment américain, et je parlerai des États-Unis en particulier, la taille et l'envergure de nos activités au Canada constituent un énorme avantage. Au Canada, nous comptons 4 millions de clients avant l'acquisition de MBNA Canada, qui nous en a valu 1,8 million de plus. Nos activités de cartes de crédit au Canada sont donc évidemment très considérables.

Par conséquent, nous cherchons au fond à trouver des façons de tirer profit de l'envergure de nos activités au Canada pour développer ce secteur aux États-Unis. Si notre segment américain tentait d'agir seul, ce serait très coûteux et très long avant que nous puissions acquérir une part de marché. Voilà le contexte.

Aux États-Unis, par l'intermédiaire des acquisitions, nous comptons essentiellement deux formes d'activités de cartes de crédit : les cartes sous marque privée, et notre carte bancaire de base, que nous émettons à nos clients. C'est une part relativement petite de nos activités, mais nous avons beaucoup travaillé à la création d'une carte qui, selon moi, est concurrentielle et intéressante.

Nous avons adopté la même stratégie que pour les prêts hypothécaires, c'est-à-dire bâtir une plateforme pour nos 1 300 succursales allant du Maine à la Floride, incluant nos centres d'appels, et nous exploitons maintenant d'autres canaux, comme le canal en ligne, pour les demandes de cartes de crédit. Les résultats sont encourageants, mais les activités sont encore très limitées. Si on examine la situation du point de vue des ventes, nous vendions il y a quelques années 1 carte de crédit par mois dans les succursales. Ce chiffre est maintenant passé à environ 5 cartes et, si on le compare à nos activités au Canada, dont la stratégie est très efficace, le nombre s'élèverait à 30. Nous croyons donc être sur la bonne voie.

Nous avons élaboré de nombreux outils de vente pour nos employés. Selon moi, nous devrions pouvoir, à la longue, et aucune raison n'indique le contraire, reproduire notre expérience relative aux prêts hypothécaires. Les clients sont des clients de la TD. Nous avons leurs comptes de chèques, ils adorent notre banque, et ils font affaire avec nous pour de nombreux autres produits. Pourquoi ne feraient-ils pas appel à nous pour leurs cartes de crédit?

Je crois, par conséquent, et j'espère que nous pourrions avec le temps reproduire le succès que nous avons connu dans le secteur hypothécaire, et faire en sorte que les clients reviennent à la TD et détiennent une carte de crédit TD plutôt qu'une carte d'un concurrent.

---

**Cheryl Pate - Morgan Stanley - Analyste**

Excellent. L'un des autres points que vous avez abordés récemment est la priorité accordée à des marchés offrant de belles possibilités, comme Boston, Miami, New York, Philadelphie, et D.C., notamment viser l'objectif d'arriver au troisième rang pour part du marché des dépôts à New York d'ici 2014. Vous avez assurément connu une forte croissance grâce aux acquisitions dans les années antérieures, et l'envergure des activités est

maintenant suffisante. Que pensez-vous du compromis en termes de croissance interne sur ces marchés par rapport aux acquisitions?

---

**Bharat Masrani — Groupe Banque TD – Chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, et président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank**

Vous avez en fait mentionné 5 des principales zones statistiques métropolitaines au pays, mais l'élément intéressant est que ces zones représentent au total environ 1,6 billion de dollars de dépôts, du total des dépôts. Cela représente environ une fois et demie les dépôts dans l'ensemble du Canada, simplement pour vous donner une idée de l'ampleur et de la taille du marché dans lequel nous évoluons.

Et, franchement, nous avons fait nos débuts il y a 5 ou 6 ans, mais notre situation est excellente sur chacun de ces marchés. À New York, par exemple, nous sommes aujourd'hui la cinquième banque en importance en termes de dépôts de détail. Nous nous sommes fixé comme objectif de devenir la troisième banque au cours des quatre prochaines années, et nous croyons pouvoir y arriver. Nous sommes extrêmement fiers de ce que nous avons accompli au cours des 10 dernières années, et nous croyons être en mesure de poursuivre nos réalisations.

Bon nombre d'entre vous connaissent peut-être la situation d'il y a 10 ans, et il s'agit d'une histoire nouvelle. Nous visons une succursale, un client et un dépôt de 1 \$ à la fois. Nous comptons aujourd'hui environ 90 succursales à New York, et notre objectif consiste à porter ce nombre à entre 140 et 150.

Grâce à notre modèle selon lequel nous offrons l'ensemble des services de la Banque par l'intermédiaire de nos succursales, qu'il s'agisse de dépôts, dépôts de détail, comptes de détail, services aux petites entreprises, services bancaires commerciaux, etc., nos succursales constituent notre centre de liaison. Nous croyons avoir une chance crédible de devenir la troisième banque en importance. Nous utilisons donc cet objectif et cette stratégie basés sur la dynamique à New York, en fonction de ce qui pourrait être disponible en termes d'emplacement, de nos propres analyses, etc.

Prenons le cas de Boston, qui constitue une caractéristique légèrement différente pour nous. Notre banque est très présente à l'extérieur du Grand Boston. Nous comptons environ 165 emplacements dans l'État du Massachusetts, mais pas beaucoup à Boston. Nous croyons donc pouvoir miser sur notre présence en dehors de Boston, ouvrir de nouvelles succursales dans le Grand Boston, et acquérir une part de marché.

Le cas de Philadelphie est un peu différent. Nous nous trouvons dans une très bonne position. En fait, nous serons l'une des principales banques de la région métropolitaine de Philadelphie, mais nous croyons tout de même qu'il y existe encore des possibilités de croissance. Selon moi, chacun de ces marchés est intéressant dans une perspective macroéconomique. Nous avons adopté des stratégies qui sont différentes pour chacun, mais toutes axées sur l'ouverture de nouvelles succursales et sur l'importance de faire valoir notre modèle de service et de commodité. Le thème est cohérent.

Je pense également que nous pourrions obtenir une traction. Nous avons ouvert l'an dernier 37 nouvelles succursales dans l'ensemble des États où nous sommes présents. Nous prévoyons en ouvrir 35 cette année. D'autres s'ajouteront en lien avec l'objectif établi pour New York. Nous déterminerons au cours des 4 prochaines années le nombre de succursales qui seront ouvertes dans le cadre de cette initiative, mais, pour chacun de ces marchés, nous avons de solides plans d'acquisition d'une part de marché interne.

Pour répondre à votre question demandant s'il serait logique, sur certains de ces marchés, d'examiner la possibilité de réaliser des acquisitions plutôt que de partir à neuf, comme je l'ai déjà mentionné auparavant, il existe un type de franchise intéressant et restreint qui accélérerait notre croissance. La Floride en serait un exemple. Nous pourrions l'examiner sérieusement, mais pourvu qu'il puisse accélérer nos plans. Si nous pouvons accélérer la croissance de trois ou quatre ans, nous étudierions assurément la possibilité sérieusement.

---

**Cheryl Pate - Morgan Stanley - Analyste**

Bien. L'un des autres secteurs où nous avons clairement constaté beaucoup de changements au cours des dernières années est celui de la réglementation : *Regulation E*, *Durbin Amendment*, etc., et vous avez fait un excellent travail en atténuant une bonne partie de l'incidence. Pourriez-vous indiquer certains des outils que vous avez utilisés pour produire des revenus dans d'autres secteurs dans le but de contrebalancer, ainsi que tout autre élément qui pourrait être envisagé, afin de poursuivre dans le même sens?

---

**Bharat Masrani — Groupe Banque TD – Chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, et président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank**

Oui, le *Regulation E* et le *Durbin Amendment*, comment pourrais-je oublier ces noms? Nous avons annoncé, lors de l'adoption du *Regulation E*, qu'il nous coûterait entre 40 millions et 50 millions de dollars avant impôts par trimestre. L'incidence du *Durbin Amendment* devait se chiffrer dans une fourchette de 50 millions à 60 millions de dollars avant impôts par trimestre. Les chiffres se sont avérés exacts dans les deux cas, ce qui représente un vent contraire d'environ 100 millions de dollars par trimestre, ou 400 millions par année.

Nous sommes satisfaits des résultats obtenus à la suite des mesures d'atténuation mises en place par la Banque. Comme vous le savez, nous avons dégagé un bénéfice de 358 millions de dollars au deuxième trimestre, du jamais vu pour notre organisation américaine.

Comment avons-nous réussi un tel exploit? Nous avons pris différentes mesures et ce n'est pas encore terminé. Dans le cas du *Durbin Amendment*, j'ai déclaré lors de son adoption qu'il nous faudrait probablement deux ans pour en neutraliser l'effet. Je n'ai pas changé d'avis, et je suis plutôt satisfait des progrès réalisés à cet égard.

Nous avons mis en œuvre certaines stratégies, la première étant la croissance, sur laquelle nous misons avant tout. Nous avons plus de clients aujourd'hui que nous n'en avons hier, et je suis tout à fait convaincu que nous en compterons encore davantage demain. En obtenant plus de clients grâce à notre modèle interne et notre stratégie nouvelle, nous pourrions contrebalancer grâce à des revenus plus importants.

Ensuite, nous avons lancé de nouveaux produits qui nous ont permis d'offrir une proposition de valeur, que nos clients jugent des plus intéressantes. Ils achètent ces produits, ce qui accroît nos revenus servant à neutraliser, en partie, les vents contraires.

Enfin, nous avons optimisé certains de nos produits qui sont déjà sur le marché. L'an dernier, nous avons lancé une nouvelle gamme de comptes de chèques. TD Bank, America's Most Convenient Bank offrait auparavant une ou deux formes de compte-chèques. Nous en offrons maintenant quatre ou cinq, selon les besoins des clients.

L'un des comptes, *Simple Checking*, impose des frais mensuels. Nos clients nous ont indiqué qu'ils n'ont pas d'objection à payer des frais, pourvu qu'ils soient logiques. Normalement, les gens pensent que tout devrait leur être offert gratuitement. Nous trouvons des moyens d'optimiser nos produits et cela nous procure un supplément de revenus.

Ces trois aspects nous permettent donc de neutraliser en partie les énormes vents contraires, parce qu'il ne s'agit pas de changements de peu d'importance. Oui?

---

**Membre anonyme de l'auditoire**

En tant que banque canadienne, vos actifs pondérés en fonction des risques ne se calculent pas tout à fait de la même façon que pour le segment américain de la Banque. Pourriez-vous expliquer les principales différences, parce qu'évidemment, le ratio de l'actif pondéré en fonction des risques par rapport au total de l'actif, dans le cas d'une banque canadienne, est beaucoup moins élevé que celui d'une banque américaine?

Compte tenu des acquisitions réalisées par l'entreprise canadienne, comme Chrysler, le ratio des actifs pondérés en fonction des risques ne semble pas avoir augmenté beaucoup par rapport au total de l'actif. J'aimerais également savoir comment vous avez tenu compte des activités américaines dans le résultat final déclaré pour le Canada.

---

**Bharat Masrani — Groupe Banque TD – Chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, et président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank**

Puisque la banque émettrice est l'entreprise canadienne, les documents réglementaires que nous déposons sont basés sur la réglementation canadienne. Je ne suis au courant d'aucun changement majeur qui aurait une incidence sur notre méthode de consolidation, mais je vais examiner la question. C'est la première fois que l'on me pose cette question concernant les différences importantes.

Nous déposons cependant nos déclarations de transactions financières aux États-Unis selon la réglementation américaine, et la composition de l'actif est différente. Par exemple, notre portefeuille de prêts hypothécaires au Canada est en grande partie assuré, ce qui attire une autre forme de capitaux, peut-être, que dans le cas des prêts hypothécaires américains, qui ne sont pas nécessairement assurés. Je crois que ce sont là des différences que l'on pourrait constater.

Nos activités aux États-Unis consistent en grande partie en des prêts commerciaux, des prêts hypothécaires et des LDCVD, ce qui peut être à l'origine d'une autre forme d'attente parce que l'assurance n'est pas la même qu'au Canada. Ce sont là les seules différences importantes qui me viennent à l'esprit, mais nous pouvons vous revenir là-dessus, concernant ces rapprochements. Cependant, je n'ai pas conscience que cela puisse causer d'énormes différences dans les chiffres que vous voyez.

---

**Cheryl Pate - Morgan Stanley - Analyste**

Y a-t-il d'autres questions de l'auditoire?

---

**Cheryl Pate - Morgan Stanley - Analyste**

J'aurais une dernière question avant de conclure. Pour revenir à la période d'investissement que vous avez connue à New York il y a 2 ans, l'un des principaux avantages du modèle de service et de commodité dont nous avons discuté était la prime de marque par rapport aux pairs, si vous voulez, que les clients étaient disposés à payer pour faire affaire avec la TD. Je crois qu'il s'agissait d'un avantage de 10 points de base, et qu'il s'était élargi, compte tenu de la dynamique de la concurrence à ce moment-là.

Pourriez-vous nous expliquer ce qu'il en est maintenant et indiquer si cet avantage est encore valable du point de vue de la marge de taux d'intérêt nette?

---

**Bharat Masrani — Groupe Banque TD – Chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, et président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank**

Beaucoup de choses se sont produites depuis cette période d'investissement. Nous avons vécu une crise financière, et tout le secteur s'est réorganisé dans une certaine mesure.

Il est difficile de produire des analyses précises de la prime obtenue, mais je n'ai aucun doute qu'elle est synonyme de croissance. Notre modèle est synonyme de croissance, sans doute plus prononcée que si nous ne l'avions pas adopté. Nos succursales sont ouvertes plus longtemps que celles de nos concurrents sur tous les marchés. Elles ont un aspect et une convivialité différents.

Notre culture consiste à ravir les clients. Je sais que des investisseurs sont présents ici, et les gens peuvent parfois s'y reconnaître. Nos activités de détail sont très importantes pour nous et les produits que nous offrons

sont très concurrentiels. Nos produits ne sont pas les moins chers sur le marché, mais nous réussissons quand même à obtenir une bonne part de marché et à assurer la croissance de notre portefeuille.

Je crois donc que le modèle est viable et durable. Il constitue une preuve que, dans notre domaine, le seul positionnement durable repose sur le service et la commodité, que le prix et le produit ne seront pas irrésistibles à long terme parce que la concurrence offrira l'équivalent. Nous sommes donc très satisfaits du modèle que nous avons mis en œuvre.

Il nous procure la croissance nécessaire, non seulement pour neutraliser les vents contraires actuels, mais également pour accroître invariablement nos bénéfices, notre franchise et le nombre de clients que nous comptons aux États-Unis.

Je sais que cela ne répond pas précisément à votre question concernant la prime que nous obtenons en termes de chiffres, mais c'est difficile à dire étant donné les importants changements qui se sont produits. Je pense qu'au fil des ans, d'excellentes études seront réalisées, mais je suis convaincu que ce modèle est approprié pour nous. En tant qu'investisseurs, vous avez, je l'espère, constaté que nous avons produit les résultats attendus.

---

**Cheryl Pate - *Morgan Stanley - Analyste***

Tout à fait. Excellent. Veuillez vous joindre à moi pour remercier M. Masrani de sa présentation.

---

**Bharat Masrani — *Groupe Banque TD – Chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, et président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank***

Merci.