



GROUPE BANQUE TD
CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR LES RÉSULTATS
DU PREMIER TRIMESTRE DE 2013
LE 28 FÉVRIER 2013

LIMITATION DE RESPONSABILITÉ

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

MISE EN GARDE À L'ÉGARD DES ÉNONCÉS PROSPECTIFS

De temps à autre, la Banque 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 représentants des médias et à d'autres personnes. Tous ces énoncés 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 américaine intitulée Private Securities Litigation Reform Act de 1995. Les énoncés prospectifs comprennent, entre autres, les énoncés figurant dans le présent document, le rapport de gestion figurant dans le rapport annuel de la Banque de 2012, à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques » et, pour chacun de nos secteurs d'exploitation, aux rubriques « Perspectives et orientation pour 2013 » ainsi que d'autres énoncés concernant les objectifs et les priorités de la Banque pour 2013 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 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. Parmi les facteurs de risque susceptibles de causer des écarts de ce genre, mentionnons les risques de crédit, de marché (y compris les marchés des actions, des marchandises, de change et de taux d'intérêt), d'illiquidité, d'exploitation (notamment sur le plan de la technologie), de réputation, d'assurance, de stratégie et de réglementation ainsi que les risques juridiques et environnementaux et les risques d'adéquation du capital et autres risques mentionnés dans le rapport de gestion de 2012. Parmi les facteurs de risque, mentionnons l'incidence des récentes modifications législatives aux États-Unis, comme il est mentionné à la rubrique « Événements importants en 2012 » de la section « Aperçu des résultats financiers » du rapport de gestion 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; les changements apportés aux cotes de crédit de la Banque; 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 les défaillances de la technologie informatique, d'Internet, des systèmes d'accès au réseau de la Banque ou d'autres systèmes ou services de communications voix-données et le contexte de contentieux globalement difficile, y compris aux États-Unis. 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 Banque. Pour obtenir de plus amples renseignements, se reporter à la section « Facteurs de risque et gestion des risques » du rapport de gestion de 2012. 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 figurant dans le présent document sont décrites dans le rapport de gestion de 2012 à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques » et, pour chacun de nos secteurs opérationnels, aux rubriques « Perspectives et orientation pour 2013 », telles qu'elles sont mises à jour dans les rapports aux actionnaires trimestriels déposés par la suite.

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 À LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE

Ed Clark

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

Colleen Johnston

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

Mark Chauvin

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

Tim Hockey

Chef de groupe, Services bancaires canadiens, Financement auto et Cartes de crédit, Groupe Banque TD

Bharat Masrani

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

Bob Dorrance

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

Mike Pedersen

Chef de groupe, Gestion de patrimoine, Assurance et Services communs de l'entreprise, Groupe Banque TD

Rudy Sankovic

Premier vice-président, Relations avec les investisseurs, Groupe Banque TD

PARTICIPANTS À LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE

Jason Bilodeau

Analyste, Valeurs mobilières TD

Michael Goldberg

Analyste, Valeurs mobilières Desjardins

John Aiken

Analyste, Barclays

John Reucassel

Analyste, BMO Marchés des capitaux

Peter Routledge

Analyste, Financière Banque Nationale

Gabriel Dechaine

Analyste, Crédit Suisse

Brad Smith

Analyste, Stonecap Securities

Robert Sedran

Analyste, CIBC

André-Philippe Hardy

Analyste, RBC Marchés des capitaux

Sumit Malhotra

Analyste, Macquarie Capital Markets

PRÉSENTATION

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

Bon après-midi et bienvenue à la présentation aux investisseurs du Groupe Banque TD pour le premier trimestre de 2013. Je m'appelle Rudy Sankovic et je suis premier vice-président, Relations avec les investisseurs au sein de la Banque. Nous amorcerons la présentation d'aujourd'hui par les observations d'Ed Clark, chef de la direction de la Banque, après quoi Colleen Johnston, chef des finances de la Banque, présentera nos résultats d'exploitation du premier trimestre. Mark Chauvin, chef de la gestion du risque, commentera ensuite la qualité du portefeuille de crédit, puis nous répondrons aux questions des personnes présentes dans la salle aujourd'hui ainsi qu'à celles des analystes et investisseurs présélectionnés qui sont au bout du fil. Sont également présents aujourd'hui pour répondre à vos questions Tim Hockey, chef de groupe, Services bancaires canadiens, Financement auto et Cartes de crédit; Mike Pedersen, chef de groupe, Gestion de patrimoine, Assurance et Services communs de l'entreprise; Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis; et Bob Dorrance, chef de groupe, Services bancaires de gros.

Veillez maintenant passer à la diapositive 2. Avant d'aller plus loin, toutefois, j'aimerais souligner à nos auditeurs que notre présentation renferme des énoncés prospectifs et que, dans la réalité, les résultats pourraient différer sensiblement des prévisions qui y sont avancées; par ailleurs, certains facteurs ou certaines hypothèses d'importance ont été appliqués à l'élaboration de ces énoncés. Tous les énoncés prospectifs contenus dans la présentation représentent l'opinion de la direction, sont présentés uniquement afin d'aider les actionnaires de la Banque et les analystes à mieux comprendre sa situation financière, ses objectifs et ses priorités ainsi que son rendement financier prévu, et pourraient ne pas convenir à d'autres fins.

Je rappelle de plus que la Banque utilise également des mesures financières non conformes aux PCGR pour obtenir les résultats « rajustés », afin d'évaluer chacun de ses secteurs et de mesurer sa performance globale. La Banque croit que les résultats rajustés permettent au lecteur de mieux comprendre comment la direction évalue la performance de la Banque.

On trouvera des renseignements additionnels sur les éléments à noter, sur les résultats déclarés par la Banque ainsi que sur les facteurs et hypothèses sur lesquels s'appuient les énoncés prospectifs dans notre rapport de gestion de 2012 qui est accessible sur le site td.com.

Je vais maintenant demander à Ed de poursuivre la présentation.

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

Merci, Rudy, et bienvenue à tous et à toutes; je vous remercie d'être présents cet après-midi. Colleen vous parlera avec plus de précision des résultats de notre premier trimestre, mais je voudrais d'abord partager avec vous quelques réflexions d'ensemble sur cette partie de l'exercice.

Ce fut un excellent trimestre pour la TD. Au total, le bénéfice rajusté est en hausse de 9 % par rapport au même trimestre de l'an dernier et le bénéfice par action a augmenté de 8 %, pour atteindre 2,00 \$. Tous nos secteurs des services de détail ont fracassé les records en matière de revenus, principalement grâce à la croissance des prêts et des dépôts autant au Canada qu'aux États-Unis, et la hausse des rentrées, en Gestion de patrimoine et en Assurance, s'est révélée impressionnante. Les résultats des Services bancaires de gros n'ont pas été aussi solides, mais ils étaient tout de même fondés sur de bons rendements sous-jacents.

Outre ces résultats positifs, nous avons le plaisir de déclarer un dividende en hausse de 0,04 \$, qui témoigne du désir du Conseil d'administration de poursuivre la politique d'augmentation semestrielle pour atteindre le point milieu de sa nouvelle fourchette cible plus élevée. Nous avons également mis fin au rabais de 1 % sur le régime de réinvestissement des dividendes. Comme nous avons franchi l'étape de la

conversion aux IFRS, nous avons déterminé que ce rabais n'était plus nécessaire pour soutenir la croissance de notre capital.

Le 31 janvier 2013, notre taux de fonds propres ordinaires de catégorie 1 selon Bâle III se situait au niveau bien satisfaisant de 8,8 %; si l'on ne tient pas compte de l'exonération accordée par le BSIF en décembre, relativement au rajustement de la valeur du crédit (RVC), le pourcentage réel avoisine plutôt les 8,5 %.

Somme toute, nous annonçons un bénéfice en hausse, une augmentation satisfaisante du dividende et une dilution moins grande du BPA puisque moins d'actions ont été émises. D'après moi, ça se résume à une bonne nouvelle. De toute évidence, l'année commence bien, car nous avons haussé le BPA rajusté de 8 %, alors même que nous prévoyions avoir de la difficulté à atteindre le seuil des 7 à 10 %.

Par contre, d'après moi, rien n'a fondamentalement changé, quant à cette perspective. Nous sommes contents de la tendance à la hausse du bénéfice dans chacun de nos secteurs, mais les conditions actuelles d'exploitation soulèvent encore des défis à court terme. Toutefois, si nous considérons l'avenir un peu plus éloigné, nous entrevoyons des signes de progrès grandissants dans l'économie américaine. Le marché du logement a tourné la page et la reprise est encourageante à bien des points de vue. Le marché du travail se rétablit; le secteur américain de l'énergie évolue de manière prometteuse et pourrait s'accroître considérablement au cours des prochaines années.

Tout cela aura une incidence importante sur les taux d'intérêt. La Banque fédérale a laissé entendre que les taux ne varieront probablement pas pour encore quelque temps. Mais, disons-le clairement, le risque d'une baisse des taux est radicalement plus faible que celui d'une hausse. Il est probable que le marché tiendra compte d'une hausse future avant même que la Banque ne l'annonce. Nous ne croyons pas qu'il faille aujourd'hui gérer la Banque en fonction d'une permanence de taux peu élevés. Nous croyons qu'ils resteront bas pendant encore un moment, mais qu'ils monteront un jour ou l'autre. Nous ne voulons pas nous hasarder à prévoir la date exacte de la hausse. Rappelons-nous toutefois que la faiblesse des taux peut nuire temporairement à nos marges bénéficiaires, mais elle engendre temporairement des gains sur valeurs mobilières. Nous en sommes venus à la conclusion que nous devons repositionner méthodiquement notre bilan en fonction d'une réduction de la durée, pour nous assurer, d'une part, de profiter de la hausse des revenus quand les taux s'accroîtront et, d'autre part, d'atténuer le risque que subit notre capital, maintenant que les gains non réalisés doivent être intégrés aux fonds propres de base en vertu de Bâle III.

C'est pourquoi, comme vous le savez, nous avons commencé à réduire systématiquement la durée, dans notre bilan, en vendant des actifs à plus long terme. De cette façon, nous immobilisons les gains non réalisés dans les fonds propres, même si cela exercera plus de pression sur les marges au cours des deux prochaines années environ; les gains sur valeurs mobilières, pendant la même période, feront contrepois. Nous réduisons la durée au Canada également, pour être en position de profiter d'une hausse des taux. Remarquons toutefois que l'incidence sur les marges devrait être moins prononcée, compte tenu de la forme de la courbe des rendements.

En gardant à l'esprit ces facteurs macroéconomiques, revoyons maintenant ensemble les résultats de chacun de nos secteurs. Au Canada, les services de détail ont commencé l'exercice en force, avec une croissance satisfaisante des prêts et des marges stables. Cependant, les ménages canadiens veulent se désendetter, ce qui ralentit la croissance du crédit à la consommation dans tout le secteur bancaire. Le crédit aux entreprises demeure solide pour contrebalancer en partie cette situation, mais la tendance positive stimulée par le crédit s'affaiblit. Somme toute, nous prévoyons un excellent exercice financier 2013 pour les services bancaires personnels et commerciaux au Canada, avec un levier d'exploitation positif et une croissance des bénéfices qui nous permettra de réaliser les objectifs globaux de la Banque.

La Gestion de patrimoine profite de la croissance soutenue de l'actif. Comme nous l'avions précédemment indiqué, nous prévoyons en 2013 une croissance du bénéfice de l'assurance pouvant atteindre 7 à 10 %, comparativement à un rythme annualisé de 600 millions de dollars avant

l'établissement de la provision. Pris collectivement, ces deux secteurs devraient, à moyen terme, produire une croissance au-dessus de la moyenne pour la Banque.

Aux États-Unis, les services de détail affichent encore une hausse impressionnante des prêts et des dépôts, ce qui témoigne de la reprise ininterrompue de l'économie du pays et de notre aptitude à saisir une part du marché. La faiblesse des taux d'intérêt exerce une pression plus importante sur les marges, mais la croissance prononcée des volumes d'origine interne, le bénéfice supplémentaire provenant de l'acquisition de Target, une fois la transaction conclue, et les gains sur valeurs mobilières que nous prévoyons après avoir modifié la durée devraient nous aider à atteindre notre objectif de 1,6 milliard de dollars au chapitre du bénéfice net rajusté pour 2013.

Les Services de gros visent toujours un rendement des capitaux propres allant de 15 à 20 % pour l'exercice complet, mais ils prévoient toujours une variation des bénéfices d'un trimestre à l'autre.

Vous conviendrez avec moi qu'il n'y a rien d'étonnant dans tout cela. Les enjeux et les tendances restent les mêmes depuis longtemps. Vous ne serez donc pas surpris de voir que ma conclusion n'a pas changé - soit que nous devons travailler fort pour demeurer dans la plage des 7 à 10 %, en ce qui concerne le BPA rajusté de la Banque pour le présent exercice.

Nous continuons aussi de croire que notre levier d'exploitation sera positif. C'est une tâche beaucoup plus ardue dans le contexte actuel, au point de vue des revenus, mais tous nos secteurs de détail ont relevé le défi au cours du premier trimestre. La croissance rajustée des dépenses de la Banque a dépassé les 3 % pendant cette période, mais cela résultait en partie de nos efforts soutenus pour mieux équilibrer nos coûts d'initiatives et de projets sur l'ensemble de l'exercice. Nous demeurons déterminés à restreindre la croissance de nos dépenses à 3 % pour l'ensemble de l'exercice financier 2013, en chiffres rajustés, c'est-à-dire sans tenir compte des acquisitions et des frais de change. Cela nous permettra de conserver un levier d'exploitation positif tout en offrant des services d'une qualité et d'une commodité exceptionnelles, et nous pourrons continuer nos investissements.

Pour conclure, nos secteurs d'activité se sont très bien comportés au cours du premier exercice de 2013. Nous sommes confrontés aux mêmes défis que l'an dernier, mais je demeure plus que jamais convaincu que notre modèle d'affaires est le plus juste, que nos outils et ressources sont les meilleurs et que, plus important encore, notre personnel est en mesure de vaincre tous les obstacles et d'accomplir notre vision, soit d'être la meilleure banque.

Je laisserai bientôt la parole à Colleen, mais je voudrais d'abord revenir à une question que je pensais avoir réglée au trimestre dernier. La lecture des reportages dans les médias m'incite à vous donner une réponse plus claire. Lors du dernier trimestre, j'ai dit que toute entente de plus grande portée devait correspondre à notre stratégie et à notre tolérance au risque et nous être offerte au bon moment. Elle doit aussi répondre à nos exigences financières et être soutenue par le marché. Nous ne croyons pas qu'une entente en vue d'acquérir la Citizens Bank de RBS réponde à ces critères.

Je vais maintenant demander à Colleen de poursuivre.

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

Merci beaucoup, Ed; bonjour à tous. Passons d'abord en revue nos résultats. Veuillez passer à la diapositive 4.

Nos résultats du premier trimestre ont été excellents : un BPA rajusté de 2,00 \$, en hausse de 8 % sur 12 mois, et un bénéfice net rajusté total de 1,9 milliard de dollars, soit 9 % de plus que l'an dernier. Dans les Services de détail, le bénéfice rajusté s'est élevé à 1,7 milliard de dollars, en hausse de 10 % par rapport à l'an dernier, ce qui représente encore un record. Le bénéfice net des Services bancaires de gros a atteint 159 millions de dollars, soit 18 % de moins qu'à la même période de l'an dernier. Dans le secteur du Siège social, le bénéfice s'établit à 51 millions de dollars. Somme toute, un départ sur les chapeaux de roue pour 2013. Veuillez passer à la diapositive 5.

Cette diapositive présente nos bénéfices déclarés et rajustés du trimestre; la différence est attribuable à quatre éléments. Nous n'avons pas rajouté d'élément à noter pour le présent trimestre, mais je vous signale une augmentation de 70 millions de dollars au titre de la provision pour litiges. Le secteur juridique présente encore de nombreux défis aux États-Unis. Cependant, en ce qui a trait à Rothstein, notre affaire la plus importante depuis un an, nous croyons être plus près d'un règlement que jamais auparavant. Par ailleurs, nous ne traiterons plus comme éléments à noter les modifications à la provision générale apportées dans le cadre normal des opérations. Elles relèveront dorénavant du secteur du Siège social.

Veillez passer à la diapositive 6. Au Canada, les Services bancaires personnels et commerciaux ont produit un résultat trimestriel record, affichant un bénéfice net rajusté de 944 millions de dollars, soit une hausse de 11 % sur 12 mois. Ces résultats tiennent compte d'un mois de plus que lors de l'exercice dernier, en ce qui a trait à MBNA. En excluant MBNA, la croissance des revenus s'établit à 3 % et celle des dépenses, à 1 %. Dans le domaine des prêts et des dépôts, la croissance a été bonne au cours du trimestre, notamment au chapitre du crédit, avec une hausse de 6 % par rapport à l'an dernier. Dans celui des prêts immobiliers garantis, les volumes ont augmenté de 5 %, en raison du ralentissement du secteur de l'habitation et du désendettement persistant des consommateurs. La croissance s'est maintenue dans le secteur du crédit aux entreprises; elle s'est élevée à 13 %, tandis que les dépôts de particuliers et la croissance de ceux des entreprises se sont accrus respectivement de 7 et de 8 %.

Dans le domaine du crédit, le rendement est demeuré solide; la PPC et les services bancaires personnels, compte non tenu de MBNA, ont connu une diminution de 14 millions de dollars en raison d'un crédit de meilleure qualité, de stratégies de recouvrement améliorées et de faillites moins nombreuses que jamais. Les PPC, dans le domaine des services commerciaux, ont également baissé sur 12 mois. À notre avis, la PPC des services personnels continuera de nous entraîner, mais, dans le secteur des entreprises, les répercussions sont plus difficiles à cerner en raison de la nature des pertes.

Si l'on ne tient pas compte des effets de MBNA, les dépenses ont augmenté de 1 % par rapport à la même période du dernier exercice. Les coûts ont bondi en raison de l'accroissement des volumes, des hausses de traitement au mérite et des initiatives visant la croissance, mais tout cela a été en général contrebalancé par les résultats des initiatives de hausse de la productivité. Nous avons d'ailleurs dans ce domaine établi un record au premier trimestre, car le ratio d'efficience par segment a atteint 43,8 %.

La marge d'intérêt nette a reculé de 4 points de base ce trimestre-ci, uniquement en raison de la reprise du rajustement au titre des pertes sur créances du portefeuille MBNA au quatrième trimestre; cela s'est alors traduit par l'ajout de 5 points de base, une hausse qui ne se produira pas ce trimestre-ci.

Tout au long de 2013, le secteur bancaire canadien devra composer avec des taux d'intérêt peu élevés et un ralentissement de la demande de prêts de détail. Notre objectif consistera toujours à générer un levier d'exploitation positif, grâce à des hausses de productivité et à la maîtrise des dépenses.

Veillez passer à la diapositive 7. Notre secteur de la gestion de patrimoine et celui de l'assurance ont connu un très bon trimestre et ont tous deux atteint des chiffres record. Le bénéfice de Gestion de patrimoine s'est accru de 15 % sur 12 mois, principalement grâce à la croissance constante de l'actif des clients. Au premier trimestre, les ventes à long terme de parts de fonds communs de placement se sont révélées très bonnes, ayant augmenté de 34 % par rapport à la même période de l'an dernier; le fait saillant consiste en ventes deux fois plus importantes dans nos succursales de TD Canada Trust.

L'assurance a rapporté un bénéfice en hausse de 10 % sur 12 mois. Les revenus ont augmenté, car les sinistres dus aux conditions climatiques ont diminué et les primes se sont accrues. Le levier d'exploitation, en gestion de patrimoine et en assurance, se situe à 300 points de base pour le présent trimestre, en raison de la croissance importante des revenus et d'une focalisation continue sur la gestion des dépenses.

L'apport de TD Ameritrade se situe à 47 millions de dollars, soit 8 millions de moins que l'an dernier. Le bénéfice déclaré a diminué de 3 % par rapport à la même période du dernier exercice.

Passons maintenant à la diapositive 8. Les services bancaires personnels et commerciaux, aux États-Unis, ont produit un bénéfice net rajusté très intéressant, à 387 millions de dollars US pour le trimestre, soit 12 % de plus que l'an dernier. La hausse est principalement due à l'accroissement des volumes et des honoraires, aux gains sur la vente de valeurs mobilières et à la baisse du taux d'imposition effectif, le tout partiellement contrebalancé par une réduction des marges d'intérêt nettes. Les prêts moyens ont augmenté de 16 % sur 12 mois et la hausse a été respectivement de 23 % dans les prêts personnels et de 10 % dans les prêts aux entreprises; les dépôts moyens, compte non tenu des gouvernements et des CDA de TD Ameritrade, ont augmenté de 9 %.

J'aimerais vous parler quelques instants de la marge d'intérêt nette aux États-Unis. À mon avis, Ed vous a bien expliqué tout cela, mais je voudrais rajouter d'autres commentaires. Au cours du trimestre, la marge d'intérêt nette s'est située à 328 points de base. C'est considérablement moins que la fourchette que nous visions. Au dernier trimestre, nous avons dit que la marge avait diminué en raison des pressions à la baisse provenant des dépôts. Nous avons également mentionné des variations en matière comptable et les modifications apportées à la répartition du bilan, car tout cela a un effet sur la marge d'intérêt nette. Si vous le permettez, je reviendrai sur ces facteurs, sur ce qui a changé au cours du trimestre et sur notre manière de gérer l'état des résultats et le bilan, notamment au point de vue des fonds propres.

Les taux d'intérêt sont si bas que la marge des dépôts exerce une pression continue; je ne vous apprend rien dans ce domaine. Par ailleurs, compte tenu du comportement des taux d'intérêt, nous avons consciemment décidé, ce trimestre-ci, de réduire encore la durée de notre portefeuille d'actifs dans le cadre de notre objectif de neutralité, en partie en vendant des valeurs mobilières.

Cela a pour effet de réduire la durée de nos dépôts de base et nous évite d'immobiliser pour longtemps des sommes à faible taux. Cette stratégie contribue de façon modérée à la réduction de la marge d'intérêt nette, en raison du rendement plus faible sur les actifs, mais nous positionne mieux en cas de remontée des taux d'intérêt.

La vente de valeurs mobilières est en grande partie attribuable à une plus saine gestion du bilan et des fonds propres. La faiblesse des taux d'intérêt a eu une influence négative sur les marges, mais a engendré d'énormes gains non réalisés dans notre portefeuille de valeurs mobilières disponibles à la vente, ce qui se reflète dans les autres éléments du résultat étendu et par conséquent dans les fonds propres, en vertu de l'accord de Bâle III. C'est un enjeu important pour nous, vu l'ampleur de notre portefeuille de placements.

La vente de valeurs mobilières transforme certains autres éléments du résultat étendu en fonds propres permanents et cela nous aide à gérer la volatilité de notre capital. Les profits sur vente de valeurs mobilières se sont élevés à 82 millions de dollars ce trimestre-ci et nous prévoyons réaliser un bénéfice allant de 60 à 80 millions de dollars dans chacun des trimestres restants.

Les modifications comptables nécessaires à la suite de l'acquisition d'un portefeuille varient beaucoup; elles sont très difficiles à prévoir. Ce poste représente environ la moitié du déclin de la marge d'intérêt nette, comparativement à ce qu'on a constaté au quatrième trimestre. Compte tenu de la diminution des soldes associés aux portefeuilles acquis, nous agissons maintenant comme si ces montants sont neutres ou négatifs.

Considérons maintenant la répartition : si le taux de croissance des prêts est supérieur à celui des dépôts, notre marge d'intérêt nette s'accroît. Nous pensons que la répartition aura un effet positif, mais il restera faible. Abstraction faite des effets de l'acquisition du portefeuille Target, nous prévoyons que

notre marge d'intérêt nette continuera de baisser en 2013, mais à un rythme beaucoup plus lent qu'au présent trimestre.

La PPC rajustée totale a augmenté de 14 % comparativement à l'an dernier, principalement à cause du fort accroissement des volumes et malgré un recul de celle des prêts acquis ayant subi une perte de valeur. La qualité sous-jacente du crédit, dans notre portefeuille de prêt, ne cesse de s'améliorer.

Les dépenses en chiffres rajustés ont augmenté de 4 %, principalement parce que nous avons continué à investir dans nos succursales et en avons ouvert onze nouvelles au cours du premier trimestre; en compensation, la productivité des succursales a augmenté.

Passons maintenant à la diapositive 9. Les Services bancaires de gros, dans tous nos secteurs de base, ont livré des résultats intéressants au premier trimestre. Le bénéfice net de 159 millions de dollars s'est cependant révélé inférieur de 18 % aux résultats de la même période l'an dernier, en raison de la baisse des revenus de négociation, mais cela a été en partie compensé par un recul des charges autres que d'intérêts et la récupération de la PPC.

Ce trimestre-ci, nous sommes satisfaits de l'activité de nos clients dans tous nos secteurs. Par contre, les revenus tirés de la négociation ont diminué, en raison des modifications apportées l'an dernier aux provisions pour évaluation. Nous continuons de prévoir des revenus de négociation trimestriels avoisinant les 300 millions de dollars.

Ce trimestre-ci, nous avons constaté au chapitre de la PPC une récupération nette de 5 millions de dollars provenant de provisions antérieurement comptabilisées. Les charges de rémunération variable, ayant diminué comme les revenus, ont entraîné à la baisse les charges autres que d'intérêts; elles étaient de 3 % inférieures à celles du même trimestre l'an dernier. Le rendement annualisé des fonds propres ordinaires s'est établi à 15 %, ce qui cadre bien avec notre objectif à moyen terme, soit 15 à 20 %.

Veuillez projeter la diapositive 10. Le secteur du Siège social affiche un bénéfice rajusté de 51 millions de dollars pour ce trimestre. Ce résultat est supérieur à celui de l'an dernier, grâce à des gains réalisés sur les opérations liées à la trésorerie et opérations de couverture, ce qui comprend un meilleur bénéfice sur le capital excédentaire et la révocation de la provision pour pertes sur créances subies, mais non encore décelées, le tout contrebalancé par une hausse des dépenses nettes du secteur.

Veuillez projeter la diapositive 11. Nous nous préoccupons sans cesse des charges. Nous voulons en ralentir la croissance à l'échelle de la Banque entière, en réalisant des initiatives destinées à favoriser l'efficacité sur une base permanente. En ce qui concerne l'ensemble de la TD, les charges rajustées du premier trimestre ont dépassé de 4 % celles de la même période l'an dernier, à cause de la croissance de nos activités et du moment où elles ont été engagées. Les charges non rajustées ont décliné de 6 % sur 12 mois, comme prévu. Tous nos secteurs de détail ont affiché un levier d'exploitation positif.

Nous prévoyons que nos charges de projets et d'initiatives seront mieux réparties au cours de l'exercice 2013, car nous en faisons une priorité. Nous pensons que les dépenses croîtront plus rapidement en première moitié d'année et plus lentement au second semestre. Je vous rappelle cependant que nous visons, pour 2013, une croissance des charges (sauf acquisitions et frais de change) qui ne dépassera pas les 3 % constatés en 2012.

Veuillez projeter la diapositive 12. Depuis le premier trimestre de 2013, les fonds propres sont établis conformément au cadre réglementaire de Bâle III. Notre taux de fonds propres ordinaires de catégorie 1 se situe à 8,8 % pour cette période. Il serait de 8,5 % si nous n'avions pas tenu compte de l'exonération accordée par le BSIF en décembre, relativement au rajustement de la valeur du crédit (RVC). Nous croyons qu'il diminuera au prochain trimestre, si nous concluons alors les ententes avec Target et Epoch. Dans l'ensemble, notre position est avantageuse en ce qui concerne l'évolution du cadre réglementaire, notamment en matière de fonds propres.

Là-dessus, j'invite Mark à prendre la parole.

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

Merci, Colleen, et bon après-midi à tous. Veuillez passer à la diapositive 13.

C'est avec plaisir que je vous annonce d'excellents résultats pour le trimestre, dans le domaine du crédit. Jetons d'abord un coup d'œil à l'ensemble de la TD : les formations de prêts douteux bruts ont diminué de 177 millions de dollars et elles sont revenues à l'échelle normale, après le choc ponctuel du dernier trimestre. La PPC de la Banque tout entière a atteint 360 millions de dollars, ce qui représente une amélioration de 129 millions de dollars par rapport au dernier trimestre; il faut remonter à 2007 pour voir un aussi bon résultat.

En ce qui concerne le Canada, notre profil de crédit est solide et, à court terme, nous prévoyons que la tendance se maintiendra. Dans les services de détail, les défaillances ont diminué de 2 % au cours du trimestre. Le taux de PPC pour les cartes de crédit a baissé à 3,7 %, soit une amélioration de 160 points de base par rapport à l'an dernier, quand nous avons acquis MBNA Canada. Le rendement du portefeuille de LDCVD est lui aussi revenu au niveau antérieur, après le reclassement de certains comptes au trimestre dernier.

En ce qui concerne les États-Unis, nous sommes sûrs que la qualité du crédit continuera de s'améliorer en 2013. Dans le segment commercial, les résolutions ont été plus nombreuses que les nouvelles formations pour le cinquième trimestre de suite. Les prêts douteux et classés ont continué de décliner. Par ailleurs, de plus en plus de prêts problématiques sont soit remboursés, soit financés auprès d'un autre prêteur. Nous sommes toujours satisfaits de la qualité des nouveaux crédits consentis, dans le secteur immobilier. Enfin, nous sommes sûrs que la réserve créée pour la mégatempête Sandy, au quatrième trimestre, couvrira les sinistres qui ont suivi. Nous prévoyons que tout cela sera réglé d'ici la fin du troisième trimestre.

Je laisse maintenant la parole à Rudy.

QUESTIONS ET RÉPONSES

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

Merci, Mark.

Nous sommes prêts maintenant à répondre à vos questions. Afin de donner à chacun la chance de participer, je vous prierais de vous limiter individuellement à une question avant d'aller vous remettre dans la file d'attente si vous souhaitez en poser d'autres. À ceux et celles qui participent en personne dans la salle, je demanderais de vous identifier d'abord, vous et votre cabinet, avant de poser votre question. Avant de clore notre conférence d'aujourd'hui, j'inviterai Ed à conclure notre entretien.

Sur ce, passons d'abord aux questions de la salle. Jason?

Jason Bilodeau, analyste, Valeurs mobilières TD

Jason Bilodeau, Valeurs mobilières TD. Ed, le plan au sujet des fonds propres est en marche. Vous avez mis fin au régime de réinvestissement des dividendes. Vous avez augmenté le dividende. Est-ce que nous pouvons prévoir des rachats d'actions? Comment cela s'intègre-t-il dans votre stratégie globale concernant les fonds propres?

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

À mon avis, au lieu de faire des rachats d'actions une priorité, nous devrions nous concentrer sur notre plan global concernant les fonds propres. Nous trouvons difficile de l'établir définitivement, car il y a encore des aspects incertains. Chacun semble savoir en quoi consistera la facture supplémentaire pour les banques nationales d'importance systémique, mais en fait nous n'en avons encore aucune confirmation. Nous ne savons pas quelle sera l'ampleur de la protection contre la volatilité des fonds propres qu'exigera le BSIF. En plus, comme vous avez pu le voir au sujet du RVC, un léger changement à une règle peut faire une énorme différence sur le montant total.

Nous espérons que toutes ces questions seront réglées d'ici la fin de l'été. Il se peut qu'il en reste quelques-unes, mais nous serons alors rendus au point où on pourra prévoir la nature même de la réglementation concernant les fonds propres; nous serons à ce moment en mesure d'expliquer plus clairement les principes de notre stratégie globale à ce sujet. Quant aux rachats d'actions, si c'est ce qui vous intéresse, c'est toujours possible.

Jason Bilodeau, analyste, Valeurs mobilières TD

J'essaie seulement de m'imaginer comment vous...

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

Conceptuellement parlant, compte tenu de notre capacité de générer du capital, nous allons devoir nous pencher là-dessus, parmi toutes les autres possibilités.

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

Merci, Jason. Michael?

Michael Goldberg, analyste, Valeurs mobilières Desjardins

Michael Goldberg, Valeurs mobilières Desjardins. Ed, voici une question pour vous. D'après vous, une banque qui offre des services de détail, aux États-Unis, a-t-elle de meilleures chances de survie à long terme, par rapport à une autre qui offre des services de gros aux marchés financiers? Vous pensez de toute évidence que oui.

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

Si l'on se place dans une perspective plus large et surtout quand on pense à des activités à l'étranger, j'estime que l'on doit toujours faire ce qu'on se sait capable de réaliser avec compétence. D'ailleurs, considérez votre propre pays : il y a des entreprises qui font quelque chose très bien, mais il y en a aussi qui aiment les défis, et cela dans tous les domaines.

Notre position est la suivante : affronter les grandes banques - les Goldman Sachs, les J.P. Morgan, les Citibank du monde entier - dans une stratégie axée sur les marchés financiers américains, cela n'est pas, pour nous, synonyme d'une très grande probabilité de succès.

Nous croyons avoir adopté une stratégie très efficace, qui consiste à nous lancer dans le marché en exploitant les points forts fondamentaux d'une banque de détail conçue pour les entreprises. En fait, nous sommes comme la plupart des entreprises qui figurent parmi les 500 de la revue Fortune. Notre marque est reconnue auprès d'elles, car leurs employés et souvent leurs dirigeants font déjà affaire avec nous et

nous pouvons tabler sur cette relation pour sécuriser la relation avec l'entreprise et avec ses projets futurs.

Nous ne croyons pas que d'affronter le marché en voulant devenir une autre Goldman Sachs soit une stratégie gagnante pour nous. Par conséquent, oui, nous avons établi une stratégie conçue pour les marchés financiers américains, mais elle repose en grande partie sur les avantages que nous y possédons déjà.

Michael Goldberg, analyste, Valeurs mobilières Desjardins

Je serai plus précis : en ce qui concerne la survie des deux types de banques, laquelle des deux aurait, d'après vous, plus de défis à relever pour réussir?

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

D'après moi, nous voudrions que nos avantages concurrentiels fonctionnent à l'avantage des deux banques - ce serait notre façon de voir les choses. L'avantage d'une banque de détail, c'est qu'elle peut s'ériger des protections qui lui permettront de survivre, même si elle était mal dirigée pour un certain temps, à cause de la renommée de sa marque, notamment. Ce sont donc des entreprises qui peuvent durer longtemps.

J'aime construire une banque qui possède des fondations très solides, qui est capable de résister aux assauts qui viennent de toute part, même si elle n'est pas parfaite. Nous vous avons déjà dit que la meilleure stratégie, pour Valeurs mobilières TD aux États-Unis, consiste à profiter de ses atouts et à bâtir une banque de proximité plutôt qu'essayer de survivre en affrontant les autres sur la base de l'argent disponible et de la tolérance au risque.

Nous voulons que Valeurs mobilières se taille une place pour elle-même, comme toutes les banques canadiennes l'ont fait au Canada. C'est la fenêtre qui s'ouvre pour nous. Il ne faut toutefois pas compter sur des fusions et acquisitions de grande ampleur - des opérations qui sont accessibles aux banques installées sur les grandes places financières. Mais, en ce qui a trait aux sociétés par actions américaines, même aux plus nouvelles d'entre elles, vous pourrez compter sur notre présence.

Michael Goldberg, analyste, Valeurs mobilières Desjardins

Merci.

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

Merci, Michael. John?

John Aiken, analyste, Barclays

Tim, Colleen a parlé du ratio d'efficacité pour l'ensemble de la Banque. Mais, dans un environnement comme celui d'aujourd'hui, où les prêts de détail sont en déclin, dans quelle mesure aurez-vous de la difficulté à atteindre vos objectifs personnels de réduction des coûts - en fait, de limitation de la croissance des dépenses et de ratio d'efficacité - en 2013? Soyons francs : vous avez déclaré un ratio d'efficacité absolument exceptionnel ce trimestre-ci. Pensez-vous qu'il se produira un recul dans le reste de l'exercice?

Tim Hockey, chef de groupe, Services bancaires canadiens, Financement auto et Cartes de crédit

Non.

John Aiken, analyste, Barclays

Pourriez-vous vous expliquer?

Tim Hockey, chef de groupe, Services bancaires canadiens, Financement auto et Cartes de crédit

Je sais, une réponse aussi brève ne vous suffit pas. En fait, je parle en partie au nom de ma propre équipe de direction quand je vous donne cette réponse. Nous sommes relativement confiants, comme le disait Colleen, de la solidité de notre programme d'amélioration de la productivité, non seulement en 2013, mais aussi en 2014. Et nous commencerons bientôt à parler de 2015 et de 2016.

Ma façon de voir cette question repose sur les remarques d'Ed au sujet de notre positionnement en vue d'une remontée des taux d'intérêt, le tout sur la base de notre bilan. Car tout cela est une question de bilan. Je dois établir l'état des profits et pertes en fonction d'une situation de faibles taux d'intérêt qui perdure. C'est notre façon de voir les choses et de cela découle le fait que les revenus augmentent moins rapidement qu'auparavant.

C'est pourquoi nous discutons de cette question depuis plus de deux ans. Je suis sûr que nous continuerons de maîtriser la croissance de nos dépenses et les conserverons sous le taux de croissance des revenus, de sorte à bénéficier d'un levier d'exploitation positif.

John Aiken, analyste, Barclays

Et la structure dont Colleen a parlé, soit d'équilibrer les dépenses de projets : est-ce un facteur qui intervient dans votre mode d'exploitation?

Tim Hockey, chef de groupe, Services bancaires canadiens, Financement auto et Cartes de crédit

Tout à fait.

John Aiken, analyste, Barclays

Merci.

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

Merci, John. L'autre John, maintenant?

John Reucassel, analyste, BMO Marchés des capitaux

John Reucassel, de BMO Marchés des capitaux. Une question pour Colleen, ou plutôt une explication. En ce qui concerne les gains sur valeurs mobilières aux États-Unis, sont-ils imposés à un taux inférieur à celui indiqué relativement aux services bancaires personnels et commerciaux dans ce pays? Et quels sont les gains non réalisés dans ce domaine en date d'aujourd'hui?

Enfin, vous avez mentionné la réduction des marges d'intérêt nettes ce trimestre-ci. En fait, la réduction a été de 20 points de base. J'aurais aimé que ce soit davantage. Est-ce que vous pourriez vous montrer plus précise au sujet des marges d'intérêt nettes?

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

Commençons avec votre question au sujet des gains non réalisés : nous avons déclaré une somme de 1,3 milliard de dollars au titre des autres éléments du résultat étendu; environ 60 % de ce montant est associé à nos activités aux États-Unis. N'oublions pas qu'il s'agit d'un montant après impôts et que les gains sur valeurs mobilières sont imposés aux taux ordinaires.

Quant au reste de votre question... pourriez-vous la répéter?

John Reucassel, analyste, BMO Marchés des capitaux

C'était au sujet des pressions sur les marges d'intérêt nettes. Vous avez indiqué qu'elles diminueraient au cours du trimestre.

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

Oui.

John Reucassel, analyste, BMO Marchés des capitaux

Je sais que vous hésitez, mais...

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

Oui.

John Reucassel, analyste, BMO Marchés des capitaux

Est-ce que 20 points de base est vraisemblable...?

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

Colleen, s'il vous plaît - dites-*moi* que ce ne sera pas encore 20 points de base!

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

Ça, je peux vous le dire avec certitude, Ed.

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

Super! Alors, voilà : vous avez votre réponse.

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

Nous aimons être capables de faire de bonnes prédictions. Par ailleurs, quand nous traitons de nos marges au Canada, nous sommes habituellement beaucoup plus précis. En fait, c'est plus difficile aux États-Unis, en partie à cause de la comptabilisation, qui est une question beaucoup plus controversée là-bas. Comme je l'ai dit précédemment, nous prévoyons des résultats plutôt neutres et même en déclin de ce côté-là. Je le répète, toutefois : il est parfois difficile de prévoir où ces résultats paraîtront dans l'ensemble de l'état des profits et pertes.

Il y a une pression à la baisse; de cela, on ne peut douter. Mais ne vous attendez pas à ce que je vous cite un nombre quelconque, Tom, car en toute probabilité, je me tromperais. Par contre, vous pouvez prévoir une baisse beaucoup moins importante que celle de ce trimestre-ci. Ce sera ainsi surtout si la comptabilisation des prêts acquis est relativement stable.

Mais vous verrez aussi que les marges continueront à baisser, sous l'effet du raccourcissement des durées et de la réduction des dépôts. Bien sûr, si les gains sur valeurs mobilières augmentent, cela exercera une certaine pression sur les marges. Mais reconnaissons qu'une bonne répartition est un facteur positif. En fait, si la croissance des prêts continue d'être supérieure à celle des dépôts, vous verrez que, compte tenu de la manière dont nos marges d'intérêt nettes sont calculées aux États-Unis, elles pourraient fort bien augmenter.

Ajoutons à cela notre entente concernant Target, qui devrait être conclue au milieu du prochain exercice; je vous en donnerai des nouvelles à ce moment-là. Elle devrait exercer de profonds effets sur les revenus d'intérêt nets et une incidence moins importante sur les autres produits, puis sur la PPC, parce que, lors de la comptabilisation, ces montants seront intégrés à 100 % dans le portefeuille Target. Par la suite, quand nous ferons les rajustements en fonction de notre part proportionnelle, nous utiliserons uniquement les charges.

Tout cela exercera donc des effets assez importants sur chacun de ces postes, de même que sur la marge d'intérêt nette. Cette question de l'effet sur une partie du trimestre fera l'objet d'une discussion au prochain trimestre. Et elle continuera d'exercer des effets au cours du troisième trimestre.

John Reucassel, analyste, BMO Marchés des capitaux

Les gains sur valeurs mobilières seront-ils assez élevés pour contrebalancer la compression des marges sur la croissance globale des revenus, comme pendant le présent trimestre?

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

Oui. C'est ce que je pense. La croissance de nos volumes est satisfaisante, mais elle est partiellement et même presque entièrement contrebalancée à cause des marges d'intérêt nettes. Les gains sur valeurs mobilières vont cependant compenser. Nous prévoyons des gains allant de 60 à 80 millions de dollars par trimestre au cours des deux prochaines années environ.

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

Nous vous disons que nous pouvons atteindre ce montant. Compte tenu de l'importance de nos gains sur valeurs mobilières actuels, c'est tout à fait possible pour encore au moins deux ans.

Et nous vous disons aussi que nous atteindrons notre objectif de 1,6 milliard de dollars.

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

Très bien. Merci, John.

Téléphoniste, pourrions-nous maintenant recevoir une question d'un participant au bout du fil?

Téléphoniste

La prochaine question est posée par M. Peter Routledge, Financière Banque Nationale. La parole est à vous, M. Routledge.

Peter Routledge, analyste, Financière Banque Nationale

Bonjour! Je vous remercie à l'avance.

Poursuivons donc sur la question des services bancaires de gros. Nous avons constaté, en observant certaines de vos rivales, qu'elles tiraient l'accroissement de leurs revenus d'intérêt nets d'une stratégie plus ambitieuse en matière de services de gros. Alors, avez-vous pensé devenir un prêteur plus important pour les grandes entreprises, comme manière de profiter de votre bonne position en dépôts aux États-Unis?

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

Je pense que oui. Bob, à vous...

Bob Dorrance, chef de groupe, Services bancaires de gros, Groupe Banque TD

Je croyais que vous aviez répondu à la question auparavant; vous pourriez donc continuer. Mais, oui, c'est aussi mon avis. Comme Ed le suggère, nous travaillons de concert avec nos partenaires du secteur bancaire américain pour développer nos activités auprès des grandes entreprises en même temps qu'eux. Ils pourraient profiter de la croissance des prêts, tandis que nous pourrions exploiter les possibilités de vente croisée.

Nous avons commencé à appliquer cette stratégie, mais c'est une affaire de succès ponctuels, car ce domaine occupe relativement peu de place dans le bilan des banques que nous avons achetées aux États-Unis. C'est en cela que consiste notre stratégie au sud de la frontière, outre les activités que Valeurs mobilières TD réalise par elle-même, dans des secteurs comme l'énergie, les mines, les médias et les télécommunications.

Nous allons donc développer nos activités auprès des grandes entreprises, mais toujours en tenant compte de la tolérance au risque de TD Bank, America's Most Convenient Bank.

Peter Routledge, analyste, Financière Banque Nationale

Nous n'avons encore jamais entendu parler d'un changement dans votre tolérance au risque en faveur des grandes entreprises. La vraie question est donc la suivante : le moment n'est-il pas venu d'accroître la clientèle des grandes entreprises afin de mieux répartir la base de dépôts, parce nous sommes en début de cycle et que, si nous prêtons plus maintenant pour élargir la base comme nous devons le faire, nous pourrions toujours délaissier ce marché avant le retour à la tendance descendante? C'est plus facile à dire qu'à faire, je le sais.

Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, Groupe Banque TD

Bonjour, Peter. Bharat à l'appareil. Nous possédons une stratégie qui vise la croissance auprès des plus petites parmi les grandes entreprises, un créneau qu'affectionne TD Bank, America's Most Convenient

Bank. Mais ces activités ne correspondent généralement pas à notre profil. Nous avons acquis certaines compétences par nos acquisitions et nous en avons ajouté d'autres, venant directement de la TD, pour nous assurer d'y aller avec prudence.

Vous savez comme c'est facile à dire - vous accordez du crédit au moment où vous pensez que le marché est propice et vous vous dites : « Pourquoi ne pas en accorder plus encore? ». Je connais ce marché depuis de nombreuses années et je sais qu'il peut être impitoyable si on se trompe; il faut donc s'y lancer avec prudence.

Nous accroissons notre clientèle là où c'est raisonnable, compte tenu de notre tolérance au risque. Bob l'a clairement dit : il faut absolument rechercher des relations d'affaires importantes pour la Banque, qui nous donnent l'occasion de réaliser des ventes croisées de produits de Valeurs mobilières TD autant que de produits bancaires.

Jusqu'ici, cela va très bien pour nous; nous sommes satisfaits de notre croissance. Si le marché nous offre d'autres occasions, nous allons certainement les examiner de plus près et nous assurer de ne saisir que celles qui correspondent à notre tolérance au risque et qui cadrent dans notre stratégie.

Peter Routledge, analyste, Financière Banque Nationale

Ça me convient. Merci.

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

Très bien. Merci, Peter. Prochaine question?

Téléphoniste

La question suivante est posée par M. Gabriel Dechaine, Crédit Suisse. La parole est à vous, M. Dechaine.

Gabriel Dechaine, analyste, Crédit Suisse

Bonjour! Ma question porte sur vos remarques concernant la gestion du risque de taux d'intérêt aux États-Unis, qui passe dans une certaine mesure par la vente de valeurs mobilières disponibles à la vente. Je connais les motifs de cette stratégie et je vois qu'elle est saine. Mais il me semble déceler une incohérence du côté des prêts hypothécaires. Ils représentent maintenant 20 % de votre portefeuille de crédit aux États-Unis et, à mon avis, vous ouvrez la porte à un certain risque de désintermédiation si les taux d'intérêt commencent à monter. Pourriez-vous me dire comment vous gérez ce risque? Voilà ma première question.

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

Désirez-vous que je réponde à cette question?

Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, Groupe Banque TD

Allez-y.

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

Tout à fait. Si, par exemple, vous détenez des actifs à longue échéance et que vous avez décidé de raccourcir la durée, cela rend l'opération encore plus difficile. C'est un problème que nous acceptons.

Nous avons maintenant déterminé qu'en général nous avons deux raisons de conserver ces actifs dans notre bilan, mais nous voulons aussi tenter l'expérience en essayant d'en vendre quelques-uns. Voyons ces deux raisons; la première est que nous voulons nous mettre à l'épreuve dans le marché et vérifier si on aime notre produit. Il est facile de se persuader que l'on offre un bon produit, mais les gens qui sont obsédés par le risque se sentent bien plus à l'aise s'ils peuvent affirmer que le marché l'aime également.

Mais cela veut dire que vous devez construire votre affaire pour avoir un choix, notamment quand il s'agit de gérer des produits ayant une convexité négative; quand vous arrivez au point où vous ne pouvez plus être à l'aise avec un risque de cette ampleur, vous pouvez exercer un choix, car vous avez bâti le système. C'est pourquoi nous avons bâti un système qui nous permet de vendre des prêts hypothécaires là-bas, à l'occasion.

Si l'échéance de l'actif que vous produisez vous-même est éloignée, vous subissez plus de pression et vous vous sentez obligé de vendre. Si vous possédez un portefeuille de valeurs mobilières, vous pourriez réagir à cette pression en les vendant. On peut dire que cette façon de faire entraîne des conséquences, à savoir que vos gains sur valeurs mobilières vont augmenter. Cela peut se produire au bon moment, quand vos marges sont soumises à des pressions provenant de cela même qui vous a rapporté de tels gains.

Gabriel Dechaine, analyste, Crédit Suisse

C'est une réponse que j'apprécie. Et maintenant, Ed, puisque j'ai votre attention, parlons du dividende. Une augmentation de 5 %, c'est bien raisonnable. Mais peut-être que mes attentes étaient excessives? Comme votre ratio dividendes-bénéfice est comparativement plus faible que celui des autres banques et que vous avez rehaussé votre objectif dans ce domaine lors du dernier trimestre, je me serais attendu à ce que l'augmentation s'approche des 10 % environ. Qu'est-ce qui explique votre retenue?

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

Il n'y a pas de raison en particulier. Je pense que les entreprises ont leur propre personnalité, au sens psychologique; pour nous, cela signifie ne rien faire sans d'abord y réfléchir. Nous agissons selon notre paradigme et nous y restons fidèles.

Jetez un coup d'œil à 2013 et considérez comment notre dividende moyen se compare à celui de 2012; vous aboutirez à un résultat très impressionnant.

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

J'aimerais ajouter quelques observations à ce sujet. Uniquement avec cette augmentation, nous aurons atteint une hausse de 11 % de 2012 à 2013, sur 12 mois. Comme Ed l'a déjà dit, nous comptons hausser le dividende, idéalement à intervalle semestriel, dans l'itinéraire qui nous mènera au milieu de la plage des 40 à 50 %.

Notre objectif est donc d'accroître le dividende à un rythme qui est supérieur à celui de la croissance du BPA. C'est du moins notre perspective dans ce domaine.

Gabriel Dechaine, analyste, Crédit Suisse

Très bien. Merci de ce commentaire, Colleen.

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

Merci, Gabriel. Nous sommes prêts pour la prochaine question.

Téléphoniste

La prochaine question vient de M. Brad Smith, de Stonecap Securities. La parole est à vous, M. Smith.

Brad Smith, analyste, Stonecap Securities

Merci beaucoup.

Je voudrais que nous parlions des charges. J'ai examiné les charges autres que d'intérêts du trimestre et j'ai l'impression que l'essentiel des réductions obtenues à l'échelle des segments vient de dépenses comme les honoraires professionnels, les coûts de marketing et de communication et autres choses du genre. Je voudrais savoir si nous pouvons compter sur la durabilité de ces épargnes, alors même que les frais de base, comme les salaires, les traitements, etc., ne cessent de croître.

J'espérais aussi que vous pourriez nous en dire plus au sujet du renouvellement de la provision pour litiges et nous indiquer quelles sont vos prévisions à cet égard.

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

Bonjour, Brad; je commencerai par les charges. Plusieurs personnes m'ont dit aujourd'hui que le montant des charges pour le premier trimestre les avait satisfaites, parce que la baisse par rapport au trimestre précédent est considérable et que notre programme en matière de productivité commence à exercer ses effets.

Je n'aime pas contredire les gens, mais je me sentirai beaucoup mieux quand le taux de croissance sur 12 mois sera d'au plus 3 %. À l'heure actuelle, la hausse est de 4 % par rapport à l'an dernier. La présentation des données sur 3 mois vous permet de connaître les résultats de nos initiatives de projet. N'oublions pas que certaines charges, notamment le marketing, comme vous l'avez souligné, ont tendance à être surpondérées au quatrième trimestre.

Pour différentes raisons, la principale étant une saine gestion, nous aimerions mieux répartir les charges au cours de l'exercice. Je n'irai pas jusqu'à dire qu'il n'y aura pas de légère augmentation au quatrième trimestre, mais nous aimerions un meilleur équilibre. Alors, comme je l'ai dit, l'augmentation des charges de la première moitié de l'année se situera aux environs de 4 ou 4,5 % et, pour la fin de l'exercice, le rythme d'augmentation sera beaucoup moins élevé.

Soyez certains que cette question est hautement prioritaire pour tous ceux qui font partie de la haute direction et pour tous les employés de la Banque. Nous sommes absolument convaincus que nous réussirons à maîtriser nos dépenses, grâce à des économies d'échelle et à notre pouvoir d'achat. Nous ciblons les dépenses inutiles et nous avons lancé de nombreuses initiatives intéressantes à cette fin. Je suis donc très sûre que nous atteindrons l'objectif fixé pour l'année.

Quelle était votre seconde question?

Brad Smith, analyste, Stonecap Securities

C'était au sujet de la provision pour litiges, Colleen.

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

Oui. C'est une question difficile, Brad. Je vais essayer d'en dire un peu plus que dans mes premières observations. Comme vous le savez, tout cela se rapporte en général à la série de poursuites entourant l'affaire Rothstein. Ce que nous essayons de dire, c'est que nous sommes plus près de la fin du processus que de son début, quoique nous n'ayons aucune garantie à ce sujet. Nous espérons que les charges correspondantes ne seront plus jamais aussi importantes.

Brad Smith, analyste, Stonecap Securities

Merci. Et maintenant, passons aux charges de restructuration associées à MBNA; pendant combien de temps cela durera-t-il encore?

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

Au moins pendant tout l'exercice 2013 et probablement encore au début de 2014.

Brad Smith, analyste, Stonecap Securities

Merci beaucoup.

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

Merci, Brad. Nous sommes prêts pour la prochaine question.

Téléphoniste

La prochaine question est posée par M. Robert Sedran, de CIBC. La parole est à vous, M. Sedran.

Robert Sedran, analyste, CIBC

Bonjour! Je vous souhaite un bon après-midi! Ma question s'adresse à Tim Hockey.

Tim, je pense que la marge a facilement dépassé les objectifs dont vous nous aviez parlé au dernier trimestre, surtout si l'on ne tient pas compte de MBNA. Je me demande si nous ne pourrions pas avoir plus de détails sur vos prévisions à cette matière : comptez-vous poursuivre dans cette voie et comment allez-vous vous y prendre?

Ensuite, dans une question du même ordre, si la Banque du Canada décide de ne rien faire pendant encore une année ou deux, est-ce qu'il est possible de déterminer le point où les pressions structurelles diminuent et où la marge devient incontrôlable?

Tim Hockey, chef de groupe, Services bancaires canadiens, Financement auto et Cartes de crédit

Lors de notre dernière conférence, nous prévoyions un recul de 7 points de base pour le trimestre, sur la base des 5 points compris au départ. En fait, cependant, nous avons fait mieux, puisque nous avons obtenu 1 point de base en plus des 5 de départ.

Et pourquoi avons-vous tant performé? À cause de la répartition de notre actif. En voici un exemple : nous avons augmenté les dépôts de base bien plus rapidement que les dépôts à terme, qui offrent un rendement beaucoup plus élevé. Et nous avons décidé de ne pas nous lancer à fond de train dans le marché des placements à plus long terme qui est desservi par des maisons de courtage, car les marges y sont très faibles. Nous avons ainsi obtenu des résultats très positifs pour le trimestre, comparativement à nos prévisions.

Vous pouvez être assurés que nous resterons fidèles à cette stratégie tant que les taux d'intérêt resteront à leur faible niveau actuel. En ce qui concerne nos prévisions, nous avons souvent répété que nous nous attendions à un chiffre qui correspondrait en général à notre objectif, à un ou deux points de base près. Nous pensons que, dans un système bien structuré de faibles taux d'intérêt, la tendance à la baisse se prolongera.

En ce qui concerne nos marges en général, on a parfois l'impression d'avoir atteint le fond du baril, surtout compte tenu de la réorganisation du bilan dont nous avons discuté. Personnellement, j'estime qu'il est préférable de prévoir un recul d'un ou deux points de base chaque trimestre. C'est d'ailleurs sur cette base que nous planifions la croissance de nos dépenses.

Robert Sedran, analyste, CIBC

Merci.

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

Très bien. Merci, Robert. Nous sommes prêts pour la prochaine question.

Téléphoniste

La prochaine question est posée par M. André-Philippe Hardy, de RBC Marchés des capitaux. La parole est à vous, M. Hardy.

André-Philippe Hardy, analyste, RBC Marchés des capitaux

Merci. Revenons aux États-Unis et aux 60 à 80 millions de dollars en gains sur valeurs mobilières trimestriels. Supposons qu'ils disparaissent à cause de la montée des taux d'intérêt; à quel niveau devaient se situer les taux pour compenser la perte de revenu?

Enfin, toujours au sujet de vos activités aux États-Unis, je remarque que votre taux d'imposition est bien peu élevé. Quel est le risque de le voir augmenter? Et pour quelle raison pensez-vous que le risque est faible?

Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, Groupe Banque TD

André, Bharat à l'appareil. Il est difficile de calculer avec exactitude, jusqu'au point de base, quelle hausse des taux d'intérêt permettrait de compenser la perte de revenus. Tout ce que je peux vous dire, c'est que nous sommes satisfaits de la croissance de nos activités de base aux États-Unis.

Colleen vous a donné les résultats, en ce qui concerne la croissance des prêts et des dépôts, le nombre de nouveaux comptes établis et l'ajout de nouvelles succursales. Avec cette stratégie, il est évident qu'en cas de hausse des taux, notre marge d'intérêt nette et nos résultats globaux ne s'en trouveront que mieux.

Il est difficile d'être plus précis, de vous dire par exemple que tant de points de base se transformeront en tant de dollars. Jusqu'ici, nous nous sommes abstenus de ce genre de prévisions, et je ne crois pas que cette conférence soit le moment de faire de la spéculation.

André-Philippe Hardy, analyste, RBC Marchés des capitaux

J'aimerais bien que vous nous indiquiez au moins une fourchette de résultats; après tout, il est ici question de 250 à 300 millions de dollars qui pourraient subitement disparaître. C'est important, à mon avis.

Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, Groupe Banque TD

Oui.

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

André, votre deuxième question porte en fait sur le taux d'imposition effectif. Si nous sommes imposés à un taux plus faible, c'est principalement parce que notre volume d'affaires visé par des incitatifs fiscaux est plus élevé. Il s'agit de crédits d'impôt pour la construction de logements à l'intention de personnes à faible revenu et notamment de ces crédits appelés « New Markets Tax Credits » aux États-Unis.

Nous avons fait certains de ces placements afin de nous conformer aux exigences de la loi américaine intitulée « Community Reinvestment Act ». Selon nos pratiques comptables, ils ont pour effet de réduire la première ligne de notre bilan. Leur incidence a été plus importante l'an dernier, au moment où nous avons modifié nos règles de déclaration.

L'effet négatif se manifeste dans les revenus, et tout ce qu'ils ont de positif va au poste des impôts. C'est pourquoi notre taux d'imposition effectif est moins élevé.

En ce qui concerne votre question sur la durabilité de la réduction du taux d'imposition, à mon avis on peut raisonnablement la considérer comme durable; cependant, on pourrait se rendre compte qu'au fil de la croissance des revenus aux États-Unis et, compte tenu d'une valeur assez constante de notre régime fiscal, il se pourrait que le taux d'imposition effectif s'accroisse, car de plus en plus de revenus seront assujettis au taux d'imposition marginal.

Ce sont des choses dont nous devons tenir compte. Alors, vu l'importance de nos revenus actuels, je dirais que ce taux d'imposition est tout à fait raisonnable.

André-Philippe Hardy, analyste, RBC Marchés des capitaux

Quand vous dites « ce taux d'imposition », vous parlez de celui du dernier trimestre?

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

Oui.

André-Philippe Hardy, analyste, RBC Marchés des capitaux

Très bien. Merci.

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

Merci, André. Nous sommes prêts pour la prochaine question.

Téléphoniste

La prochaine question vient de M. Sumit Malhotra, de Macquarie Capital Markets. La parole est à vous, M. Malhotra.

Sumit Malhotra, analyste, Macquarie Capital Markets

Bonjour! Ma première question nous ramène aux États-Unis et à la marge d'intérêt nette; pourrions-nous également nous pencher sur ce que j'appellerais les principaux facteurs de la baisse. Quand le bilan se développe et que le crédit et les dépôts augmentent sensiblement, une banque veut gérer de plus près la croissance des prêts ou, pour mieux m'exprimer, faire un compromis entre la croissance du bilan et les variations de marge; alors, avez-vous sélectionné les produits dont vous voudrez ralentir le rythme de croissance parce qu'ils ne vous rapportent pas le rendement ou la marge bénéficiaire voulus?

Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, Groupe Banque TD

Du côté des dépôts, je voudrais d'abord vous rappeler que les marges d'intérêt nettes peuvent décliner, mais cela ne veut pas dire que les revenus nets d'intérêt seront négatifs. Lorsque nous ouvrons de nouveaux comptes et que le solde des comptes de dépôt à vue augmente, c'est évident que cela nous rapporte moins maintenant qu'il y a deux ans. Nous ne faisons rien de particulier pour freiner la croissance de ces comptes, par exemple. Cependant, nous nous gardons d'offrir des certificats de dépôt; c'est un secteur où nous ne sommes pas très présents, ni très compétitifs. Cette stratégie est justifiée, compte tenu de la situation à l'égard des taux d'intérêt et de notre propre position sur le plan de la liquidité, par rapport à certains de nos concurrents.

Nous examinons d'autres produits. Nous avons adopté une stratégie de développement du crédit fondé sur l'actif. C'est un secteur qui s'est ouvert à la suite d'une de nos acquisitions. Nos activités n'y sont pas très étendues, mais nous essayons de développer ce qui l'entoure. C'est un secteur qui, à notre avis, peut être rentable et qui convient à notre stratégie et à notre tolérance au risque. De plus, vu les taux actuels, c'est utile pour l'ensemble de nos affaires.

Le secteur des soins de santé est un domaine où nous avons toujours été très présents et que nous voulons développer encore, si de bonnes occasions se présentent. C'est un secteur important pour nous et pour toute l'organisation, car nous y faisons beaucoup de vente croisée. C'est une mine d'excellentes occasions d'affaires. Si nous décidions d'offrir de nouveaux produits, c'est probablement ce secteur que nous privilégierions.

N'oubliez pas, toutefois, que le secteur des cartes de crédit est aussi attrayant. Nous serions intéressés à toute entente du même genre que celle que nous avons conclue avec Target.

Sumit Malhotra, analyste, Macquarie Capital Markets

Vous avez mentionné certains résultats - cette question s'adresse à Tim. Vous avez mentionné le rythme de croissance dans l'assurance auto et les rendements que vous avez obtenus, en disant qu'ils n'étaient pas aussi élevés que prévu. Est-ce encore un domaine où nous pouvons raisonnablement nous attendre à un ralentissement de la croissance des prêts dans l'avenir prévisible?

Tim Hockey, chef de groupe, Services bancaires canadiens, Financement auto et Cartes de crédit

Nous prévoyons - Tim à l'appareil. Aux États-Unis, nous prévoyons que le rythme d'accroissement des prêts s'accélénera quelque peu, en même temps que les ventes d'automobiles se multiplieront. Rappelez-vous, nous voulons changer de stratégie et adopter de nouvelles proportions, soit passer d'environ 90/10 à 80/20. Je dirais que nous avons fait la moitié du chemin. Dans mes proportions, je parlais des prêts de bonne qualité et de ceux qui présentent plus de risque.

Les marges sont un peu plus intéressantes, mais on ne doit pas oublier la compétitivité, relativement prononcée aux États-Unis. Dans le cours de la transition, nous prévoyons une légère remontée de notre volume trimestriel de prêts d'origine interne.

Sumit Malhotra, analyste, Macquarie Capital Markets

Une dernière question pour vous, Mark. J'ai entendu vos remarques au sujet des taux de pertes sur prêts, qui restent encore très faibles. Vous me donniez l'impression de ne prévoir aucun changement important. C'est la première partie de ma question.

Je voulais aussi savoir si vos prévisions, en ce qui concerne la situation du crédit, se sont améliorées au point que vous consentiriez à avancer un peu plus loin sur la courbe de risque, en fonction de la qualité du crédit que vous entrevoyez d'ici à ce qu'elles se réalisent?

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

Très bien. En ce qui concerne la première partie de la question, la meilleure manière d'y répondre réside peut-être dans un examen des principaux portefeuilles. Au Canada, dans le portefeuille commercial et celui des services de gros, nous n'avons pas subi un grand nombre de pertes. Mais c'est un secteur parfois imprévisible, et il ne faut pas croire qu'on les évitera toutes. Je ne pense pas qu'il y aura d'importantes augmentations, mais une hausse au-dessus des niveaux actuels ne serait pas anormale.

En ce qui a trait au portefeuille de crédit à la consommation, nos prévisions actuelles au sujet de l'économie nous permettent de croire à une relative stabilité. Les montants pourraient augmenter au rythme de l'accroissement des volumes, mais nous pensons que le taux de perte restera assez constant.

Du côté américain, je suis très content de la solidité de notre portefeuille de prêts aux entreprises au cours du dernier trimestre. En ce qui a trait au portefeuille de prêts aux particuliers - les prêts hypothécaires -, nous avons constaté que le taux de perte évolue comme le nombre croissant de prêts. Nous nous sentons à l'aise avec les nouveaux prêts que nous avons consentis. Je voudrais que l'amélioration se poursuive et qu'elle se maintienne, même si elle n'est pas considérable.

En ce qui a trait à votre question sur la tolérance au risque, je vous parle en connaissance de cause. Nous préférons la stabilité, du moins à mes yeux. Un prêt raisonnable reste bon, mais il ne faut jamais oublier la volatilité. Revenons à l'exemple des services bancaires commerciaux : au Canada, dans les quatre derniers trimestres, le taux moyen de perte s'établissait à 17 points de base. Même si nous nous rendions à 30 points de base, cela resterait raisonnable. Nous pouvons donc nous permettre une certaine hausse, tant qu'elle demeure dans les limites de notre tolérance au risque.

Sumit Malhotra, analyste, Macquarie Capital Markets

Merci de votre réponse.

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

Très bien. Merci, Sumit. Nous sommes prêts pour la prochaine question.

Téléphoniste

Il n'y a plus de questions des participants au bout du fil. Veuillez continuer.

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

Nous donnerons maintenant à Michael Goldberg l'occasion de poser une autre question, car il s'était limité à une seulement. Michael?

Michael Goldberg, analyste, Valeurs mobilières Desjardins

Merci. Je voudrais revenir à la question de la sensibilité aux taux d'intérêt; je sais que vous insistez toujours sur l'appariement. Mais vous avez entre les mains environ 170 milliards de dollars en dépôts à vue et à préavis, sans compter les comptes à nivelage quotidien de TD Ameritrade. À cet égard, pourriez-vous dire que, même en présence d'une hausse de 10 points de base des taux d'intérêt, vos revenus n'augmenteraient que de 170 millions de dollars, en chiffres annualisés?

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

Il va falloir que nous fassions un peu de recherche pour vous répondre; personnellement, je pourrais vous donner une réponse tout de suite, sans trop réfléchir, mais les autres me regarderaient en pensant : « Non, Ed! Ne faites pas ça! »

Vous avez le droit de savoir comment nous décrivons cet aspect des choses. Au départ, c'est un peu compliqué, car nous devons tenir compte du fait que la marge a diminué, que ce problème n'est pas encore entièrement réglé et que cela continue pendant que nous accomplissons toutes nos activités. Je dirais donc qu'une partie seulement pourrait servir à compenser une baisse qui ne s'est pas produite, si on peut s'exprimer ainsi.

Ensuite, vous devez composer avec la réaction des consommateurs et de vos rivaux, avec tout ce qui arrive quand les taux d'intérêt montent. Est-ce que chacun se mettra à modifier ses taux? Nous devons faire des prédictions à ce sujet aussi.

Quand on considère la situation d'un point de vue interne, on arrive à toutes sortes de conclusions, selon le genre de résultats que l'on vise. TD Ameritrade est l'exemple le plus simple, parce qu'on utilise seulement deux moyens d'agir : le nombre quotidien d'opérations et la marge d'intérêt nette. C'est assez évident, le bilan est simple et on sait où ça va.

Je suggère que nous revenions sur cette question à la fin du prochain trimestre; nous pourrons alors vous en dire plus sur l'importance de la hausse des taux d'intérêt en fonction de laquelle nous construisons notre bilan. Ça m'évitera de vous donner aujourd'hui une réponse irréfléchie.

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

Merci, Michael. Je laisse la parole à Ed, pour ses observations finales.

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

Bon, il est 16 h, et vous avez tous eu une longue journée. Disons simplement que nous sommes très satisfaits de ce trimestre. Les résultats sont fantastiques; un excellent départ pour cette année! En fait, notre rendement est peut-être même mieux que nous ne l'avions prévu. C'est très bon signe pour nous. Nous n'arrêtons pas de dire que ce ne sera pas facile d'atteindre la tranche des 7 à 10 %; mais en fait, vous nous payez pour réaliser des objectifs difficiles. C'est en cela que consiste notre travail et c'est cela que nous essaierons de faire.

Merci.

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

Merci, Ed.

La conférence téléphonique est maintenant terminée. Nous avons apprécié votre participation. Je vous remercie.