



**GROUPE BANQUE TD**  
**CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR LES RÉSULTATS DU**  
**DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2013**  
**LE 23 MAI 2013**

**DÉNI DE RESPONSABILITÉ**

---

LES RENSEIGNEMENTS CONTENUS DANS LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION SONT UNE REPRÉSENTATION TEXTUELLE DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR LES BÉNÉFICES DU DEUXIÈME TRIMESTRE DE LA BANQUE TORONTO-DOMINION (LA « TD »). BIEN QUE DES EFFORTS SOIENT FAITS POUR FOURNIR UNE TRANSCRIPTION EXACTE, DES ERREURS, DES OMISSIONS OU DES IMPRÉCISIONS IMPORTANTES PEUVENT S'ÊTRE GLISSÉES LORS DE LA TRANSMISSION 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/INVESTISSEURS), AINSI QUE DES DOCUMENTS DÉPOSÉS PAR LA TD AUPRÈS DES ORGANISMES DE RÉGLEMENTATION, AVANT DE PRENDRE DES DÉCISIONS DE PLACEMENT OU AUTRES.

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

---

De temps à autre, la Banque 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 (le « rapport de gestion 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. Les facteurs de risque qui pourraient entraîner de tels écarts incluent les risques associés au crédit, aux marchés (y compris les marchés des actions, des marchandises, de change et de taux d'intérêt), à l'illiquidité, à l'exploitation (y compris les risques liés à la technologie), à la réputation, à l'assurance, aux stratégies et à la réglementation ainsi que les risques juridiques, environnementaux, liés à l'adéquation du capital ainsi que les autres risques, tous présentés dans le rapport de gestion de 2012 de la Banque. 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 le présent document à la rubrique « Perspectives ».

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

## **PARTICIPANTS 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*

**Bharat Masrani**

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

**Tim Hockey**

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

**Bob Dorrance**

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

**Rudy Sankovic**

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

## **PARTICIPANTS À LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE**

**Peter Routledge**

*Analyste, Financière Banque Nationale*

**John Aiken**

*Analyste, Barclays*

**André-Philippe Hardy**

*Analyste, RBC Marchés des Capitaux*

**Michael Goldberg**

*Analyste, Valeurs mobilières Desjardins*

**Jason Bilodeau**

*Analyste, Valeurs Mobilières TD*

**John Reucassel**

*Analyste, BMO Marchés des capitaux*

**Darko Mihelic**

*Analyste, Cormark Securities*

**Robert Sedran**

*Analyste, CIBC*

**Steve Theriault**

*Analyste, BofA Merrill Lynch*

**Sumit Malhotra**

*Analyste, Macquarie Capital Markets*

**Gabriel Dechaine**

*Analyste, Credit Suisse*

**Mario Mendonca**

*Analyste, Canaccord Genuity*

## PRÉSENTATION

---

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

Bon après-midi et bienvenue à la Présentation à l'intention des investisseurs du deuxième trimestre de 2013 du Groupe Banque TD. Je m'appelle Rudy Sankovic et je suis chef des Relations avec les investisseurs 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 les résultats d'exploitation du deuxième trimestre. Mark Chauvin, chef de la gestion des risques, nous livrera ensuite ses commentaires sur la qualité du crédit. Nous répondrons par la suite aux questions des personnes présentes et 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. Veuillez passer à la diapo 2.

Avant d'aller plus loin, 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. Tout énoncé prospectif figurant dans le présent document représente le point de vue de la direction et est communiqué afin d'aider les actionnaires de la Banque et les analystes à comprendre la situation financière, les objectifs et priorités ainsi que le rendement financier prévu de la Banque, et peut ne pas convenir à d'autres fins. Je tiens également à rappeler aux personnes qui nous écoutent que la Banque utilise des indicateurs financiers non conformes aux PCGR pour arriver à des résultats rajustés qui permettent d'évaluer chacun de ses secteurs d'activité et de mesurer le rendement global de la Banque. La TD croit que les résultats rajustés permettent au lecteur de mieux comprendre comment la direction évalue la performance de la Banque. Ed parlera des résultats rajustés dans ses remarques. On trouvera des renseignements additionnels sur les éléments à noter, les résultats déclarés par la Banque et les facteurs et hypothèses sur lesquels s'appuient les énoncés prospectifs dans notre rapport aux actionnaires du deuxième trimestre de 2013.

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. Merci de vous être joints à nous aujourd'hui. Colleen parlera dans un instant de nos résultats du deuxième trimestre, mais je voulais d'abord vous livrer quelques réflexions sur ce trimestre et ce que nous réserve la deuxième moitié de l'exercice. Notez d'abord que plusieurs événements marquants sont survenus depuis le premier trimestre. J'aimerais prendre un instant pour vous en glisser un mot. Nous avons conclu les acquisitions de Target et d'Epoch en mars, et je souhaite la bienvenue aux membres de ces deux équipes. Nous sommes absolument ravis de les accueillir parmi nous. Nous avons également annoncé nos plans pour la succession du chef de la direction, et comme je l'ai dit à ce moment-là, et je le pense encore, je suis enchanté du choix de mon successeur, et même du processus lui-même, qui souligne notre engagement à l'égard de la continuité dans le changement.

Parlons maintenant du trimestre. Nous avons enregistré une hausse de 6 % sur 12 mois. Le bénéfice a progressé de 7 % pendant la première moitié de l'exercice, tandis que le bénéfice par action a augmenté de 6 %, ce qui représente, à mon avis, un excellent résultat. Le trimestre qui vient de se terminer a également été bon pour nos activités de détail canadiennes, dont le bénéfice a augmenté de 5 % grâce à une saine croissance des volumes liés aux services bancaires aux entreprises, à une amélioration de la qualité du crédit et à une solide gestion des frais. Les résultats sous-jacents ont été encore plus solides, la croissance frôlant les 9 %. Colleen en parlera plus en détail dans quelques minutes. Le bénéfice a progressé de 8 % pendant la première moitié de l'exercice, et nous prévoyons une croissance semblable

sur 12 mois pendant la seconde moitié, ce qui serait un excellent résultat dans le contexte actuel. Gestion de patrimoine a également connu un bon trimestre et un bon premier semestre.

Depuis le début de l'exercice, le bénéfice a progressé de 8 %, si l'on inclut les frais liés à l'acquisition d'Epoch, et de 11 %, si l'on ne tient pas compte de ces frais. Le secteur devrait poursuivre sur sa lancée pendant la deuxième moitié de l'exercice grâce aux excellentes rentrées de fonds tirées de nos services-conseils et de nos activités de gestion d'actifs. L'acquisition Epoch devrait avoir un effet relativement neutre sur le bénéfice en 2013, pour devenir rentable en 2014.

Le tableau est moins rose pour le secteur de l'assurance. La croissance continue des primes n'a pas suffi à compenser l'augmentation des demandes de règlement liées à un hiver particulièrement rude. Le bénéfice s'est accru de 2 % pendant la première moitié de l'exercice. Nous nous attendons à une bonne croissance des primes, malgré le ralentissement des ventes d'assurance crédit. Le secteur évolue cependant dans un contexte incertain, en raison, entre autres, de l'effet des réformes passées et futures de l'assurance automobile en Ontario. Dans ces conditions, nous pourrions avoir du mal à atteindre le taux de croissance prévu de 7 % à 10 % par rapport aux bénéfices normalisés de 600 millions de dollars canadiens de 2012.

Aux États-Unis, nous avons enregistré de solides résultats au cours du deuxième trimestre. Il s'agit en fait d'un trimestre record. Même si les marges restent comprimées, la croissance des prêts et des dépôts est vigoureuse. Pendant la première moitié de l'exercice, les Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis ont affiché une croissance du bénéfice de 11 %, soutenue par une solide croissance interne des prêts et des dépôts, la hausse des frais, l'ajout de Target et la progression des gains sur valeurs mobilières, tout cela alors que nous restructurons notre bilan afin de mieux gérer la durée de nos fonds propres et de nos taux d'intérêt. Nous continuons également d'investir dans l'avenir en ouvrant de nouvelles succursales dans nos marchés à croissance élevée comme Boston, le sud de la Floride et New York. Nous avons récemment ouvert notre 100<sup>e</sup> succursale à New York. Le contexte d'exploitation américain présente encore de nombreux défis, notamment la faiblesse des taux d'intérêt, qui devrait maintenir la pression sur les marges pendant le reste de l'exercice et même au-delà. La bonne nouvelle, c'est que la solide croissance des volumes arrive à neutraliser le gros de cette compression, ce qui nous place en excellente position pour le cas où les taux monteraient. De façon générale, nous avons dégagé un bénéfice de 779 millions de dollars américains pendant la première moitié de l'exercice, et nous prévoyons égaler ce niveau de bénéfice pendant la deuxième moitié de l'exercice, ce qui serait un excellent résultat dans le contexte d'exploitation actuel.

Nos Services bancaires de gros ont également inscrit de bons résultats au deuxième trimestre, les revenus de négociation s'étant redressés par rapport au trimestre précédent. Le rendement des capitaux propres s'est établi à 18 % pendant la première moitié de l'exercice, ce qui s'inscrit dans notre fourchette cible de 15 % à 20 %. Nous prévoyons que ce taux se maintiendra. La croissance pourrait toutefois être inférieure sur 12 mois pendant la deuxième moitié de l'exercice, puisqu'on ne pourra pas compter sur les gains sur valeurs mobilières uniques réalisés à la fin du dernier exercice.

Dans l'ensemble, il s'agit donc d'un trimestre solide, qui, combiné aux forts résultats du premier trimestre - comme je l'ai dit plus tôt - porte à 7 % le bénéfice total de la Banque pour la première moitié de l'exercice et à 6 % la croissance du BPA. C'est exactement ce à quoi je m'attendais à ce moment-ci de l'exercice, ce qui signifie que nous travaillons dur pour atteindre l'extrémité inférieure de notre fourchette cible de 7 % à 10 % à moyen terme de croissance du BPA rajusté.

La plupart de nos défis vous sont familiers. Nous en avons déjà largement parlé. Nos secteurs d'activité ont des fondements solides, mais nous nous heurtons à plusieurs difficultés, comme le ralentissement de la croissance des prêts au Canada et la faiblesse des taux d'intérêt à l'échelle mondiale. Au Canada, le ralentissement du marché de l'habitation fait craindre une correction plus marquée. Comme vous le savez, le marché de l'habitation et les risques que court le Canada nous préoccupent depuis plusieurs années. Nous avons exprimé publiquement ces préoccupations. Mais le gouvernement a réagi en mettant en place des réformes qui ont eu un effet. À mon avis, compte tenu de la structure des prêts au Canada, les Canadiens n'ont pas à craindre le genre d'effondrement qu'ont subi d'autres pays. Un certain

fléchissement des prix est possible, mais ce serait une bonne chose, et non pas le prélude à une forte correction.

Nous n'avons pas vraiment changé d'avis au sujet de l'économie mondiale depuis le trimestre précédent. Du côté positif, les facteurs économiques fondamentaux continuent de s'améliorer aux États-Unis. Le principal obstacle à la croissance semble être la rapidité et la nature du retrait des mesures de relance budgétaire. Un débat s'est ouvert sur le bon moment pour ralentir le rythme d'expansion de la masse monétaire et la façon de le faire. Ce sont là d'excellentes nouvelles. En revanche, la situation demeure fragile ailleurs dans le monde. L'Europe est enlisée dans une récession, la croissance asiatique apparaît plus modeste, et les tentatives du Japon pour restimuler son économie par la stimulation monétaire exercent encore plus de pressions à la baisse sur les taux d'intérêt et le cours de la devise. Le Canada pâtit de la concurrence de ces forces mondiales et pourrait, selon nous, faire moins bonne figure que les États-Unis au cours des prochaines années. Pour la TD, même si nous discutons beaucoup de l'évolution des taux d'intérêt, aux fins de l'exploitation de notre entreprise, nous devons supposer que les taux d'intérêt ne monteront pas à court terme et, donc, que nos marges continueront de subir des pressions à la baisse pendant encore au moins un an.

C'est ce qui nous incite, malgré les bons résultats obtenus pendant la première moitié de l'exercice, à rester concentrés sur la gestion des frais. Le contexte d'exploitation a évolué au cours des deux dernières années, et nous avons nous aussi évolué. Il ne suffit pas de faire des économies en cours d'exercice. Nous visons toujours à réaliser des réductions de coûts plus permanentes. Nous étudions soigneusement toutes les possibilités dans ce domaine. En même temps, nous devons gérer avec soin la croissance de nos dépenses. La croissance rajustée des frais pour l'ensemble de la Banque, sans tenir compte des acquisitions et des opérations de change, a atteint 3 % au deuxième trimestre, ce qui est notre objectif, comme vous le savez, pour l'exercice. Nous sommes déterminés à atteindre cet objectif. Nous prévoyons une croissance rajustée des frais de moins de 3 % pendant la deuxième moitié de l'exercice et sommes résolus à contenir encore cette croissance en 2014, tout en investissant dans des projets de croissance.

Parlons maintenant de fonds propres, si vous le voulez bien. En date du 30 avril, notre ratio des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires de première catégorie établi selon les exigences de Bâle III se chiffrait à 8,8 %, ou 8,5 %, 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). Ce ratio n'a pas bougé depuis le premier trimestre, ce qui est assez remarquable considérant que nous avons absorbé les acquisitions de Target et d'Epoch pendant ce trimestre. Comme nous l'avons mentionné au dernier trimestre, nous travaillons à définir notre stratégie de répartition des fonds propres. Dans un contexte de resserrement des exigences en matière de fonds propres, nous devons examiner toutes les utilisations, actuelles ou potentielles, que nous faisons de nos fonds propres, pour nous assurer d'en faire un usage optimal. Nous avons obtenu certaines précisions au sujet du cadre réglementaire, ce dont nous avons besoin pour élaborer notre stratégie. Le BSIF a donné des éclaircissements au sujet des règles relatives aux « banques nationales d'importance systémique ». Étant donné ce cadre réglementaire et à la lumière de notre capacité démontrée de générer des fonds propres, nous consacrons maintenant quelque 1 milliard de dollars canadiens pour racheter 12 millions de nos actions ordinaires. Tout en surveillant la croissance de nos fonds propres, nous continuons d'étudier nos affaires afin de mieux assurer toute croissance future des fonds propres excédentaires - ce qui pourrait vouloir dire procéder à d'autres rachats d'actions - pour optimiser le rendement pour l'actionnaire tout en développant notre franchise.

Pour résumer, je dirais que nos secteurs d'activité ont enregistré de solides résultats pendant la première moitié de 2013. Des défis subsistent, dont nous avons déjà parlé. Mais notre priorité à la TD demeure, à moyen terme, de bâtir une excellente franchise. C'est notre modèle d'affaires de base et l'essence de notre culture. C'est pourquoi nous continuerons d'investir dans l'avenir tout en cherchant à réaliser des économies permanentes. C'est pourquoi je suis certain que nous continuerons de concrétiser notre vision d'être la meilleure banque.

Sur ce, je cède la parole à Colleen.

---

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

Merci beaucoup, Ed. Bonjour à tous.

Veillez passer à la diapo 4. Nous avons obtenu d'excellents résultats au deuxième trimestre : un BPA rajusté de 1,90 \$ CA, en hausse de 4 % sur 12 mois, et un bénéfice net rajusté de 1,8 milliard de dollars canadiens pour l'ensemble de la Banque, soit 6 % de plus que l'an dernier. Le bénéfice rajusté des activités de détail de 1,6 milliard de dollars canadiens a progressé de 5 % par rapport à l'an dernier, tandis que le bénéfice net des Services bancaires de gros s'est établi à 220 millions de dollars canadiens, en hausse de 12 %. Le secteur Siège social a essuyé une perte de 26 millions de dollars canadiens. Ce sont de solides résultats malgré une conjoncture difficile.

Veillez passer à la diapo 5. Cette diapositive présente nos bénéfices déclarés et rajustés du trimestre; la différence est attribuable à trois éléments. Aucun de ces éléments n'est nouveau ce trimestre.

Veillez passer à la diapo 6. Les services bancaires personnels et commerciaux au Canada ont connu un bon trimestre, le bénéfice net rajusté se situant à 877 millions de dollars canadiens, en hausse de 5 % sur 12 mois. Si l'on fait abstraction du rajustement au titre des pertes sur créances du portefeuille MBNA et de la journée de plus au dernier exercice, les revenus ont grimpé de 4 %, et le bénéfice net, de 9 %. Dans le domaine des prêts et des dépôts, la croissance a été bonne au cours du trimestre. Les volumes de crédit garanti par des biens immobiliers ont progressé de 4 % comparativement à l'an dernier, et nous avons maintenu notre position de chef de file dans cette catégorie. La croissance des prêts aux entreprises a été solide, en hausse de 14 %. Les dépôts de particuliers se sont accrus de 5 %, tandis que la croissance des dépôts d'entreprises s'est établie à 8 %.

La qualité du crédit demeure solide, la PPC des services bancaires personnels ayant diminué de 52 millions de dollars canadiens par rapport à l'an dernier, principalement en raison de l'amélioration du rendement de crédit, du perfectionnement des stratégies de recouvrement et d'une diminution des faillites. La PPC des services bancaires commerciaux a augmenté de 23 millions de dollars canadiens en raison d'une provision constituée pour un seul client.

La croissance rajustée des frais a été de 1 % sur 12 mois, alors que l'accroissement des volumes, des hausses de la rémunération au mérite et des investissements dans le secteur ont été contrebalancés par des gains de productivité généralisés.

La marge d'intérêt nette est restée stable comparativement au premier trimestre, en hausse de 1 point de base par rapport au trimestre précédent, en raison de facteurs saisonniers. La marge d'intérêt nette devrait baisser de 1 à 2 points de base par trimestre. Le bénéfice a augmenté de 8 % pendant la première moitié de 2013, ce qui s'inscrit dans notre fourchette cible. Nous nous attendons à une croissance similaire sur 12 mois pendant la seconde moitié, ce qui représenterait un très bon résultat.

Veillez passer à la diapo 7. Gestion de patrimoine et Assurance ont connu un trimestre solide, attribuable à la bonne croissance sous-jacente de ces deux secteurs. Gestion de patrimoine a vu son bénéfice progresser de 2 % sur 12 mois grâce à l'augmentation des produits tirés des honoraires, soutenue par une forte croissance des actifs de clients et l'appréciation du marché. Nous avons conclu l'acquisition d'Epoch pendant le trimestre. Si l'on exclut certains coûts initiaux liés à Epoch, le bénéfice a augmenté de 8 %. L'ajout d'Epoch devrait avoir un effet relativement neutre sur le bénéfice de 2013, pour devenir rentable en 2014.

Le bénéfice d'Assurance a reculé de 6 % par rapport à l'an dernier. Le facteur le plus important a été l'augmentation des demandes de règlement pendant l'exercice en cours liée à un hiver plus rude. Les frais de Gestion de patrimoine et Assurance ont augmenté de 9 % comparativement à l'an dernier, principalement à cause des coûts d'intégration d'Epoch, de l'augmentation de la rémunération variable et

de la hausse des coûts de projets; cette augmentation a été partiellement contrebalancée par la diminution des frais liés à la vente des activités américaines d'assurance et des projets de productivité.

TD Ameritrade a apporté une contribution de 53 millions de dollars canadiens, en hausse de 6 millions de dollars canadiens ou de 13 % par rapport à l'an dernier. Gestion de patrimoine et TD Ameritrade ont ensemble franchi la marque du trillion de dollars canadiens d'actifs consolidés pendant le trimestre, ce qui témoigne de la position de chef de file du marché qu'occupe la TD dans la gestion de patrimoine en Amérique du Nord. Nous prévoyons un très bon exercice pour Gestion de patrimoine, alimenté par la croissance continue des actifs de clients et la gestion prudente des frais. Du côté d'Assurance, la croissance des primes devrait se poursuivre, mais une incertitude grandissante règne dans le secteur, notamment en ce qui concerne l'effet des réformes passées et futures de l'assurance automobile en Ontario et le ralentissement de la demande des produits d'assurance crédit. Il se pourrait que nous ayons du mal à respecter nos prévisions de 7 % à 10 % par rapport au bénéfice normalisé de 600 millions de dollars canadiens de 2012.

Veillez passer à la diapo 8. Les Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis ont obtenu de bons résultats. En fait, ils ont établi un nouveau record, inscrivant un bénéfice net rajusté de 392 millions de dollars américains, en hausse de 9 % par rapport à l'an dernier. Cette hausse s'explique surtout par la solide croissance des volumes de prêts et de dépôts, l'amélioration de la qualité du crédit et la réduction du taux d'impôt effectif attribuable au plus grand nombre de placements avantageux sur le plan fiscal, ce qui a été partiellement annulé par le rétrécissement des marges. Nous avons conclu l'acquisition du portefeuille de cartes de crédit de Target pendant le trimestre. Les produits et la PPC liés à Target sont déclarés en montants bruts dans l'état des résultats. Les frais autres que d'intérêts comprennent les frais d'exploitation de la TD liés au secteur et les montants dus à Target aux termes de la convention relative au programme de cartes de crédit et représentent la part nette de la TD. Les revenus ont augmenté de 7 % sur 12 mois en raison de l'inclusion des produits tirés des cartes de crédit de Target et de la solide croissance interne des prêts, des dépôts et des honoraires, ce qui a été contrebalancé par un rétrécissement des marges. Abstraction faite de Target, les prêts moyens ont augmenté de 14 % sur 12 mois. La hausse a été de 22 % pour les prêts personnels et de 9 % pour les prêts commerciaux. Nous avons ajouté 6 milliards de dollars canadiens en soldes impayés de cartes de crédit Target pendant le trimestre. Les dépôts moyens ont progressé de 10 %.

Notre marge d'intérêt nette a progressé de 39 points de base par rapport au trimestre précédent, principalement en raison de l'acquisition de Target au milieu du trimestre. Si l'on ne tient pas compte de l'acquisition de Target, notre marge d'intérêt nette se compare à celle du trimestre précédent. Les facteurs de la marge d'intérêt nette sont très semblables à ceux évoqués au premier trimestre. Nous prévoyons que nos marges, exclusion faite de Target et des interférences comptables, continueront de baisser de 5 à 7 points de base par trimestre. Les faibles taux d'intérêt, les échéances plus courtes, les ventes de titres et le contexte concurrentiel pour les prêts continueront d'exercer des pressions à la baisse. Si l'on ne tient pas compte de Target, la PPC a baissé comparativement au même trimestre l'an dernier, principalement en raison de l'amélioration de la qualité du crédit des prêts commerciaux et de la réduction des provisions liées aux prêts acquis ayant subi une perte de valeur. Les frais rajustés ont augmenté de 10 % comparativement à l'an dernier, uniquement en raison de la hausse des frais liés à Target. Il s'agit d'un bon résultat, compte tenu de notre niveau actuel d'investissement. Si l'on fait abstraction de Target, nos frais sont en baisse. Dans l'ensemble, c'est un bon résultat pour nos activités aux États-Unis. Le bénéfice de la deuxième moitié de 2013 devrait ressembler à celui de la première.

Veillez passer à la diapo 9. Les Services bancaires de gros ont dégagé de solides résultats dans tous nos segments. Le bénéfice net de 220 millions de dollars canadiens a progressé de 12 % en regard de la même période l'an dernier. Ce résultat est attribuable à une hausse des produits liés aux activités de négociation et à une diminution des frais autres que d'intérêts, qui ont été en partie contrebalancées par une hausse des impôts. Les produits liés aux activités de négociation ont atteint 353 millions de dollars canadiens au cours du trimestre à la suite d'une hausse des activités de négociation de titres à taux fixe et d'instruments de crédit. C'est plus que notre prévision normalisée, qui demeure à 300 millions de dollars canadiens par trimestre. Les frais autres que d'intérêts ont reculé de 2 % comparativement à l'an

dernier, en raison surtout d'une baisse de la rémunération variable. Le rendement annualisé des capitaux propres s'est établi à 20,9 % pour le trimestre, ce qui dépasse notre fourchette cible de 15 % à 20 % de rendement des capitaux propres.

Passons à la diapo 10. Le Siège social a inscrit un bénéfice rajusté de 26 millions de dollars canadiens pour le trimestre. Ces résultats correspondent à ceux de l'an dernier. La hausse des frais nets du Siège social a été partiellement annulée par des éléments favorables. Une reprise de la provision générale de 19 millions de dollars canadiens après impôt a été incluse dans le Siège social ce trimestre.

Passons à la diapo 11. Nous sommes demeurés concentrés sur la croissance des frais à l'échelle de la Banque et nous exécutons des projets visant à améliorer la productivité de façon permanente. Nous continuons de viser une croissance des frais de base de moins de 3 % pour 2013. Cela ne tient pas compte de l'incidence des acquisitions et des opérations de change. Nous sommes en voie d'atteindre cet objectif. Nous faisons des progrès dans la gestion de la croissance des frais. Les frais de base ont augmenté de 3 % au deuxième trimestre par rapport à l'an dernier, en raison de la hausse des coûts des régimes de retraite, de l'augmentation de la rémunération au mérite et des investissements réalisés dans le secteur. Les services bancaires personnels et commerciaux au Canada ont enregistré une croissance des frais de 1 %, alors que les frais des Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis et des Services bancaires de gros ont baissé comparativement à l'an dernier. Pour 2014, nous visons une croissance des frais de base encore plus faible, et notre processus de planification est bien amorcé.

Passons à la diapo 12. Notre ratio des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires de première catégorie établi selon les exigences de Bâle III a atteint 8,8 % au cours du deuxième trimestre. Notre ratio de fonds propres est resté inchangé par rapport au trimestre précédent après la conclusion des acquisitions de Target et d'Epoch. La situation de nos fonds propres tient également compte de l'exonération accordée par le BSIF relativement au rajustement de la valeur du crédit (RVC) décrite au trimestre précédent. Forts de notre capacité de générer des fonds propres, nous avons annoncé un programme de rachat d'actions de 12 millions de dollars, ce qui se traduit par des fonds propres de quelque 1 milliard de dollars canadiens. Dans l'ensemble, nous restons en bonne position pour suivre l'évolution du cadre réglementaire et des exigences relatives aux fonds propres.

Passons à la diapo 13. Beaucoup d'analystes et d'investisseurs nous ont demandé des précisions sur deux aspects importants : d'abord, l'effet des ventes de titres aux États-Unis sur les produits d'intérêts nets et, ensuite, la progression des produits d'intérêts nets advenant une augmentation des taux d'intérêt. Vous vous en doutez, nos modèles de produits d'intérêts nets comportent de nombreuses hypothèses, variables et complexités, que nous ne voulons pas dévoiler en détail. Je peux cependant vous donner un aperçu de la hausse possible advenant une augmentation des taux, qui vous montrera que même une légère hausse de taux peut avoir un effet assez important sur nos produits d'intérêts nets.

Comme je l'ai mentionné au trimestre précédent, nous avons lancé un programme visant à repositionner notre bilan en fonction d'une réduction de la durée, pour nous assurer de profiter de la hausse des produits quand les taux monteront. Cette stratégie immobilise également une partie des gains non réalisés qui font partie de nos capitaux propres selon Bâle III. Nous générons actuellement des gains sur titres de 60 à 80 millions de dollars canadiens par trimestre en vendant les titres à plus longue échéance de notre portefeuille de placement. La vente de ces titres entraîne un gain, mais le produit est réinvesti dans des titres à plus courte échéance et à plus faible rendement, ce qui exerce une pression sur les produits d'intérêts nets futurs.

En ce qui concerne la hausse des produits d'intérêts nets, la façon la plus simple de voir les choses consiste à segmenter la base de dépôt totale sans échéance de 275 milliards de dollars canadiens de la TD en soldes à taux fixe et variable. Nous comptons environ 15 milliards de dollars canadiens en dépôts à taux variable, qui seraient très sensibles à une augmentation des taux à court terme. Une hausse de 25 points de base des taux à court terme ferait croître les produits d'intérêts nets de quelque 200 millions de dollars canadiens par année, en supposant qu'une partie de la hausse des taux serait transférée au client. Les autres 125 milliards de dollars canadiens de dépôts sont investis dans des instruments à taux

fixe. Les prix de ces dépôts seraient modifiés progressivement au fil du temps. Pour chaque bond de 25 points de base des taux à long terme, les produits d'intérêts nets augmenteraient d'environ 100 millions de dollars canadiens par année. Une augmentation des taux d'intérêt de 25 points de base appliquée à nos dépôts de 275 milliards de dollars canadiens entraînerait une hausse des produits d'intérêts nets d'environ de 300 millions de dollars canadiens par année. Bref, on peut s'attendre à une hausse considérable lorsque les taux monteront.

C'est une façon un peu trop simpliste d'envisager la hausse, mais cela vous montre l'effet que pourrait avoir une augmentation des taux. Cela dit, nous ne prévoyons pas d'augmentation des taux à brève échéance. Nos plans financiers supposent le maintien des taux actuels pendant encore au moins deux ans. Cela nous semble une façon prudente de gérer la Banque. Aux États-Unis, la marge d'intérêt nette pourrait rétrécir un peu plus, mais la solide croissance des volumes aidera à compenser cet effet négatif. Les revenus devraient continuer de progresser, alimentés par les produits tirés des honoraires, les ventes d'actifs et l'optimisation du bilan, y compris les acquisitions d'actifs. Nous croyons que ces mesures établissent un juste équilibre entre les avantages d'une volatilité réduite des fonds propres et d'une hausse des taux d'intérêt et la pression exercée à court terme sur les produits d'intérêts nets.

Sur ce, je cède la parole à Mark.

---

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

Merci, Colleen, et bonjour à tous.

Veillez passer à la diapositive 14. Encore une fois, nous avons connu un trimestre très intéressant du point de vue du crédit. Si l'on ne tient pas compte de l'incidence de l'acquisition de Target, les taux de PPC à l'échelle de la Banque sont restés stables sur trois mois, ce qui représente les taux les plus bas en plus cinq ans. Au Canada, nous continuons de surveiller de près le niveau d'endettement des ménages et le marché immobilier résidentiel, mais nos mesures de crédit ne révèlent pas de tendances inquiétantes. Au contraire, les prêts douteux bruts ont baissé dans chacun des portefeuilles de crédit personnel au cours du trimestre. Le taux de défaillance s'est amélioré dans tous les secteurs. Les cartes de crédit canadiennes ont poursuivi sur leur lancée, entraînant une nouvelle réduction des taux de perte. Et les taux de perte des Services bancaires de gros et des Services bancaires commerciaux sont restés à de faibles niveaux historiques. Bref, la qualité du crédit des portefeuilles de crédit des services bancaires personnels et commerciaux au Canada et des Services bancaires de gros demeure excellente.

Aux États-Unis, nous observons un redressement continu des anciens portefeuilles, comme en témoigne la réduction des taux de perte lorsqu'on les rajuste pour tenir compte de l'acquisition de Target et de l'accumulation normale de réserves pour le portefeuille grandissant de prêts automobiles indirects. Parmi les faits saillants relatifs au portefeuille, mentionnons la qualité des montages de prêts hypothécaires résidentiels, le caractère agrégé des formations de prêts douteux commerciaux pendant le trimestre, l'amélioration des tendances et le rendement conforme aux attentes des portefeuilles acquis.

Je cède maintenant la place à Rudy.

## QUESTIONS ET RÉPONSES

---

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

Excellent. Merci, Mark.

Nous sommes maintenant prêts à répondre à vos questions.

---

### **Peter Routledge, analyste, Financière Banque Nationale**

J'ai une question pour Colleen sur la sensibilité aux fluctuations des taux d'intérêt. J'apprécie que vous nous ayez donné des détails à ce sujet, et vous montrez aussi dans les renseignements supplémentaires l'effet d'une augmentation des taux de 100 points de base sur le bénéfice net. Ce taux est passé de près de zéro à environ 4 %, ce qui n'est pas énorme, mais cela me surprend de la TD, car cela n'est pas caractéristique des principes de gestion des actifs et des passifs de la TD. Pourriez-vous nous en dire plus sur cette sensibilité aux fluctuations des taux d'intérêt? Je ne dis pas que c'est une mauvaise chose. C'est simplement un peu inhabituel pour la TD.

Ensuite, jusqu'où cela pourrait-il aller? Les renseignements supplémentaires indiquent 262 millions de dollars canadiens pour le moment. Jusqu'où pourriez-vous laisser ce montant grimper avant de commencer à appliquer les freins?

---

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

Peter, je vais répondre à votre question sur les renseignements supplémentaires, puis Ed pourra parler des principes généraux. Les montants figurant dans les renseignements supplémentaires ne sont pas vraiment représentatifs de ce qui arriverait si les taux montaient. Ils supposent que, lorsque les taux montent, tout monte. En fait, les taux offerts aux clients évoluent au même rythme, et, évidemment, les taux du marché évoluent.

Ce n'est donc pas un chiffre utile pour tenter de prévoir ce qui se passerait advenant une augmentation des taux. Bien sûr, cela ne tient pas compte de toutes les autres variables liées aux comportements des clients, et ainsi de suite. Les modèles que nous utilisons à l'interne, et les nombreuses variantes qui y sont rattachées, vous donnent, selon moi, une meilleure idée de ce que nous prévoyons, soit une augmentation de 25 points de base.

Cela dit, cela n'est pas linéaire. Je le répète, parce que même si nous pensons à ce qui se passerait avec une augmentation de 50 ou 100 points de base, nous n'utilisons pas nécessairement ce multiple. Nous devons prendre en considération tous les changements de comportement, et ainsi de suite, et ce n'est évidemment pas seulement une question de marge d'intérêt nette. Le volume est également touché.

Ce que nous voulions faire, c'était simplement vous donner au moins une idée de ce que serait une hausse possible des produits d'intérêts nets, sans aller trop dans le détail de nos modèles. Je pense qu'Ed aimerait dire quelques mots sur nos principes.

---

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

Il est bien évident que, quand on réduit la durée, on commence à influencer sur ce chiffre. La façon dont nous devons déclarer ce chiffre, ce qu'il indique, c'est qu'aux États-Unis, nous aurions une baisse de 80 points de base des taux d'intérêt. Vous pouvez tirer vos propres conclusions quant à savoir s'il s'agit d'un chiffre réaliste. Selon nous, ce n'est pas le cas.

En ce qui concerne nos modèles, il ne fait pas de doute que les taux canadiens pourraient baisser. Les taux américains aussi pourraient descendre à zéro, mais nous pensons que nous entrons dans un monde assez différent si nous disons que nous menons nos activités en nous fondant sur l'hypothèse que les taux d'intérêt seront négatifs aux États-Unis.

Mais à mesure que nous réduisons la durée, ce chiffre augmente. Mais ce que nous faisons, c'est - la mesure interne que nous utilisons est une mesure qui suppose un taux nul pour les États-Unis et un taux un peu plus élevé pour le Canada, et nous nous en servons comme balises pour déterminer jusqu'où nous réduirons la durée.

En fait, c'est une question de jugement. En réduisant la durée, nous assumons un risque plus grand si les taux d'intérêt baissent, mais nous nous exposons aussi à un potentiel de hausse trois à quatre fois supérieur si les taux d'intérêt commencent à monter. Nous disons explicitement au marché que la position préconisée - c'est-à-dire un niveau neutre, qui pousse à privilégier la longue durée - nous semble un mauvais choix pour la Banque. Et c'est pourquoi nous essayons d'être clairs avec vous en vous disant que, oui, nous avons réduit la durée et sommes prêts à renoncer à un certain bénéfice à court terme pour être en meilleure position pour profiter de l'augmentation des taux d'intérêt, une augmentation limitée, cependant. Nous utilisons une mesure interne qui n'est pas celle présentée dans les renseignements supplémentaires.

---

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

Poursuivons avec John Aiken.

---

**John Aiken, analyste, Barclays**

Ed, au sujet du programme de rachat d'actions, quand on pense à la prudence historique de la TD en ce qui concerne les fonds propres... Quand on regarde ce que vous avez annoncé aujourd'hui, c'est plus bas que ce que votre groupe d'homologues a fait. Jusqu'à quel point votre programme de rachat d'actions sera-t-il musclé? Et, ensuite, peut-on dire que cela confirme vos déclarations récentes au sujet des grandes acquisitions aux États-Unis?

---

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

D'abord, je vous dirais que, quand nous annonçons quelque chose, nous le faisons généralement. Alors, vous pouvez vous attendre à ce que nous mettions en œuvre ce programme de rachat, et pas seulement que nous l'annonçons. Mais je pense que nous ne sommes pas dans la même situation que les autres banques, alors nous n'allons pas essayer de les imiter. Elles suivent leur stratégie, qu'elles estiment bonne pour elles, et nous suivons la nôtre.

Quand on sait que nous obtenons un taux de rendement supérieur sur les actifs pondérés en fonction des risques ou des fonds propres réglementaires, comme cela a déjà été mentionné, cela veut dire que nous avons une capacité supérieure de générer des fonds propres. Dans un certain sens, nous avons donc un plus grand problème que les autres banques. Mais nous avons aussi plus d'occasions.

Je pense donc que, comme vous le savez, nous avons un bilan aux États-Unis composé de dépôts à long terme et d'actifs à court terme. Nous sommes extrêmement prudents, et nous continuerons de l'être, mais nous disons aussi au marché que nous voulons acquérir des actifs, parce qu'il va sans dire que notre rendement du capital investi aux États-Unis serait sensiblement plus élevé si nous remplissions ce bilan.

À l'heure actuelle, ce genre d'occasions est difficile à trouver à un rendement - c'est-à-dire un rendement rajusté en fonction du risque - que nous considérons comme acceptable. Mais nous ne voudrions pas

réduire nos fonds propres au point de ne pas pouvoir réaliser d'acquisitions, au point de devoir émettre des actions pour effectuer ce genre de petites acquisitions, car il s'agit généralement de petites acquisitions. Je rangerais Target dans la catégorie des petites acquisitions, comme ordre de grandeur. Nous ne voulons pas avoir à émettre des actions.

Nous préférons donc nous constituer une réserve plus importante. Nous sommes probablement moins bien protégés contre la volatilité des fonds propres que certains de nos concurrents, mais nous voulons une plus grosse réserve pour pouvoir acquérir de petites positions adossées à des actifs. Dans le marché d'aujourd'hui, aucune grande acquisition ne nous intéresse. Ce que j'essaie de dire, c'est que, lorsque nous regardons cela, nous n'excluons certainement pas cette éventualité. Quand nous examinons tous ces facteurs, comme notre capacité supérieure de générer des fonds propres, c'est ce qui décide si la meilleure chose à faire est d'en redonner.

Et puis, je pense que le monde change et que nous évoluons dans un monde à forte composante de fonds propres. Alors, ce n'est pas une bonne idée d'accumuler des fonds propres excédentaires dans l'attente d'une acquisition, et si nous avons une réserve qui nous permet de réaliser de petites acquisitions, je ne vois pas pourquoi nous voudrions en avoir plus.

---

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

Merci, John. André, c'est à vous.

---

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

André Hardy, RBC Marchés des Capitaux. J'ai une question sur les activités de cartes de crédit. C'était auparavant un secteur où vous considérez être sous-représentés. Vous l'aviez répété pour justifier l'acquisition de MBNA au Canada. Considérez-vous toujours que vous êtes sous-représentés dans ce secteur? Et, si oui, est-ce le bon moment de songer à augmenter vos activités dans ce secteur, étant donné le taux d'endettement des ménages?

---

**Tim Hockey, chef de groupe, Services bancaires canadiens, Financement auto et Cartes de crédit, Groupe Banque TD**

Je répondrai à cette question. Je dirais qu'au Canada, nous avons coutume de parler d'un secteur sous-représenté sur le plan de la part de marché par rapport à notre part traditionnelle de 21/22 %. Nous occupons maintenant le premier rang du secteur des cartes de crédit. Cela reste, oui, un secteur de croissance, mais certainement moins qu'il y a, disons, cinq ans. Pour nous, il s'agit d'une question nord-américaine, et, en l'occurrence, il n'y a pas de doute que le marché américain présente d'excellentes possibilités de croissance pour nous, en plus de la pénétration de notre base actuelle de clients et de succursales aux États-Unis.

---

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

Le seul commentaire de suivi que j'aimerais faire, c'est que MBNA s'est révélé une excellente acquisition pour nous. C'est une très bonne acquisition. Et je pense que cela a joué en notre faveur dans l'acquisition de Target, qui s'est aussi révélé une très bonne affaire.

Cela nous permet évidemment d'accéder à un nombre beaucoup plus grand d'occasions en Amérique du Nord. Comme je l'ai dit plus tôt, nous avons une banque riche en dépôts, alors c'est évidemment un secteur que nous gérons avec prudence. Je pense qu'il faut améliorer notre capacité opérationnelle pour profiter des possibilités qui s'en viennent.

---

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

Merci, André. Passons maintenant à la première rangée.

---

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

Michael Goldberg, Valeurs mobilières Desjardins. Je veux revenir un instant sur les fonds propres. Pourriez-vous répéter ce que vous avez probablement déjà dit? C'est-à-dire comment la croissance continue de votre dividende s'inscrit-elle dans vos plans au sujet des fonds propres, en plus des rachats d'actions?

Et concernant l'expansion de l'actif, si vous faites quelque chose, comme vous avez eu du succès avec les prêts automobiles et hypothécaires aux États-Unis, choisirez-vous d'investir dans ces segments? Ou préférerez-vous plutôt commencer à perfectionner votre capacité dans le segment commercial et industriel aux États-Unis?

---

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

Je vais commencer, puis Bharat prendra le relais. D'abord, notre politique relative au dividende n'a pas changé. Comme vous le savez, c'est une très bonne nouvelle pour les actionnaires, le fait que nous ayons modifié la fourchette de notre ratio dividendes/bénéfice. Et, donc, nous devrions maintenant nous situer davantage dans le milieu de cette fourchette.

Comme toujours, nous allons le faire à la façon de la TD, c'est-à-dire en progressant méthodiquement, chaque année, dans cette fourchette. Cela signifie que notre dividende croîtra plus vite que notre bénéfice par action, et c'est en plein ce qui arrive en ce moment. Mais cela devrait durer encore deux ans.

Nous avons toujours fait la distinction entre notre stratégie de dividende et notre stratégie de fonds propres. Si vous avez des fonds propres excédentaires que vous ne pensez pas utiliser dans un proche avenir, alors rachetez des actions. Si vous connaissez une forte croissance du bénéfice, vous pouvez avoir une forte croissance du dividende. Dans notre cas, il faut ajouter le fait que nous avons décidé de modifier le ratio dividendes/bénéfice.

Nous n'excluons pas la possibilité de pénétrer de nouveaux secteurs de production d'actifs. Mais il faut évidemment être beaucoup plus prudent dans ce domaine - puisqu'il s'agit, dans un sens, d'acheter une capacité de production d'actifs que nous n'avons pas - que si nous augmentons nos activités dans des secteurs où nous avons déjà montré nos capacités. Le seuil de rendement sera évidemment beaucoup plus élevé si vous allez vers un nouveau territoire que si vous ne faites qu'accroître un portefeuille.

---

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

Michael, j'ajouterais une chose, c'est qu'il y a, à part les trois catégories d'actif que vous avez évoquées, d'autres secteurs qui nous intéressent. Nous avons déjà une certaine capacité dans ce secteur, mais nous la raffermissons, et je parle des soins de santé. Nous sommes intéressés à augmenter nos activités dans ce secteur au-delà de ce que nous avons aujourd'hui.

L'autre domaine est le crédit fondé sur l'actif. Nous avons déjà une petite équipe, mais nous souhaitons l'agrandir.

Enfin, il y a un nouveau domaine qui retient notre attention, du fait de nos activités de Financement auto TD : ce sont les stocks des concessionnaires aux États-Unis. Ce sont donc des secteurs où nous renforçons nos capacités, et si des occasions se présentent pour acquérir des portefeuilles ou des actifs intéressants dans ces secteurs, nous allons certainement les étudier avec soin.

---

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

Merci, Michael. Jason?

---

**Jason Bilodeau, analyste, Valeurs Mobilières TD**

Jason Bilodeau, Valeurs Mobilières TD. Ma question s'adresse à Tim. La croissance de votre crédit garanti par des biens immobiliers résidentiels s'est établie à 4 % sur 12 mois. Je ne veux pas aller trop dans le détail, mais si vous combinez cela à ce qu'Ed a dit sur le ralentissement du secteur de l'habitation, pourrions-nous voir ce taux baisser pendant la deuxième moitié de l'exercice? Et que pensez-vous de l'état de vos produits? Je sais que nous n'avons pas encore vu le reste du groupe, mais que pensez-vous de l'évolution de votre part de marché dans cette catégorie depuis quelques mois?

---

**Tim Hockey, chef de groupe, Services bancaires canadiens, Financement auto et Cartes de crédit, Groupe Banque TD**

Je commencerai par la deuxième question. En fait, notre part de marché dans le segment du crédit garanti par des biens immobiliers est plutôt stable, en légère hausse sur 12 mois. Cela pourrait s'appliquer à l'ensemble de l'industrie. Oui, nous constatons un ralentissement de la croissance du crédit garanti par des biens immobiliers, probablement légèrement plus marquée que ce à quoi nous nous attendions à la même époque l'an dernier. Mais la croissance devrait quand même atteindre l'extrémité supérieure du milieu de la fourchette, soit de 3 % à 5 % ou de 4 % à 6 %, quelque part dans cette zone. Mais la croissance ralentit, il n'y a pas de doute.

---

**Jason Bilodeau, analyste, Valeurs mobilières TD**

Et de 1 % à 2 % vous semble une prévision trop faible?

---

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

Oui. Cela n'arrivera certainement pas cette année.

---

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

Merci, Jason. John?

---

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

John Reucassel, de BMO Marchés des capitaux. Je ne sais pas si ma question s'adresse à Colleen ou à Bharat. Les produits autres que d'intérêts dans les activités aux États-Unis semblent avoir progressé de 30 millions de dollars canadiens ce trimestre comparativement au premier trimestre et de 50 millions de dollars canadiens par rapport au deuxième trimestre de l'an dernier. Est-ce entièrement lié à Target? L'acquisition de Target est survenue au milieu du trimestre, alors y a-t-il un autre facteur qui a eu une incidence, ou devons-nous nous attendre à un bond plus important de ce montant pendant le reste de l'exercice?

---

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

L'augmentation sur trois mois est largement attribuable à l'acquisition de Target. Et pour répondre à votre question, cela fait maintenant un demi-trimestre que nous avons acheté Target, alors vous en verrez le plein effet au troisième trimestre.

---

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

Sans trop vouloir insister, plutôt que 30 millions de dollars canadiens, parlons-nous d'une augmentation de 60 millions de dollars canadiens de produits autres que d'intérêts grâce au portefeuille de Target par trimestre par rapport au premier trimestre?

---

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

L'augmentation a été, je crois, d'environ 40 millions de dollars canadiens sur trois mois, et, oui, il faut doubler ce montant pour intégrer le plein effet de Target sur le trimestre complet.

---

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

Merci, John. Quelqu'un d'autre dans la salle souhaite poser une question? Darko.

---

**Darko Mihelic, Cormark Securities**

Ici Darko Mihelic, de Cormark. Je voulais simplement poursuivre avec Tim sur la question des prêts hypothécaires résidentiels.

Ce que j'aimerais comprendre, c'est ce qui se passe sur le terrain, à la lumière de ce qu'Ed a dit plus tôt sur les modifications effectuées par le gouvernement et ce que nous constatons sur le terrain. Je vous donne un exemple. Le tableau 18 du rapport aux actionnaires fournit la ventilation de vos portefeuilles de prêts hypothécaires résidentiels garantis et non garantis.

Si vous comparez ces chiffres à ceux du trimestre précédent, vous voyez que votre portefeuille de prêts garantis a baissé, alors que votre portefeuille de prêts non garantis a grimpé, et l'écart n'est pas négligeable. Cela me paraît étonnant eu égard à ce qui se passait il y a un ou deux ans. Est-ce que les acheteurs d'une première maison se font jeter en-dehors du marché?

Pouvez-vous nous dire d'où viennent ces montages? Est-ce que les prêts hypothécaires montés par des courtiers sont en baisse en tant que pourcentage de l'ensemble des montages? J'aimerais simplement mieux comprendre l'incidence qu'ont eue les modifications apportées par le gouvernement.

---

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

Je serais tenté de vous répondre que le marché ralentit comme prévu (rires), mais je crois que vous attendez une réponse plus complète. Si vous voulez mieux comprendre la situation sur le terrain - et vous avez posé toute une série de questions -, je vous répondrai que nous sommes actuellement dans ce que je considère comme un marché de fin de printemps.

Depuis quelques années et, en fait, depuis pas mal de temps, comme Ed l'a dit, nous sommes préoccupés par le taux de croissance global du crédit garanti par des biens immobiliers. Les modifications à la réglementation qui ont été mises en place au fil des ans, que le gouvernement a

prudemment appliquées sur plusieurs années, ont eu presque exactement l'effet que l'on souhaitait, c'est-à-dire de permettre au marché d'effectuer un atterrissage en douceur.

Alors, pour répondre à votre question sur les acheteurs d'une première maison et l'évolution des montages, nous ne surveillons pas vraiment... nous n'avons pas de statistiques fiables sur le nombre d'acheteurs d'une première maison, mais il est évident qu'à cause des changements liés aux prêts hypothécaires à proportion élevée comparativement aux prêts hypothécaires ordinaires, tous les montages de prêts hypothécaires ont baissé sur 12 mois, mais un peu moins pour les prêts hypothécaires ordinaires. Autrement dit, l'incidence a été plus grande sur les acheteurs d'une première maison, ce qui était sans doute le but recherché par les modifications de la réglementation.

De façon générale, il nous apparaît clairement que, malgré le contexte de faibles taux d'intérêt - et, évidemment, on discute beaucoup de ce sujet -, les consommateurs ne font pas marche arrière et créent plutôt un marché de l'habitation effervescent, comme les faibles taux d'intérêt les incitent généralement à le faire. Du côté des autres catégories d'actif, évidemment, les taux de croissance sont encore plus bas. En ce qui concerne les demandes provenant des canaux, toutes sont en baisse sur 12 mois. Dans notre cas précis, notre canal de courtiers accuse une baisse prononcée, mais j'attribuerais cela davantage aux améliorations de service et aux changements que nous avons apportés à nos canaux qu'à un phénomène sectoriel.

Au chapitre de la tarification, je dirais qu'il y a actuellement une forte concurrence des prix, mais qui n'est pas excessive pour un marché printanier. Et le printemps a été froid, ce qui a eu une incidence sur l'activité le mois dernier et tôt ce mois-ci. Certains se demandent si le marché reprendra de la vigueur. Si vous demandez à Craig Alexander, des Services économiques TD, il vous dira que nous prévoyons encore un marché hypothécaire plutôt timide ce printemps. Encore une fois, cela nous incite à penser qu'un ralentissement est en cours.

Nous continuons donc de penser que l'atterrissage en douceur se poursuivra, ce qui se traduira par le genre de croissance sur 12 mois que nous avons évoquée. La vraie question, c'est peut-être « et si nous nous trompons? Et s'il ne s'agissait pas d'un atterrissage en douceur, mais bel et bien d'une crise et de l'éclatement d'une bulle d'actifs? »

Nous consacrons bien sûr beaucoup de temps à mettre notre portefeuille à l'épreuve. Comme nous l'avons dit à de nombreuses reprises, nous appliquons des tests de tension à des cas assez extrêmes, comme le scénario cauchemardesque d'une dépression au Canada. Chaque fois que nous faisons ce genre de tests - et nous sommes devenus des experts dans ce domaine -, les résultats nous indiquent qu'au Canada, en raison de la nature du secteur, des garanties offertes par le gouvernement et du portefeuille d'assurance, le marché bancaire canadien demeure rentable pour nous. Nous ne sommes pas dans une situation négative.

D'une part, nous avons dit que nous éprouvions une certaine inquiétude, parce que nous pensons que ce qui est bon pour le Canada est bon pour la TD. D'autre part, trois ou quatre ans après l'entrée en vigueur des modifications, le marché se calme exactement comme prévu. Mais si nous nous trompons, peu importe le pourcentage de probabilité, nous sommes tout de même satisfaits des tests de tension. Je ne sais pas si Mark veut ajouter quelque chose?

---

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

La seule chose que j'aimerais ajouter sur les tests de tension, c'est que ce n'est pas le portefeuille de prêts hypothécaires qui nous inquiète. Advenant une baisse du prix des maisons à l'échelle nationale, ce sont plutôt nos autres portefeuilles de crédit qui pourraient poser problème, comme le portefeuille de crédit non garanti et le portefeuille commercial. Nous mettons aussi ces portefeuilles à l'épreuve. Et, même dans le pire des scénarios imaginables, nos activités canadiennes demeurent rentables. La situation n'est pas idéale, mais le secteur reste rentable.

---

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

Téléphoniste, pourrions-nous maintenant entendre une question d'un participant au bout du fil, s'il vous plaît?

---

**Téléphoniste**

Robert Sedran de la CIBC.

---

**Robert Sedran, analyste, CIBC**

Tim, j'aimerais revenir sur la question des cartes de crédit. Des rumeurs circulent dans le marché sur les programmes de cartes voyages et les programmes de fidélité, par exemple. Êtes-vous satisfaits de votre position dans ce segment et du rendement de vos cartes? Et puis, je me demandais si je pouvais paraphraser la réponse que vous avez donnée plus tôt au sujet des cartes de crédit, en disant que vous cherchez assurément à accroître votre part de marché dans ce secteur, mais peut-être pas nécessairement au Canada.

---

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

Nous nous estimons très satisfaits de notre portefeuille de cartes voyages et de son taux de croissance. Mais à mesure que des possibilités s'offrent, et en ce qui concerne l'expansion du marché, que ce soit aux États-Unis ou au Canada, nous continuons d'être intéressés. Pour nous, cela reste un créneau très attrayant, même à ce stade-ci du cycle de crédit.

---

**Robert Sedran, analyste, CIBC**

Quel est le segment du marché des cartes de crédit qui connaît la croissance la plus rapide, Tim?

---

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

Les cartes de consommation élevée, je dirais. Les Canadiens raffolent des programmes de points, et ils comptent probablement parmi les plus grands utilisateurs de ces programmes dans le monde.

---

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

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

---

**Téléphoniste**

Steve Theriault de Merrill Lynch Canada. La parole est à vous, M. Theriault.

---

**Steve Theriault, analyste, BofA Merrill Lynch**

J'aurais une question pour Bob Dorrance sur les marchés financiers, s'il vous plaît. Bob, vous avez obtenu de bons résultats au chapitre de la négociation ce trimestre, des résultats même exceptionnels pour les titres à revenu fixe et - d'après ce que je peux voir - sans hausse importante des volumes ou des montages. La TD est-elle un cas isolé, et pouvez-vous nous en dire plus, si c'est le cas, sur les titres à revenu fixe, ou est-ce que le contexte a simplement été plus favorable que prévu au deuxième trimestre?

---

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

D'accord. Je ne sais pas si la TD est un cas isolé parce que je n'ai pas vu les résultats des autres banques. Comme vous l'avez mentionné, la solidité des résultats de négociation est surtout attribuable aux titres à revenu fixe et aux instruments de crédit.

La vraie tendance positive dans le marché jusqu'ici cette année - et c'est une tendance mondiale - se trouve dans le secteur du crédit. Les produits de crédit commercial, le crédit octroyé par les institutions financières, ont tous subi une compression des écarts ou des hausses de prix. Les volumes sont donc bons sur les marchés secondaires et très bons sur les marchés du montage. Si l'on combine ces solides montages de crédit avec ces tendances positives, vous avez l'ingrédient secret qui nous a permis de dégager de bons résultats de négociation sur ce marché.

---

**Steve Theriault, BofA Merrill Lynch**

Il n'y a donc rien d'inhabituel, d'après ce que vous pouvez nous en dire. C'est seulement le contexte qui est favorable, c'est bien cela?

---

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

Non. C'est la combinaison du contexte de crédit favorable dans l'ensemble du secteur, des rendements élevés, des placements de qualité et des prêts moyens. Tous ces marchés - comme je crois que vous avez été nombreux à le souligner dans vos rapports - affichent une excellente tenue. C'est vraiment notre participation à ce marché qui explique l'excellence de nos résultats.

---

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

Merci, Steve. La question suivante, s'il vous plaît.

---

**Téléphoniste**

Sumit Malhotra de Macquarie Capital.

---

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

J'aurais deux brèves questions - je l'espère - pour Colleen. Vous avez beaucoup parlé de gestion des frais et de l'attention que la Banque porte à cet aspect étant donné le ralentissement prévu de la croissance des produits cette année. Si on se projette dans le troisième trimestre, vous nous avez dit, au cours des deux dernières conférences téléphoniques sur le troisième trimestre, qu'il fallait s'attendre à une importante hausse des frais au quatrième trimestre.

En faisant votre planification et en insistant beaucoup plus sur la gestion des frais cette année, allez-vous éviter cette hausse cette année? Vous attendez-vous à une croissance des frais plus stable?

---

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

Eh bien, Sumit, nous travaillons très dur pour équilibrer nos frais pendant l'année, en particulier les coûts de nos programmes et projets. Il est vrai que, ces deux dernières années, nous avons subi un certain effet de chasse-neige au quatrième trimestre, et nous aimerions corriger cela. Je pense que, cette année, comme nous réussissons assez bien à contenir nos frais, le taux de croissance des frais que nous avons

obtenu plus tôt cette année paraît un peu élevé. J'aimerais vous donner des éléments plus probants à ce moment-ci de l'année sur les résultats que nous atteindrons pour l'exercice complet.

Je crois que, sans doute au troisième trimestre, compte tenu de ce phénomène, vous verrez probablement un taux de croissance des frais encore un peu élevé. Je doute que je puisse vous annoncer au troisième trimestre un taux de croissance de 3 % depuis le début de l'exercice. Sur 12 mois, par contre, c'est tout à fait possible. Autrement dit, nous gérons nos frais avec beaucoup d'énergie pour éviter ce genre de sursaut au quatrième trimestre.

Encore une fois, je m'attends plutôt à une diminution des frais au quatrième trimestre par rapport à l'exercice précédent. C'est notre prévision actuelle, et je crois que nos efforts en vue d'étaler ces frais nous permettent simplement de dépenser l'argent plus sagement et plus prudemment, et nous avons réalisé d'énormes progrès dans ce domaine.

---

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

Je suis d'accord. Cela a du sens. Ma deuxième question, très rapidement, concerne le segment américain. Je poursuis un peu dans la même veine que John Reucassel.

La croissance rajustée des frais au Canada par rapport au dernier trimestre s'élève à environ 175 millions de dollars canadiens. Je sais que vous nous aviez avertis que la comptabilité de Target serait quelque peu différente. Alors, sur ces 175 millions de dollars, quelle part attribuez-vous à Target et, quelle que soit cette part, est-il juste de dire qu'elle doublera le trimestre prochain avec l'effet du trimestre complet?

---

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

Pourquoi ne prendrais-je pas un moment pour passer en revue l'acquisition de Target poste par poste? Je crois que cela pourrait être utile de le faire officiellement.

Et puis, nous avons été un peu avarés de détails à ce sujet, pour des raisons de concurrence.

Je préférerais utiliser les montants en dollars américains, pour pouvoir faire des comparaisons plus facilement. Si vous regardez les résultats des services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis sur trois mois, que vous prenez l'augmentation des produits sur trois mois, vous pouvez tout mettre au compte de l'acquisition de Target. Si vous prenez le poste de la PPC, vous constaterez que notre PPC a augmenté. Mais si l'on fait abstraction de Target, la PPC a en fait baissé sur trois mois.

En ce qui concerne la croissance des frais, qui s'élève à environ 150 millions de dollars américains, à peu près les deux tiers de cette augmentation sont attribuables à Target, le reste est dû au facteur temps. Donc, si vous faites abstraction des frais liés à Target, nos frais ont en fait baissé d'environ 1 % sur 12 mois aux États-Unis, ce qui est, selon moi, un résultat remarquable quand on pense aux investissements que nous réalisons dans ce secteur. Si vous prenez la contribution globale de Target - je sais que, quand nous avons annoncé cette acquisition, nous avons prévu un rendement de l'actif d'environ 1 % -, je suis heureuse de dire que nous avons dépassé cet objectif. Nous sommes donc très satisfaits de ces premiers mois avec Target.

---

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

C'est effectivement très utile. Quel sera l'effet de l'acquisition de Target sur le poste des impôts? Est-ce que 15 % aux États-Unis vous semble un rythme annualisé raisonnable pour votre secteur en ce moment?

---

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

Non, l'acquisition de Target n'a pas eu d'effet sur le poste des impôts. Mais je rappelle à tout le monde qu'aux États-Unis, d'abord, notre taux d'imposition est viable à ce niveau. Je dirais que notre taux d'imposition effectif se situe probablement autour de 15 % à 18 %. Et ce taux d'imposition effectif a certainement baissé par rapport à l'an dernier, et un peu sur trois mois, parce que nous faisons davantage de prêts et d'investissements avantageux sur le plan fiscal, ce qui est aussi une exigence de la *Community Reinvestment Act* américaine.

Du point de vue de l'information à présenter, cela crée des pertes sur le plan des produits, et tous les avantages vont au poste des impôts. Alors, à mesure que nous nous rapprochons de notre rythme de croisière, la mécanique même fait en sorte que notre taux d'imposition effectif diminue. Mais je vous assure qu'il est viable au niveau actuel. Cela veut donc dire que, lorsque vous prenez le taux d'imposition de l'ensemble de la Banque - et je dirais qu'il est préférable d'utiliser l'équivalence fiscale rajustée, qui peut sembler un peu faible -, je dirais que ce qui explique ce taux est en partie une baisse des taux américains et en partie le léger repli des Services bancaires de gros, sans oublier la composition des activités.

On m'a posé beaucoup de questions aujourd'hui à ce sujet. J'ai donc cru bon d'étoffer ma réponse.

---

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

Le temps file, alors je demanderais aux prochains intervenants d'être très brefs dans leurs questions. Prochaine question, téléphoniste.

---

**Téléphoniste**

Gabriel Dechaine, de Credit Suisse.

---

**Gabriel Dechaine, analyste, Credit Suisse**

Ma question porte sur les prêts immobiliers commerciaux au Canada. Vous avez 21 milliards de dollars canadiens de prêts. C'est une croissance spectaculaire. Pouvez-vous me dire ce qui alimente cette croissance, en séparant les deux catégories, résidentiel et non résidentiel? Et j'aurais aussi une petite question pour Al Jette, s'il est là. À la page 17 des renseignements supplémentaires, je vois que les prêts hypothécaires titrisés et conservés sont en hausse de 7 milliards de dollars canadiens sur trois mois. Comment expliquez-vous cette hausse? Je suppose que vous faites davantage de titrisation de créances en vue de recourir davantage aux Obligations hypothécaires du Canada, étant donné le ralentissement de la croissance sectorielle. Cela pourrait éventuellement améliorer votre marge d'intérêt nette, est-ce exact?

---

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

Gabriel, ici Mark. Je vais répondre à la question sur les prêts immobiliers. Comme vous l'avez fait remarquer, nous avons environ 13 milliards de dollars canadiens dans le segment des prêts immobiliers résidentiels canadiens. Environ les trois quarts sont consentis à des exploitants d'immeubles résidentiels à logements multiples. Ce sont des immeubles d'habitation. Ce sont tous des prêts garantis par une hypothèque sur un bien immobilier. Le rapport prêt-valeur maximal se situe à 75 %, mais la moyenne est plus faible. Et la plupart sont des prêts vendus sans garantie.

Le reste - les 25 % à 30 % restants - sont des prêts consentis à des constructeurs/promoteurs résidentiels, et notre participation au marché des copropriétés est aussi dans ce segment. Encore une

fois, ce secteur n'a pas beaucoup bougé ces dernières années. Notre base de clients est assez stable. Nous continuons de conclure des opérations qui nous semblent intéressantes, et elles ne manquent pas dans ce marché. Et la qualité des prêts dans ce portefeuille est et demeure très solide.

En ce qui concerne notre portefeuille de prêts non résidentiels, qui s'élève à quelque 8,4 milliards de dollars canadiens, je dirais qu'entre 60 % et 70 % sont des prêts hypothécaires commerciaux. Ce sont donc des prêts consentis sur des propriétés à revenus, garantis par des prêts hypothécaires. Le ratio prêt-valeur maximal est le ratio prêt-valeur lorsque le prêt est émis, mais la moyenne se rapproche davantage de 65 %, et ce sont des prêts vendus sans garantie. Pour le reste, il s'agit de sociétés immobilières qui désirent une ligne de crédit d'exploitation que nous garantissons en créant une charge sur le bien immeuble, conformément à nos lignes directrices habituelles relatives aux prêts immobiliers. Encore une fois, la qualité de ces deux portefeuilles est excellente, comme pour tout le secteur commercial canadien, comme je l'ai indiqué plus tôt, mais nous avons aussi un bilan très enviable dans ces deux segments.

---

**Gabriel Dechaine, analyste, Credit Suisse**

Ainsi, les trois quarts de ces 13 milliards de dollars canadiens concernent des immeubles d'habitation, en gros?

---

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

C'est exact.

---

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

Si je peux ajouter quelques mots au nom d'Al Jette, l'augmentation des titres adossés à des créances hypothécaires que vous avez évoquée, Gabriel, s'est surtout concentrée au Canada, et elle s'explique par les mesures de gestion des liquidités liées en partie aux diverses durées du financement de gros plus tard durant l'exercice. L'augmentation n'est donc pas attribuable à un quelconque changement de la stratégie de gestion de la Banque.

Par souci de brièveté, je serais heureuse de faire le suivi avec vous plus tard, si vous voulez en savoir un peu plus. Mais c'est assez simple.

---

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

Merci, Gabriel. Je pense que nous avons le temps pour une dernière question. Téléphoniste?

---

**Téléphoniste**

Mario Mendonca, de Canaccord Genuity.

---

**Mario Mendonca, analyste, Canaccord Genuity**

J'aimerais comprendre certains de vos chiffres. D'abord à la page 6 du diaporama, vous faites référence - et la question s'adresse sans doute encore à Tim - vous faites référence à une croissance des produits de 4 %, abstraction faite de la reprise du rajustement au titre des pertes sur créances du portefeuille MBNA, et à une croissance rajustée des frais de 1 %. Je ne pense pas que le message que vous souhaitez envoyer est qu'un levier d'exploitation de 3 % pour les activités de détail canadiennes vous paraît raisonnable. Serait-il juste de dire cela?

---

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

Non, vous avez raison. Quand on regarde les principaux chiffres, on se dit qu'ils n'ont pas changé, mais en fait, l'écart est de plus d'un point et demi. Et je suppose que, si vous me demandez ce que je pense du levier d'exploitation pendant la seconde moitié, je crois qu'il est réaliste à ce niveau, même si les taux de croissance des produits sont plus bas.

---

**Mario Mendonca, analyste, Canaccord Genuity**

Alors, 1,5 %?

---

**Tim Hockey, chef de groupe, Services bancaires canadiens, Financement auto et Cartes de crédit, Groupe Banque TD**

C'est à peu près ça, oui.

---

**Mario Mendonca, analyste, Canaccord Genuity**

Si je peux me permettre une dernière brève question. À la page 25 du diaporama, vous indiquez un levier d'exploitation - pas le levier d'exploitation, je vous demande pardon - vous indiquez un rapport prêt-valeur de prêts hypothécaires canadiens ou des prêts garantis par des biens immobiliers d'environ 40 % - désolé, si vous voulez bien patienter quelques instants - un rapport prêt-valeur moyen de 47 %. Mais dans le rapport aux actionnaires, aussi à la page 25, le rapport prêt-valeur est complètement différent.

D'où vient la différence? Des prêts nouvellement montés, nouvellement acquis? Est-ce ce qui explique la différence? Dans l'affirmative, qu'entendez-vous par « nouvellement »? De quelle période parlez-vous?

---

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

Oui, la différence est que le dernier rapport s'applique aux montages réalisés pendant le trimestre précédent.

---

**Mario Mendonca, analyste, Canaccord Genuity**

Oh! Alors tout ce qui est indiqué à la page 25 concerne le trimestre précédent?

---

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

À la page 25 du...

---

**Mario Mendonca, analyste, Canaccord Genuity**

Du rapport aux actionnaires.

---

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

Oui.

---

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

Merci beaucoup. Je redonne maintenant la parole à Ed pour le mot de la fin.

---

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

Excellent. Merci d'être restés un peu plus tard que les 16 h prévues. Alors, je suppose que le principal message à retenir aujourd'hui, c'est que nous avons déjà prévu la plupart des défis auxquels se heurte actuellement l'industrie et que nos résultats sont conformes à nos prévisions pour cette première moitié de l'exercice.

Nous pensons que si les taux d'intérêt restent au niveau où ils sont - ce qui est une hypothèse de planification, et non une prévision, je le répète -, la marge d'intérêt nette demeurera comprimée pendant encore probablement un an. Puis, vers la fin de 2014, cette période de compression de la marge d'intérêt nette sera terminée pour la Banque, et nous n'aurons plus cette pression à la baisse. Il se peut également, si la reprise américaine se raffermi, que l'hypothèse des taux d'intérêt stables se révèle erronée. C'est néanmoins la bonne hypothèse sur laquelle appuyer notre stratégie. Nous nous adaptons à ce contexte, notamment dans notre gestion des frais et de la structure des frais de la Banque.

Nous devons aussi modifier notre façon de gérer les fonds propres, et nous voulons le faire à la manière de la TD, mais sans pour autant renoncer à la croissance future. Nous sommes donc prêts à en subir les conséquences sur notre bénéfice à court terme, parce que nous gérons notre durée de façon à nous positionner favorablement en vue d'une augmentation des taux d'intérêt. Mais nous allons également continuer d'investir dans notre réseau parce que notre travail, c'est de bâtir des franchises fortes. Atteindre cet équilibre n'est pas chose facile dans la conjoncture actuelle, mais comme je l'ai déjà dit, c'est pour cela qu'on nous paie. Merci beaucoup.

---

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

Merci, Ed. Sur ce, nous allons mettre fin à la rencontre. Je vous remercie beaucoup de votre participation. Nous vous en savons gré. Bonne journée.