



GROUPE BANQUE TD CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR LES RÉSULTATS DU PREMIER TRIMESTRE DE 2017

LE 2 MARS 2017

LIMITATION DE RESPONSABILITÉ

LES RENSEIGNEMENTS CONTENUS DANS LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION SONT UNE REPRÉSENTATION TEXTUELLE DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR LES BÉNÉFICES DU PREMIER TRIMESTRE DE 2017 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 QU'EN 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 (comme elle est définie dans le présent document) 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 (SEC) des États-Unis et d'autres communications. En outre, des représentants de la Banque peuvent formuler verbalement des énoncés prospectifs aux analystes, aux investisseurs, aux médias et à d'autres personnes. Tous ces énoncés sont faits conformément aux dispositions d'exonération et se veulent des énoncés prospectifs aux termes de la législation en valeurs mobilières applicable du Canada et des États-Unis, notamment la loi des États-Unis intitulée Private Securities Litigation Reform Act of 1995. Les énoncés prospectifs comprennent, entre autres, les énoncés figurant dans le présent document, dans le rapport de gestion du rapport annuel 2016 (le rapport de gestion de 2016) de la Banque à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques » et, pour chacun de ses secteurs d'activité, aux rubriques « Perspectives et orientation pour 2017 », ainsi que dans d'autres énoncés concernant les objectifs et les priorités de la Banque pour 2017 et par la suite et les stratégies pour les atteindre, le contexte réglementaire dans lequel la Banque exerce ses activités, 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.

Par leur nature, ces énoncés prospectifs obligent la Banque à formuler des hypothèses et sont assujettis à des risques et incertitudes, généraux ou spécifiques. Particulièrement du fait de l'incertitude quant à l'environnement physique et financier, à la conjoncture économique, au climat politique et au cadre réglementaire, ces risques et incertitudes – dont bon nombre sont indépendants de la volonté de la Banque et dont les répercussions peuvent être difficiles à prévoir – peuvent faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux avancés dans les énoncés prospectifs. Les facteurs de risque qui pourraient entraîner, isolément ou collectivement, de tels écarts incluent les risques notamment de crédit, de marché (y compris le risque de position sur titres de participation, le risque sur marchandises, le risque de change et le risque de taux d'intérêt), de liquidité, d'exploitation (y compris les risques liés à la technologie et à l'infrastructure), d'atteinte à la réputation, d'assurance, de stratégie et de réglementation ainsi que les risques juridiques, environnementaux, d'adéquation des fonds propres et les autres risques. Ces facteurs de risque comprennent notamment la conjoncture économique et commerciale dans les régions où la Banque exerce ses activités; la capacité de la Banque à mettre en œuvre ses principales priorités, notamment réaliser des acquisitions et des ventes, fidéliser la clientèle, élaborer des plans stratégiques et recruter, former et maintenir en poste des dirigeants clés; les interruptions ou attaques (y compris les cyberattaques) visant la technologie informatique, l'Internet, les systèmes d'accès au réseau ou les autres systèmes ou services de communications voix-données de la Banque; l'évolution de divers types de fraude et d'autres comportements criminels auxquels la Banque est exposée; le défaut de tiers de se conformer à leurs obligations envers la Banque ou ses sociétés affiliées, notamment relativement au traitement et au contrôle de l'information; l'incidence de la promulgation de nouvelles lois et de nouveaux règlements et de la modification des lois et des règlements actuels ou de leur application, y compris sans s'y restreindre les lois fiscales, les lignes directrices en matière d'information sur les fonds propres à risque et les directives réglementaires en matière de liquidité; l'exposition aux litiges et aux affaires réglementaires d'envergure; la concurrence accrue, y compris dans le domaine des services bancaires par Internet et par appareil mobile et des concurrents offrant des services non traditionnels; les changements apportés aux notations de crédit de la Banque; les variations des taux de change et d'intérêt (y compris la possibilité de taux d'intérêt négatifs); l'augmentation des coûts de financement et de la volatilité des marchés causée par l'illiquidité des marchés et la concurrence pour l'accès au financement; les estimations comptables critiques et les changements apportés aux normes comptables et aux méthodes comptables utilisées par la Banque; les crises d'endettement potentielles et existantes à l'échelle internationale; et l'occurrence d'événements catastrophiques naturels et autres que naturels et les demandes d'indemnisation qui en découlent. La Banque avise le lecteur que la liste qui précède n'est pas une liste exhaustive de tous les facteurs de risque possibles et que d'autres facteurs pourraient également avoir une incidence négative sur les résultats de la Banque. Pour de plus amples renseignements, se reporter à la section « Facteurs de risque et gestion des risques » du rapport de gestion de 2016, telle qu'elle peut être mise à jour dans les rapports aux actionnaires

trimestriels déposés par la suite et dans les communiqués (le cas échéant) relatifs à toute transaction ou tout événement dont il est question à la rubrique « Événements importants » dans le rapport de gestion pertinent, lesquels peuvent être consultés sur le site Web www.td.com/francais. Le lecteur doit examiner ces facteurs attentivement, ainsi que d'autres incertitudes et événements possibles, de même que l'incertitude inhérente aux énoncés prospectifs, avant de prendre des décisions à l'égard de la Banque, et ne doit pas se fier indûment aux énoncés prospectifs de la Banque.

Les hypothèses économiques importantes étayant les énoncés prospectifs contenus dans le présent document sont décrites dans le rapport de gestion 2016 à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques » et, pour chacun des secteurs d'exploitation, sous les rubriques « Perspectives et orientation pour 2017 », telles qu'elles peuvent être mises à jour dans les rapports trimestriels aux actionnaires déposés par la suite.

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

PARTICIPANTS DE L'ORGANISATION

Bharat Masrani

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

Riaz Ahmed

Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Mark Chauvin

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

Teri Currie

Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Groupe Banque TD

Mike Pedersen

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

Gillian Manning

Chef, Relations avec les investisseurs, Groupe Banque TD

PARTICIPANTS À LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE

Ebrahim Poonawala

Analyste, Bank of America Merrill Lynch

Steve Theriault

Analyste, Eight Capital

Meny Grauman

Analyste, Cormark Securities

Sohrab Movahedi

Analyste, BMO Marchés des capitaux

Nick Stogdill

Analyste, Credit Suisse

Gabriel Dechaine

Analyste, Financière Banque Nationale

Sumit Malhotra

Analyste, Scotia Capitaux

Rob Sedran

Analyste, Marchés mondiaux, CIBC

Darko Mihelic

Analyste, RBC Marchés des Capitaux

Mario Mendonca

Analyste, Valeurs Immobilières TD

PRÉSENTATION

Gillian Manning – Chef, Relations avec les investisseurs, Groupe Banque TD

Merci. Bon après-midi et bienvenue à la présentation à l'intention des investisseurs du premier trimestre de 2017 de Groupe Banque TD. Je m'appelle Gillian Manning et je suis chef, Relations avec les investisseurs à la Banque. Nous commencerons la présentation d'aujourd'hui par les remarques de Bharat Masrani, chef de la direction de la Banque. Puis, Riaz Ahmed, chef des finances de la Banque, présentera les résultats d'exploitation du premier trimestre. Mark Chauvin, chef de la gestion des risques, commentera ensuite la qualité du portefeuille de crédit. Enfin, nous répondrons aux questions des analystes et investisseurs présélectionnés qui sont au bout du fil. Sont également présents aujourd'hui pour répondre à vos questions Teri Currie, chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Mike Pedersen, chef de groupe, Services bancaires aux États-Unis et Bob Dorrance, chef de groupe, Services bancaires de gros. Veuillez passer à la diapositive 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.

La TD a également recours à des mesures financières non conformes aux PCGR pour obtenir les résultats rajustés afin d'évaluer chacun de ses secteurs d'activité et de mesurer son rendement global. La Banque estime que les résultats rajustés permettent de mieux comprendre comment la direction évalue son rendement. Bharat 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 premier trimestre de 2017.

Je vais maintenant demander à Bharat de poursuivre la présentation.

Bharat Masrani, président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

Merci Gillian et merci à vous tous présents aujourd'hui. La TD a enregistré d'excellents résultats au T1. Les bénéfices ont grimpé de 14 % par rapport à l'an dernier pour atteindre 2,6 millions de dollars. Le bénéfice par action a connu une hausse de 13 % pour s'établir à 1,33 \$. Nos Services de détail et nos Services bancaires de gros ont affiché un bon rendement, reflétant une solide croissance du volume, de bonnes activités des clients et un contexte macroéconomique qui s'améliore.

Notre ratio de fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires selon Bâle III a clôturé le trimestre à 10,9 %, en hausse de 44 points de base par rapport au trimestre précédent, tandis que notre ratio de levier financier et que notre ratio de liquidité sont demeurés solides. En tenant compte de ces solides paramètres fondamentaux, nous avons relevé notre dividende par action de 0,05 \$ pour l'établir à 0,60 \$, soit une hausse de 9 %. Et nous avons annoncé notre intention de racheter jusqu'à 15 millions d'actions à des fins d'annulation, sous réserve de l'approbation des organismes de réglementation, principalement pour compenser la dilution découlant du plan de réinvestissement des dividendes et des émissions liées aux options d'achat d'actions.

Dans l'ensemble, je suis très satisfait de nos résultats pour ce trimestre. La croissance de nos bénéfices se situe dans les deux chiffres. Par ailleurs, nous avons renforcé notre assise financière tout en maintenant les investissements dans nos secteurs d'activité et en répondant aux besoins des clients.

En ce qui a trait à nos secteurs d'activité, les Services de détail au Canada ont généré un bénéfice de 1,6 milliard de dollars au T1, en hausse de 4 % par rapport à l'an dernier. Les produits ont augmenté de 3 %, en raison de la croissance des volumes, des actifs et des honoraires. Nous avons également profité de l'augmentation des marges, reflétant la composition des activités, la nouvelle tarification et les mesures que nous avons prises l'automne dernier sur le plan de la gestion de la trésorerie, même si nous continuons de prévoir une pression modérée à la baisse sur les marges dans les mois à venir.

Du côté des Services bancaires personnels, nous continuons de favoriser la croissance des dépôts de base, un aspect essentiel de notre stratégie de détail. Du côté des prêts, nos canaux ont connu un bon niveau d'activité de montage de crédit garanti par des biens immobiliers, et la croissance la plus marquée a été enregistrée par les produits à forte marge comme notre LDCVD et les prêts non garantis. Les Services bancaires commerciaux ont enregistré une solide croissance des prêts et des dépôts. Notre secteur Gestion de patrimoine a obtenu d'excellents résultats ce trimestre, dont une solide croissance des actifs et des activités de négociation, qui a contribué à accroître le bénéfice de 15 %. Le bénéfice du secteur des assurances a légèrement diminué, car les résultats améliorés en matière de réclamations ont été contrebalancés par les investissements dans l'amélioration de l'expérience client et la mise à niveau de la plateforme.

Comme nous l'avons mentionné lors de la téléconférence du T4, nos investissements stratégiques dans la numérisation de l'expérience client, l'amélioration de nos produits et la généralisation de notre modèle de service et de commodité à l'échelle de nos canaux ont fait croître les charges dans le secteur des Services de détail au Canada. Ces investissements contribuent déjà à produire des résultats impressionnants. Permettez-moi de vous donner quelques exemples.

Au dernier trimestre, je vous ai parlé de la refonte de notre plateforme CourtierWeb au sein de Placements directs. Les résultats sont tout simplement remarquables. Nous mettons en œuvre des solutions avec un taux de rentabilité de 20 % à 30 % supérieur et y apportons des améliorations avec une rapidité et une fréquence accrues. Nous tirons profit de solutions technologiques évolutives et réutilisables comme le nuage et les interfaces de programmation d'application. Nous avons personnalisé notre offre de cartes de façon plus marquée pour que les clients puissent conserver leur numéro de carte Visa TD lorsqu'ils optent pour un autre type de carte de la TD. Nous sommes la première banque canadienne à offrir ce service à la clientèle de Visa. Nous avons apporté des modifications à Dépense TD, notre appli de gestion des dépenses, pour que les utilisateurs, dont le nombre s'élève à 850 000, aient accès à de nouveaux outils pour gérer leur santé financière. Nous sommes enchantés par ces innovations, grâce auxquelles nous pourrions favoriser un solide engagement et offrir à nos clients de meilleurs conseils qui sont plus pertinents. Comme la majorité de nos clients canadiens utilise nos plateformes numériques pour communiquer avec nous, nous continuerons de donner la priorité à ces initiatives.

Nos Services bancaires de détail aux États-Unis ont généré un bénéfice de 518 millions de dollars américains ce trimestre, en hausse de 10 % par rapport à l'an dernier. La croissance des produits s'est accélérée à un taux de 9 %, favorisée par la forte croissance des volumes de prêts et de dépôts, une hausse des honoraires et des gains continus du côté de l'acquisition de ménages. Comme c'est souvent le cas au premier trimestre, nous avons assisté à un accroissement saisonnier des provisions pour pertes sur créances, même si le rendement de crédit sous-jacent est demeuré solide. Nous affichons de nouveau un bon levier d'exploitation pour ce trimestre, en dépit des investissements continus dans la technologie, l'amélioration de l'offre numérique et les initiatives de croissance des produits.

Ces améliorations continuent de stimuler la forte croissance des ventes numériques aux États-Unis. Par exemple, 15 % des ventes de compte-chèques ont à présent lieu sur nos plateformes numériques, une hausse de 9 % par rapport à l'an dernier. Ce taux a également atteint les 20 % dans le secteur des ventes numériques de cartes de crédit. Nous prévoyons consolider ces acquis avec les innovations à venir. Nous avons élargi notre nouvelle plateforme numérique à l'expérience sur tablette. Notre nouvelle application universelle permettra aux clients de prendre connaissance des produits et de demander l'ouverture d'un compte sur nos plateformes numériques. Nous avons aussi lancé TD ASAP pour permettre aux clients d'utiliser leur appareil numérique pour confirmer directement leur identité à un conseiller du Centre de contact. Ces outils permettent de rendre les opérations bancaires plus simples, plus sécuritaires et plus rapides pour nos clients. Et nous observons déjà les avantages de ces mesures sur nos indices d'expérience de la clientèle, la réduction du temps d'attente au centre de contact et l'amélioration de la productivité.

Les Services bancaires de gros ont enregistré un solide premier trimestre. Le bénéfice net s'est établi à 267 millions de dollars, en hausse de 66 % sur 12 mois. La robustesse des marchés des capitaux et le bon niveau d'activité dans l'ensemble de nos secteurs ont généré une croissance des produits tirés des activités de négociation et des honoraires de prise ferme sur les titres d'emprunt et les actions. Ces résultats ont plus que contrebalancé la hausse des produits associés à la rémunération variable et aux coûts associés à l'acquisition du courtier en valeurs mobilières américain Albert Fried & Company. Nous continuons également à faire progresser nos priorités stratégiques. Le groupe Valeurs Mobilières TD s'est classé au premier rang pour la prise ferme d'actions pour 2016, générant près de 10 milliards de dollars pour le compte de nos clients et dirigeant certaines des plus importantes transactions de l'année. Le marché des titres émis par des États souverains, des institutions supranationales et des organismes gouvernementaux a connu un départ inégalé en 2017, en étant à la tête de 14 transactions de référence en dollars US ce trimestre et en générant au total près de 30 milliards de dollars.

Nous avons bien des raisons d'être fiers de ce premier trimestre de l'exercice 2017. Nos secteurs Gestion de patrimoine et Services bancaires de gros bénéficient d'un solide flot de clients et de conditions favorables sur les marchés financiers. Nos solides paramètres fondamentaux aux États-Unis sont amplifiés par l'accélération de la croissance économique aux États-Unis et la perspective d'un relèvement des taux. De plus, les Services de détail au Canada continuent d'afficher de solides résultats et sont bien positionnés pour profiter du raffermissement anticipé de l'économie canadienne.

Ce trimestre, vous nous avez vus tirer profit de la forte hausse des bénéfices et des économies découlant de notre programme de productivité pour faire de nouveaux investissements, et vous pouvez vous attendre à ce que nous continuons sur cette lancée. Il s'agit d'un moment exaltant pour le secteur bancaire; l'évolution rapide des technologies ouvre de nouveaux horizons et nous sommes bien positionnés pour saisir les occasions qui en résulteront. Nous continuerons de faire des investissements pour faire progresser notre transformation numérique, offrir une expérience client plus connectée et simplifier notre façon de travailler. Nos charges sont pertinentes, pragmatiques et conformes à notre stratégie visant à bâtir une meilleure banque, la banque du futur.

Pour conclure, je suis extrêmement satisfait de nos résultats du premier trimestre. Ces résultats témoignent de la force de notre modèle d'affaires diversifié, de l'adaptabilité de notre modèle de service et de commodité dans l'univers numérique et du pouvoir perpétuel de notre approche axée sur le client. J'aimerais remercier nos 80 000 employés pour leur travail acharné et leur dévouement à enrichir la vie de nos clients et de nos collectivités, tout en continuant de produire des résultats pour nos actionnaires. Nous avons accompli de grandes choses ensemble et je suis convaincu que nous pouvons poursuivre sur cette lancée pendant le reste de l'année.

C'est tout pour moi, je passe la parole à Riaz.

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Merci Bharat. Bonjour. Veuillez passer à la diapositive 4. Ce trimestre, la Banque a déclaré un bénéfice de 2,5 milliards de dollars et un bénéfice par action de 1,32 \$. Le bénéfice rajusté s'est élevé à 2,6 milliards de dollars, en hausse de 14 %, et le bénéfice par action rajusté s'est chiffré à 1,33 \$, en hausse de 13 %, sur 12 mois. Les produits rajustés, abstraction faite des opérations de change et des acquisitions, ont grimpé de 7 %. Les charges rajustées, sur une base similaire, ont également augmenté de 7 %.

Les charges plus élevées ce trimestre s'expliquent par la saisonnalité ainsi que les investissements dans nos activités et les infrastructures. Comme je l'ai mentionné au dernier trimestre, ces investissements se poursuivront. On s'attend ainsi à ce que le taux de croissance des charges sur douze mois augmente au premier semestre de 2017 par rapport à l'exercice précédent, particulièrement dans les secteurs de services de détail, puis redescende au deuxième semestre. La provision pour pertes sur créances a augmenté de 16 % d'un trimestre à l'autre. Elle a toutefois enregistré un recul sur douze mois. Le bénéfice des Services de détail au Canada s'est établi à 1,6 milliard de dollars, celui des Services de détail aux États-Unis à 800 millions de dollars et celui des Services de gros à 267 millions de dollars. Le Siège social a inscrit une perte de 100 millions de dollars ou 75 millions de dollars, sur une base rajustée. Veuillez passer à la diapositive 5.

Le secteur Services de détail au Canada a réalisé un bénéfice net de 1,6 milliard de dollars, une hausse de 4 % sur douze mois qui s'explique par la croissance des produits dans le secteur des Services bancaires personnels, des Services bancaires commerciaux et de la Gestion de patrimoine et la diminution des indemnités d'assurance, partiellement neutralisée par la hausse des charges autres que d'intérêts et de la provision pour pertes sur créances (PPC). La croissance totale des prêts s'est établie à 4 % sur douze mois grâce à la hausse des volumes des prêts aux particuliers et aux entreprises. Les dépôts ont grimpé de 12 % grâce à la croissance des comptes-chèques, des comptes d'épargne et des dépôts d'entreprises. Les actifs de gestion de patrimoine ont pour leur part progressé de 11 %.

Les indemnités d'assurance ont reculé de 12 % sur douze mois, du fait de la réduction de la juste valeur des placements à l'appui des engagements d'indemnité d'assurance et de la baisse des demandes d'indemnité pour l'exercice. La marge s'est établie à 2,82 %, une hausse de 4 points de base d'un trimestre à l'autre, qui s'explique par la composition favorable des activités, la nouvelle tarification et les mesures que nous avons prises sur le plan de la gestion de la trésorerie. Nous nous attendons néanmoins à des pressions modérées sur les marges, en raison de la faiblesse des taux d'intérêt et de la concurrence sur le plan des prix. Les PPC sont demeurées relativement stables, augmentant de 2 % d'un trimestre à l'autre. La PPC a augmenté de 18 % sur 12 mois, sous l'effet de la vente de comptes radiés à l'exercice précédent et de la hausse des provisions dans le portefeuille des prêts automobiles au cours du trimestre.

Les charges ont augmenté de 7 % sur 12 mois. Cette hausse est attribuable à l'augmentation des investissements dans des initiatives stratégiques (p. ex., la numérisation de l'expérience client et l'amélioration de notre offre de produit), les employés de première ligne et la croissance des activités, le tout partiellement neutralisé par des gains de productivité. Veuillez passer à la diapositive 6.

Le bénéfice net des Services de détail aux États-Unis s'est chiffré à 601 millions de dollars américains (800 millions de dollars canadiens), en hausse de 9 % (7 % en dollars canadiens) sur douze mois. Les Services de détail aux États-Unis ont généré un bénéfice de 518 millions de dollars américains, en hausse de 10 % sur douze mois. Les produits ont augmenté, sous l'effet d'une croissance des volumes de prêts et de dépôts et des honoraires, des facteurs partiellement neutralisés par la hausse des charges et de la PPC.

La croissance totale des prêts s'est établie à 7 % sur douze mois grâce à la progression des volumes des prêts aux particuliers et aux entreprises. Les dépôts ont augmenté de 11 %. La marge a glissé de 10 points de base par rapport au trimestre précédent pour s'établir à 3,03 %. Ce recul est largement attribuable à la

comptabilisation des produits d'intérêts nets tirés de nos activités de couverture qui, comme vous le savez, est en grande partie neutralisée par d'autres produits. Fondamentalement, la marge a augmenté d'un point de base ce trimestre, reflétant la bonne expansion de la marge des dépôts, en partie neutralisée par un accroissement plus faible des prêts hérités. De nombreux facteurs influent sur les marges, mais nous nous attendons à une amélioration soutenue en 2017, la hausse continue des taux aux États-Unis pouvant éventuellement favoriser nos activités.

La provision pour pertes sur créances a augmenté de 32 % d'un trimestre à l'autre, une hausse grandement attribuable aux hausses saisonnières des portefeuilles de prêts auto et de cartes de crédit et à la libération, au trimestre dernier, des provisions spéciales liées aux inondations en Caroline du Sud. La provision pour pertes sur créances a augmenté de 21 % sur douze mois, surtout sous l'effet d'une hausse des provisions pour les prêts auto et de la croissance et de l'acclimatation du portefeuille de cartes de crédit.

Les charges ont augmenté de 5 % sur douze mois. Cette hausse est attribuable à l'augmentation des charges pour la modernisation de la technologie, la croissance du volume et l'augmentation du nombre d'employés de première ligne, le tout partiellement contrebalancé par des gains de productivité. Le bénéfice tiré de notre participation dans TD Ameritrade a augmenté de 1 % sur douze mois. Veuillez passer à la diapositive 7.

Le bénéfice net des Services bancaires de gros s'est chiffré à 267 millions de dollars, un bond de 66 % sur douze mois grâce à l'augmentation des produits et au recouvrement de pertes sur créances, qui ont été partiellement neutralisés par des charges autres que d'intérêts plus élevées.

La hausse des produits de 29 % est attribuable à une progression des affaires sur les marchés des titres de créance et des capitaux propres et à l'augmentation des produits tirés des activités de négociation. La diminution de la PPC est attribuable au recouvrement de provisions spéciales liées au secteur du pétrole et du gaz. Les charges autres que d'intérêts ont augmenté sur douze mois. Cette hausse est attribuable à l'augmentation de la rémunération variable pour soutenir les produits, ainsi que des charges d'exploitation et des coûts associés à l'acquisition de l'entreprise Albert Fried & Company. Veuillez passer à la diapositive 8.

Le Siège social a affiché une perte rajustée de 75 millions de dollars pour le trimestre, comparativement à une perte de 178 millions de dollars pour la même période l'an dernier. Les charges nettes du Siège social ont augmenté sur douze mois, en raison de nos investissements continus dans des projets d'entreprise et des projets liés à la réglementation. L'apport des autres éléments a augmenté de 133 millions de dollars sur douze mois, en raison de la hausse des produits tirés des activités de gestion de la trésorerie et du bilan, de même que d'autres provisions pour pertes sur créances subies, mais pas encore décelées, d'éléments fiscaux défavorables et d'autres éléments comptabilisés au cours de l'exercice précédent. Veuillez passer à la diapositive 9.

Notre ratio de fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires s'est établi à 10,9 % à la fin du premier trimestre. Ce résultat traduit une solide production interne de capitaux. L'augmentation des actifs pondérés en fonction des risques de ce trimestre est attribuable au contre-balancement de la croissance du volume d'affaires par certaines activités de gestion des capitaux propres visant à réduire les investissements à fort coefficient de capitaux. Notre ratio de levier financier et notre ratio de liquidité ont tous deux été stationnaires par rapport au trimestre précédent. Nous avons annoncé notre intention de lancer une offre publique de rachat dans le cours normal des activités visant jusqu'à 15 millions d'actions, sous réserve des approbations réglementaires. Cette opération vise surtout à compenser l'émission d'actions aux termes du plan de réinvestissement des dividendes et l'exercice d'options sur actions.

Je cède maintenant la parole à Mark.

Mark Chauvin – Chef de groupe et chef de la gestion des risques

Merci Riaz et bon après-midi à tous. Veuillez passer à la diapositive 10.

La qualité du crédit demeure élevée, du fait que nous avons commencé l'exercice avec des tendances stables à l'échelle des portefeuilles de crédit de la Banque. Les formations de prêts douteux bruts sont demeurées stables pour s'établir à 1,3 milliard de dollars ou à 21 points de base d'un trimestre à l'autre, en baisse de 436 millions de dollars ou de 9 points de base par rapport à l'an dernier. Les formations de prêts douteux des Services de détail aux États-Unis sont en hausse de 71 millions de dollars à cause des tendances saisonnières influant sur le portefeuille de cartes de crédit et de prêts automobiles indirects et de l'incidence négative des taux de change. Il n'y a aucune nouvelle formation dans le portefeuille des Services bancaires de gros. Veuillez passer à la diapositive 11.

Les prêts douteux bruts se sont chiffrés à 3,4 milliards de dollars à la fin du trimestre, une baisse de 110 millions de dollars ou d'un point de base par rapport au trimestre précédent, alors que les résolutions ont surpassé les formations dans les portefeuilles des Services bancaires de gros et des Services commerciaux aux États-Unis. Les prêts douteux bruts ont diminué de 400 millions de dollars ou de 8 points de base sur 12 mois, sous l'effet principal des résolutions dans le portefeuille de LDCVD aux États-Unis et des taux de change. Passez à la diapositive 12.

Comme nous l'avons indiqué les trimestres précédents, les provisions pour pertes sur créances du portefeuille de cartes stratégiques aux États-Unis sont présentées en montant net pour le secteur, en incluant seulement la portion de l'obligation contractuelle de la Banque à l'égard des pertes sur créances. Dans les diapositives où il est question de la qualité de crédit, nous continuons de présenter les pertes brutes afin de mieux refléter la qualité du crédit du portefeuille. Les provisions pour pertes sur créances pendant le trimestre respectent les attentes. Elles se sont établies à 635 millions de dollars ou à 42 points de base, en hausse de 81 millions de dollars ou de cinq points de base d'un trimestre à l'autre, soit trois points de base sous le taux de perte trimestriel de l'exercice précédent. Les pertes sur créances au cours du trimestre s'expliquent principalement par les tendances saisonnières influant sur le portefeuille de cartes de crédit et de prêts auto indirects, les dépenses des Fêtes et l'influence négative des taux de change, le tout contrebalancé par le recouvrement de 25 millions de dollars dans le secteur de gros pétrogazier.

Pour récapituler, la qualité du crédit est demeurée solide au cours du trimestre et nous sommes en excellente position pour continuer d'accroître l'ensemble de nos portefeuilles de crédit. Cela dit, nous sommes maintenant prêts à commencer la période de questions.

QUESTIONS ET RÉPONSES

Téléphoniste

Nous commençons par Ebrahim Poonawala de Bank of America Merrill Lynch.

Ebrahim Poonawala – Analyste, Bank of America Merrill Lynch

Bonjour. Riaz, pourriez-vous nous expliquer la dynamique à venir aux États-Unis en ce qui a trait à la marge d'intérêt nette? Vous avez mentionné que la marge d'intérêt nette devrait, selon les prévisions, continuer de s'améliorer même en l'absence d'un relèvement des taux d'intérêt. Seriez-vous en mesure d'estimer la marge à laquelle nous pourrions nous attendre sous l'effet de la hausse des taux d'intérêt de décembre et la trajectoire que la marge d'intérêt nette pourrait emprunter si une nouvelle hausse se produisait en mars?

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Ebrahim, comme je l'ai mentionné lors de la téléconférence du T4, compte tenu du nombre relativement important de facteurs en jeu, je ne suis pas en mesure de donner des orientations spécifiques sur les taux d'intérêt ni sur l'effet qu'ils pourraient avoir sur notre marge d'intérêt nette. Tout ce que je peux vous dire, c'est que nous avons connu une très bonne expansion de la marge de dépôt ce trimestre qui, comme je l'ai mentionné plus tôt, a en partie été neutralisée par un accroissement plus faible des prêts hérités. Fondamentalement, la marge a augmenté d'un point de base.

J'ai déjà parlé des distorsions comptables que nous avons connues au chapitre des activités de couverture et du fait que la diminution de la marge d'intérêt nette a été neutralisée par d'autres produits, ce qui a eu pour effet de réduire sa valeur. Mais ce trimestre, nous avons aussi pris la décision de transférer ces activités de gestion de la trésorerie et du bilan vers le Siège social, une mesure qui a nui au bénéfice des Services de détail aux États-Unis pour ce trimestre. Concrètement, nous avons cédé une partie de la volatilité au Siège social. Cette mesure devrait permettre de stabiliser ou de faire progresser notre marge d'intérêt nette aux États-Unis. Par ailleurs, comme la hausse de taux de la Réserve fédérale est survenue au milieu du premier trimestre, la marge de dépôt devrait continuer de s'améliorer au deuxième trimestre, alors que nous bénéficierons de l'effet « exercice complet ». Les changements dont je vous ai parlé plus tôt et que nous avons apportés à la courbe de rendement devraient aussi favoriser une amélioration de la marge.

Ebrahim Poonawala – Analyste, Bank of America Merrill Lynch

Entendu. Puis-je poser une autre question, mais à Bharat cette fois-ci. Il y a eu pas mal de discussions sur les fusions et acquisitions aux États-Unis au cours de cette saison fiscale. Pourriez-vous nous donner une vision actualisée de vos intérêts dans le secteur des banques – je sais que vous vous intéressez à des succursales dans la région du Nord-Est – et d'autres secteurs comme celui des cartes?

Bharat Masrani, président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

Ebrahim, notre vision à cet égard demeure la même; elle n'a pas changé. Comme nous l'avons mentionné plus tôt, nous continuons de nous intéresser aux portefeuilles de cartes de grande qualité aux États-Unis. C'est un secteur que nous aimons. Selon notre expérience, ce secteur offre un bon rendement. Il nous permet de dégager des rendements satisfaisants et, sincèrement, d'élargir notre présence aux États-Unis. Ainsi, nous examinerons sérieusement toute occasion dans ce secteur, qui aurait du sens du point de vue de notre tolérance au risque et, évidemment, de nos finances, surtout

lorsqu'on songe à la structure de nos bilans aux États-Unis et du fait que nos dépôts surpassent de loin nos prêts.

Pour ce qui est de l'acquisition de banques, nous n'avons pas changé d'orientation. Nous comptons examiner très sérieusement toutes les occasions susceptibles d'accélérer nos plans de croissance internes aux États-Unis, surtout dans la région du Sud-Est, où nous aimerions prendre de l'expansion, compte tenu du profil démographique et de la dynamique de ce marché. Bien sûr, ces occasions devront être cohérentes du point de vue des finances et de notre tolérance au risque.

Ebrahim Poonawala – Analyste, Bank of America Merrill Lynch

Bharat, pourriez-vous nous donner une idée de la taille des opérations de fusion et d'acquisition envisagées, dans le secteur des banques et des cartes?

Bharat Masrani, président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

Tout dépend de A, les occasions disponibles, et B, de notre capacité à les intégrer correctement. Avant de procéder à une transaction d'envergure, nous devons nous assurer de pouvoir uniformiser les cultures. La cohérence de nos valeurs se reflète dans notre formidable proposition commerciale aux États-Unis et au Canada. Notre proposition de valeur est intéressante et nous ne voulons en aucun cas la perturber.

Il est difficile de prévoir la taille des transactions, Ebrahim. Évidemment, si une transaction d'envergure nous semble très intéressante, nous vérifierons si le moment est opportun et si elle est pertinente du point de vue du risque financier et de l'intégration. Nous regarderons ensuite si la transaction a du sens pour la Banque du point de vue de la conversion et de la synchronisation des marchés. Ce n'est pas facile de faire de telles prévisions, car aucune occasion n'est présente pour le moment. Soyez toutefois assuré que nous examinerons toute occasion intéressante en tenant compte des facteurs dont je viens de mentionner.

Ebrahim Poonawala – Analyste, Bank of America Merrill Lynch

Entendu. Merci pour vos réponses.

Téléphoniste

Nous passons à Steve Theriault de Eight Capital.

Steve Theriault – Analyste, Eight Capital

Merci beaucoup! Ma question porte sur les prêts automobiles indirects. Vous avez dit que la composition du portefeuille de prêts auto indirects avait changé ce trimestre. Signalez-vous ainsi votre intention de vous tourner vers le segment des prêts « presque de bonne qualité »? Vous étiez pourtant réticent à prendre de telles mesures dans le passé. Ainsi, si ce que j'avance est vrai, j'aimerais que vous m'expliquiez votre raisonnement derrière ce changement.

Mike Pedersen – Chef de groupe, Services bancaires aux États-Unis, Groupe Banque TD

Bonjour. C'est Mike qui parle. Soyons clairs, nous n'avons jamais émis de prêts à risque et comptons continuer sur cette voie.

Bharat Masrani, président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

On parle bien des États-Unis ici?

Mike Pedersen – Chef de groupe, Services bancaires aux États-Unis, Groupe Banque TD

Oui, nous parlons bien du marché américain. Évidemment, nous continuerons d'évaluer la composition de nos nouveaux prêts. Et comme vous l'avez mentionné, il est vrai que nous avons quelque peu modifié la composition de notre portefeuille au cours des derniers trimestres. Le portefeuille comporte un moins grand nombre de prêts de très bonne qualité et un plus grand nombre de prêts de bonne qualité ou de presque de bonne qualité. On parle ici de quelques points de pourcentage; rien de dramatique. Tout a été prévu et la situation évolue exactement selon les plans. Nous savions qu'un changement de composition allait faire grimper les PPC et c'est exactement ce qui s'est produit, mais dans les valeurs que nous avons prévues. C'est de toute évidence une activité beaucoup plus rentable pour nous. Nous sommes parfaitement à l'aise avec les prêts que nous avons émis et n'avons aucune préoccupation quant à la qualité du crédit de notre portefeuille de prêts auto aux États-Unis.

Steve Theriault – Analyste, Eight Capital

Bien. Lorsque vous dites qu'il s'agit d'un changement de quelques points, pouvez-vous nous dire quelle est la proportion de prêts de « presque de bonne qualité »? Parle-t-on de 10 % ou moins ou d'un pourcentage plus élevé?

Mike Pedersen – Chef de groupe, Services bancaires aux États-Unis, Groupe Banque TD

Sur douze mois, nous sommes passés d'une proportion de 10,5 % à un peu plus de 15 %; ce pourcentage varie toutefois d'un trimestre à l'autre.

Steve Theriault – Analyste, Eight Capital

Si vous me permettez, j'aimerais m'adresser à Mark. Je suis un peu surpris par la hausse des PPC aux États-Unis. Je comprends que, dans l'ensemble, cette hausse est attribuable au caractère saisonnier des cartes, mais qu'en est-il des prêts auto qui semblent prendre une pente descendante plutôt constante, probablement en raison de l'ajout de prêts de « presque de bonne qualité ». D'après vous, dans quelle mesure le montant de 190 millions de dollars, je crois, est-il représentatif d'un taux annualisé pour le restant de l'exercice?

Mark Chauvin – Chef de groupe et chef de la gestion des risques

Regardons d'abord les PPC aux États-Unis d'un trimestre à l'autre. J'aimerais premièrement clarifier que nos projections se sont concrétisées. Cette hausse n'est pas une surprise. Le caractère saisonnier est véritablement à l'origine de ces changements d'un trimestre à l'autre. De façon plus précise, notre large participation dans le secteur des cartes stratégiques est grandement responsable de cette situation. Pendant les Fêtes, il est normal de constater une hausse des dépenses et des soldes.

De plus, pendant cette période, on enregistre une légère hausse des cas de défauts de paiement dans le portefeuille de cartes et de prêts automobiles indirects. Cette tendance est d'ailleurs récurrente d'un exercice à l'autre. Cette hausse prévue des PPC est attribuable à ces deux facteurs. Habituellement, tout

rentre dans l'ordre au deuxième et au troisième trimestres. Cette hausse est attribuable à ces facteurs, à hauteur de 60 % environ et à l'évolution du taux de change, à hauteur de 30 %. Tous ces facteurs sont pris en compte pour l'exercice. Les taux de perte dans ces deux catégories devraient progressivement revenir, au cours de l'exercice, à ceux enregistrés au troisième et au quatrième trimestre. La composition des cartes a surtout une incidence sur le résultat sur douze mois; c'est un peu moins vrai pour le résultat d'un trimestre à l'autre.

Mike Pedersen – Chef de groupe, Services bancaires aux États-Unis, Groupe Banque TD

Steve, c'est Mike qui parle. Permettez-moi d'apporter certaines précisions. L'an dernier, les PPC les plus élevées de l'exercice ont été enregistrées au premier trimestre et nous nous attendons à ce que ce soit encore le cas cette année.

Steve Theriault – Analyste, Eight Capital

Les PPC augmenteront-elles dans le secteur automobile? D'après vous, cette hausse suivra-t-elle la croissance des prêts ou sera-t-elle un peu plus rapide, en raison de la nouvelle composition du portefeuille?

Mark Chauvin – Chef de groupe et chef de la gestion des risques

Cette hausse devrait principalement suivre la croissance du volume; la nouvelle composition jouera un rôle mineur.

Steve Theriault – Analyste, Eight Capital

Merci.

Téléphoniste

Passons maintenant à Meny Grauman de Cormark Securities.

Meny Grauman – Analyste, Cormark Securities

Bonjour! Pouvez-vous me donner un aperçu de ce qui nous attend en ce qui a trait aux pressions exercées sur les marges au Canada, surtout si l'on tient compte des facteurs qui ont amélioré notre marge ce trimestre comme la composition favorable des activités, la nouvelle tarification et les mesures de gestion de trésorerie qui ont été prises? Dans ce contexte, pourquoi vous attendez-vous à ce que la pression sur les marges se poursuive?

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada

Meny, c'est Teri qui parle. Je vais répondre à votre question. Comme vous l'avez mentionné, la composition des activités a été un facteur positif au T1. La solide croissance des dépôts que nous avons connue a été d'une grande aide. Du point de vue de la composition des produits, nos résultats ont été favorisés par le volume record de comptes-chèques que nous avons enregistré. Comme vous l'avez mentionné, nous avons aussi pris des mesures sur le plan de la trésorerie et adopté une nouvelle

tarification. Ces facteurs nous ont été fort utiles au premier trimestre, surtout dans nos résultats sur 12 mois.

Les dynamiques dont nous avons parlé l'an dernier devraient demeurer les mêmes. Nous nous attendons à ce qu'il y ait une pression à la baisse modérée, car nous serons une fois de plus confrontés au fait que la ventilation des échéances se fera à un taux moins élevé du côté des dépôts. Du côté des prêts, nos nouvelles activités ont une marge inférieure à la moyenne du portefeuille. Ceci étant dit, nous avons commencé à émettre un nombre croissant de produits CréditFlex, notre ligne de crédit sur valeur domiciliaire, et de produits à plus forte marge, ce qui devrait aider. Une fois de plus, les mêmes facteurs (faiblesse des taux d'intérêt et tarification concurrentielle) auront une incidence sur le coût des fonds au cours de l'année.

Meny Grauman – Analyste, Cormark Securities

Merci beaucoup!

Téléphoniste

La parole est maintenant à Sohrab Movahedi de BMO Marchés des capitaux.

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

Ma question s'adresse à Teri. Teri, il me semble que c'est le premier trimestre depuis longtemps que les produits sur douze mois des Services bancaires canadiens augmentent de plus de 5 %. Ce secteur a aussi connu une bonne accélération au chapitre de la croissance des produits. Pourriez-vous nous en dire davantage sur la dynamique relative aux produits, et non seulement relative aux marges?

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada

Bien sûr. Je suis contente que vous l'ayez remarqué. Bien sûr, au sein des Services de détail au Canada, le secteur Gestion de patrimoine a obtenu d'excellents résultats, surtout au chapitre de la croissance. Le secteur des prêts aux particuliers et aux entreprises a également obtenu de bons résultats. L'un de nos objectifs stratégiques en matière de croissance visait les prêts personnels non garantis.

Nous avons enregistré une bonne croissance des comptes de dépôt, des comptes de prêts (dans les deux chiffres) et des dépôts personnels, de même qu'un volume record de comptes-chèques au T1. Beaucoup de choses ont joué en notre faveur. La croissance intégrée de nos activités nous a grandement aidés. Nous avons connu une bonne croissance interne à l'échelle de nos secteurs, y compris celui des cartes.

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

Du côté des activités bancaires personnelles et commerciales au Canada, vous avez également connu une belle hausse de vos produits autres que d'intérêts. Pensez-vous pouvoir reproduire ces résultats?

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada

Cette hausse est largement attribuable à notre croissance interne à large échelle. Je m'attends toutefois à ce que l'exceptionnelle croissance des dépôts que nous avons connue diminue un peu. Autrement, je dirais que ces résultats sont reproductibles.

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

Parfait. Merci.

Téléphoniste

Passons à présent la parole à Nick Stogdill de Credit Suisse.

Nick Stogdill – Analyste, Credit Suisse

Bonjour! Ma question s'adresse également à Teri des Services bancaires personnels et commerciaux au Canada. Le trimestre dernier, vous avez annoncé que les charges seraient élevées pour le premier semestre de 2017. Pourriez-vous me dire quelle proportion de la hausse des charges sur douze mois de 7 % est attribuable aux activités de première ligne par rapport aux investissements technologiques dans les autres segments?

Pourriez-vous aussi nous dire si vous prévoyez des charges aussi élevées au deuxième trimestre? Pour terminer, doit-on s'attendre à ce que ces charges diminuent en chiffre absolu au deuxième semestre par rapport au premier semestre ou demeurent stables, et comment interpréter ces résultats? Merci.

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada

Votre question renferme de nombreux éléments. Nous avons en effet dévoilé une hausse des charges pour ce premier trimestre. Et comme l'a mentionné Riaz, nous avons, au premier trimestre de l'an dernier, profité de certains facteurs favorables ponctuels. En examinant les charges de ce trimestre, on constate d'abord que la croissance des charges sur 12 mois devrait s'atténuer au cours de l'exercice. Comme l'a mentionné plus tôt Riaz ou Bharat, on s'attend à ce que notre levier d'exploitation demeure positif tout au long de l'exercice. Il y aura par conséquent quelques fluctuations au fil des trimestres.

Comme nous l'avons mentionné, le tiers des investissements servira à numériser l'expérience client en succursale. Nous voulons ainsi nous assurer que nos établissements disposent d'un réseau convenable, d'une connexion Wi-Fi et de tablettes iPad afin que nos collègues de première ligne puissent aider nos clients à adopter nos plateformes numériques de pointe, à économiser temps et argent et à utiliser nos plateformes libre-service. À l'heure actuelle, près de 80 % des opérations ont lieu par l'entremise de nos canaux directs.

Il est vrai que nous avons investi un bon montant dans nos conseillers de première ligne de Gestion de patrimoine et de l'équipe des spécialistes hypothécaires mobiles des Services bancaires personnels et commerciaux au Canada. Une autre partie des charges est attribuable à la simplification et à l'amélioration de notre gamme de produits. Par exemple, dans le secteur des prêts non garantis, nous sommes passés de 50 produits à huit au cours du dernier trimestre. Nous essayons de simplifier le travail de nos collègues et de les aider à offrir plus efficacement les produits qui conviennent aux clients. Dans l'ensemble, nous continuerons d'investir dans la croissance de nos activités. Nous avons déjà donné plusieurs exemples. Le produit CréditFlex et la carte Affaires sont d'autres exemples d'investissements qui porteront leurs fruits dans le futur. J'espère avoir répondu à toutes vos questions.

Nick Stogdill – Analyste, Credit Suisse

Merci.

Téléphoniste

Passons maintenant à Gabriel Dechaine de la Financière Banque Nationale.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Bonjour! Ma question porte sur la marge aux États-Unis et sur les charges. Vous avez parlé de la marge et, en fait, du rendement cumulable qui pourrait avoir eu une incidence positive au T4. Pouvez-vous quantifier cette valeur pour que je puisse mieux comprendre quelle était la marge réelle aux États-Unis?

Mike Pedersen – Chef de groupe, Services bancaires aux États-Unis, Groupe Banque TD

Volontiers. Gabriel, c'est Mike qui parle. Environ quatre points de base.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Bien. En valeur nette?

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Il s'agit d'une valeur négative.

Mike Pedersen – Chef de groupe, Services bancaires aux États-Unis, Groupe Banque TD

Négatif?

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Oui. Négatif, par rapport au trimestre dernier? Autrement, vous auriez connu une hausse d'environ 5 points de base, sur le plan comptable?

Bharat Masrani, président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

Votre calcul est exact, Gabriel, mais je...

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Un point de base plus 4 points de base, je comprends. Parfait. Ma deuxième question porte sur la hausse des charges au sein des Services bancaires personnels et commerciaux au Canada et la numérisation.

D'un point de vue conceptuel, si j'examine vos charges autres que d'intérêts et les principales catégories, il semblerait que la hausse des charges à l'échelle de la Banque soit surtout attribuable à la hausse des salaires et avantages sociaux, puisque les autres principales catégories sont demeurées stables ou ont fluctué légèrement à la hausse ou à la baisse.

Cette hausse semble toutefois toucher davantage les salaires. Ceci étant dit, lorsque vous dites que la croissance des charges devrait diminuer au cours de l'exercice, alors que certaines charges liées à des initiatives se termineront, quelle direction ces catégories devraient-elles prendre au cours de l'exercice?

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada

C'est Teri qui parle et Riaz pourra commenter, au besoin. Au sein des Services de détail au Canada, nous avons surtout investi dans le soutien aux conseillers et aux clients. Nous voulons ainsi pouvoir répondre aux besoins des clients à mesure que nous prenons de l'expansion. Ces chiffres traduisent aussi une augmentation des coûts et des investissements dans nos activités, car nous avons évidemment besoin d'un plus grand nombre de personnes pour mener à bien ces projets d'investissement.

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

En effet. J'aimerais seulement ajouter que ce genre de projets de numérisation exige un grand nombre de personnes et de développeurs. Essentiellement, vos conclusions sont exactes en ce qui a trait aux différents exemples d'investissement dans les salaires et avantages sociaux que nous vous avons donnés, car ces charges sont liées aux projets et aux activités en R et D axés sur les personnes.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Donc, ces charges ne sont pas nécessairement permanentes?

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

En effet.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Bien. Vous avez mentionné plus tôt que les Services bancaires canadiens avaient enregistré une bonne croissance de leurs produits ce trimestre. Cette croissance a connu une certaine accélération. De notre point de vue, du moins du mien, serait-il possible que vous ayez sous-estimé les effets de ces transformations et changements de culture liés à la numérisation? J'imagine que tout ça aura une incidence sur la culture. À court terme, ces changements semblent causer un décalage ou un effet négatif sur vos produits comme ce fût le cas en 2016 et peut-être même en 2015. J'imagine que vous remonterez la pente à mesure que vous progresserez vers vos objectifs. Mes remarques sont-elles justes?

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada

J'aimerais mettre de nouveau l'accent sur l'objectif à moyen terme à environ un chiffre moyen que nous avons défini pour les Services de détail au Canada. Ces prévisions demeurent. Lorsque nous pensons à la façon dont nous concrétisons notre stratégie, on doit assurément miser sur une approche à canaux multiples. Il est vrai que nos clients adoptent nos nouvelles capacités, mais un grand nombre d'entre eux

continuent néanmoins à traiter avec nous à l'aide de nos différents canaux. Par ailleurs, les clients qui utilisent nos multiples plateformes nous confient un plus grand volume d'affaires et sont plus satisfaits.

Nous continuons de travailler très fort pour trouver des façons d'optimiser notre réseau de succursales afin d'être présents pour nos clients sur les marchés à forte croissance, mais aussi de consolider et de créer de nouveaux formats là où c'est logique et d'investir en parallèle dans nos outils numériques. Et je crois que nous sommes parvenus à maintenir un juste équilibre. Nous sommes également d'avis que nous pouvons y parvenir tout en modérant la croissance des charges et en assurant notre expansion.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Merci.

Téléphoniste

Nous passons à Sumit Malhotra de Scotia Capitaux.

Sumit Malhotra – Analyste, Scotia Capitaux

Merci. Bonjour. Riaz, pourriez-vous me donner quelques précisions sur la marge d'intérêt nette aux États-Unis. Lorsque vous parlez des activités de gestion du bilan, faites-vous référence à l'incidence des pratiques comptables sur vos partenariats en matière de cartes de crédit et aux mouvements connexes ou bien au portefeuille des titres et à certaines mesures que vous pourriez avoir prises à cet égard aux États-Unis?

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Je fais référence aux effets comptables, sans toutefois isoler l'une ou l'autre des portions du bilan. Car, comme vous le savez, nous gérons nos actifs selon une approche intégrée. Ces activités font référence au fait que nous utilisons des produits dérivés pour ajuster la durée de nos risques de taux d'intérêt. Ces produits dérivés sont évalués à la valeur du marché à des fins comptables. Nous utilisons la comptabilité de couverture pour répertorier les éléments d'actifs couverts qui évoluent de façon similaire. On obtient parfois des différences fondamentales.

Pendant la durée de la couverture, l'effet est nul. La faible volatilité de la marge d'intérêt nette est toutefois compensée par d'autres produits. Ce sont des exigences comptables plutôt techniques. Il n'en reste pas moins que notre programme de couverture est efficace. Cette pratique permet essentiellement de neutraliser les produits pendant la durée de la couverture. Nous avons décidé de transférer ces activités au Siège social pour que vous puissiez avoir une conception plus fondamentale de la marge sous-jacente à venir. Nous souhaitons ainsi éviter de compliquer inutilement les choses en passant d'un trimestre à un autre à un autre.

Sumit Malhotra – Analyste, Scotia Capitaux

On dirait qu'entre ceci et le compte de carte de crédit, vous ferez, à l'avenir, de plus en plus référence à ces soi-disant mouvements fondamentaux de la marge d'intérêt nette aux États-Unis.

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Je crois que vous comprendrez mieux la situation dès que nous commencerons, ce trimestre, à transférer les effets de ces éléments de bilan et de trésorerie au Siège social.

Sumit Malhotra – Analyste, Scotia Capitaux

Parfait. J'avais autre chose à ajouter, mais comme nous manquons de temps, je vais simplement poser ma question. J'y reviendrai à la fin de la séance si le temps nous le permet.

Ma question s'adresse à Teri et porte sur la croissance des charges de 7 % au sein des Services bancaires personnels et commerciaux, en excluant les secteurs Gestion de patrimoine et Assurance. Je parle ici de la donnée indiquée en annexe. En 2016, la croissance des charges dans cet important segment s'est limitée à 1 % sur douze mois. Cette année, la croissance a atteint 7 % en début d'exercice en raison des projets dont vous avez parlé. Mon approche est peut-être trop simpliste, mais nous sommes parvenus à maintenir une croissance presque nulle des charges en 2016 malgré les importants frais de restructuration engagés par la Banque en 2015.

Voici ma question : pourquoi certaines des charges de ce projet n'ont-elles pas été prévues tout au long de l'exercice de manière à les étaler un peu plus? Autrement dit, les charges ont-elles davantage été regroupées en début d'exercice dans les économies annualisées de 600 millions de dollars que vous avez estimées à la suite des frais de restructuration?

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada

Je vous répondrai en trois parties. En début d'exercice 2016, les charges étaient plus faibles en raison de l'analyse de productivité que nous avons réalisée en 2015. Certains postes avaient été laissés vacants et nous avons dû nous occuper de cet aspect en 2016.

Assurément, nos charges étaient plus faibles en début d'exercice 2016. C'est pourquoi vous constatez une telle incidence sur nos charges sur 12 mois au premier trimestre. Ce sont deux facteurs. Ceci étant dit, nos charges se sont accélérées tout au long de 2016 et se sont soldées à un niveau plus élevé en début d'exercice 2017 en raison de ces écarts temporaires. À mon avis, tout ce dont nous avons besoin c'est de charges modérées pour cette année, d'une amélioration de la croissance sur douze mois et d'un levier d'exploitation positif.

Bharat Masrani, président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

Merci Sumit. C'est Bharat qui parle. Lorsqu'on évolue dans un environnement favorable et qu'on a une liste d'investissements, il faut évidemment tirer profit de ce contexte pour réaliser ces investissements. Et nous continuerons dans ce sens, car cette façon de faire est pertinente pour la Banque. Et je sais qu'il y a beaucoup de questionnements à cet égard, mais comme je l'ai mentionné à plusieurs reprises, il est inutile de se préoccuper de l'évolution du levier d'exploitation d'un trimestre à l'autre. Essayons plutôt d'avoir un levier d'exploitation positif tout au long de l'exercice. C'est ce que nous avons promis de faire et ce que nous ferons.

Sumit Malhotra – Analyste, Scotia Capitaux

Ça me plaît. Je vous remercie de votre temps.

Téléphoniste

La prochaine question est posée par Robert Sedran de la CIBC.

Rob Sedran – Analyste, Marchés mondiaux, CIBC

Bonjour! Teri, vous semblez bien populaire aujourd'hui. Ma question s'adresse également à vous. Je suis curieux et je vais sûrement reprendre ce que Bharat a dit au sujet des progrès réalisés dans la généralisation du modèle de service et de commodité pour englober le secteur numérique. Ma question porte sur les heures d'ouverture des succursales. Avez-vous réfléchi à la possibilité de tirer profit de ces progrès pour réduire les heures d'ouverture à mesure que ce canal devient moins utilisé ou croyez-vous plutôt qu'il serait une mauvaise idée de toucher à cet aspect important de la marque?

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada

Compte tenu de ma popularité, permettez-moi d'apporter certaines clarifications. De toute évidence, nous avons connu un franc succès parce que nous connaissons parfaitement nos clients et offrons des expériences connectées inégalées. C'est d'ailleurs une stratégie qu'on utilise dans tous nos canaux : en succursale, aux guichets automatiques, en ligne, sur nos plateformes numériques, sur les appareils mobiles et au téléphone. Et nous continuerons de tirer profit des leviers pertinents pour offrir des expériences connectées aux clients et répondre à leurs attentes. Les succursales continuent d'être importantes pour nos clients. Elles sont utiles pour résoudre les problèmes, offrir des conseils sur des questions complexes et attirer de nouveaux clients. Et vous savez, nous continuons d'exceller dans l'acquisition de nouveaux clients.

Depuis 2013, nous avons retranché 160 000 pieds carrés tout en continuant de modifier le format de nos succursales de façon novatrice. Nous continuons de penser que notre horaire d'ouverture nous confère un avantage. Du côté des marchés, nous continuons de nous assurer de conserver cet avantage en nous rendant disponibles pour les clients au moment qui leur convient. Il y a eu des occasions où nous avons dû faire marche arrière et ce genre de situation se produira de nouveau dans l'avenir. Je peux néanmoins vous assurer que notre horaire d'ouverture est un aspect majeur de notre offre de services et de commodité, sans compter qu'il permet d'offrir de la disponibilité aux clients à des coûts raisonnables. Nous sommes hésitants à trop bousculer les choses de ce côté.

Bien sûr, nous bâtissons nos capacités numériques en parallèle. Comme Bharat l'a mentionné, nous disposons de technologies de pointe comme Dépense TD, TD et moi et CourtierWeb. Nous continuerons donc d'offrir à nos clients des services de détail de qualité supérieure à l'échelle des canaux.

Rob Sedran – Analyste, Marchés mondiaux, CIBC

Merci. J'apprécie votre point de vue.

Téléphoniste

La parole est maintenant à Darko Mihelic de RBC Marchés des Capitaux.

Darko Mihelic – Analyste, RBC Marchés des Capitaux

Bonjour! Merci. Teri, ma question s'adresse à vous. Je n'ai qu'une seule question et je vais essayer d'être bref.

De l'extérieur, il est parfois difficile de comprendre pourquoi les charges augmentent. En fait, j'aimerais savoir pourquoi vous prévoyez une baisse des charges. Plus important encore, pourquoi toutes les banques ont-elles, en fin de compte, été en mesure d'assumer les frais de restructuration? Elles dépensent aussi du côté des initiatives. Pourquoi semblez-vous, d'un point de vue relatif, afficher des charges plus élevées ou être plus touché par ces charges?

En fait, lorsque j'entends que vous êtes à simplifier vos produits et à numériser l'expérience client, il est difficile pour nous, de l'extérieur, de comprendre si ces mesures visent à vous démarquer de la concurrence ou à rattraper votre retard sur vos concurrents. Ceci étant dit, pourriez-vous nous faire part de certaines données de référence et nous aider à comprendre les mesures novatrices que vous avez prises du côté des produits et des conseillers, en dehors de l'appli Dépense TD et de la plateforme CourtierWeb?

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada

Bien sûr. D'après moi, le plus gros problème au sujet des charges, c'est la comparaison sur 12 mois et le fait qu'au T1 de 2016, nous avons profité de certains éléments favorables et échelonné nos charges tout au long de l'exercice, ce qui nous a permis de produire un excellent résultat pour l'exercice complet. En 2017, notre objectif est de produire un bon résultat au chapitre des charges pour l'exercice complet, mais la croissance de certaines charges annualisées regroupées en début d'exercice semble susciter certains questionnements. J'aimerais insister sur le fait que nous disposerons d'un levier d'exploitation positif et connaîtrons une croissance modérée des charges pour tout l'exercice.

Ceci étant dit, nous continuons, comme tous nos concurrents, à en faire plus pour automatiser et numériser nos offres aux clients. Je suis convaincue que ces mesures nous permettront d'offrir une meilleure expérience client au fil du temps et d'accroître notre efficacité. Mais pour y arriver, nous devons investir, et c'est d'ailleurs ce que nous faisons maintenant.

La plateforme CourtierWeb est certainement un bon exemple de secteur où nous sommes un chef de file. Selon le *Globe and Mail*, il s'agit de la meilleure plateforme parmi toutes celles offertes par les cinq grandes banques. En plus, les investissements dans les capacités libre-service pour nos investisseurs sont sans égal. Par ailleurs, selon comScore, l'engagement mobile de nos clients est le meilleur au Canada. La moitié de nos clients utilise activement nos services mobiles, et près de 80 % des opérations ont lieu sur nos plateformes libre-service. Ce ne sont que quelques exemples. N'hésitez pas à me poser d'autres questions, au besoin.

Darko Mihelic – Analyste, RBC Marchés des Capitaux

J'ai beaucoup de questions, mais ne voudrais surtout pas monopoliser la discussion. Je vais m'arrêter ici. Merci.

Téléphoniste

La parole est maintenant à Sohrab Movahedi de BMO Marchés des capitaux.

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

Mike, j'aurais une question générale pour vous. Beaucoup prétendent que l'administration américaine parviendra à faire croître le PIB des États-Unis à 3,5 %, voire même 4 %. Dans ce contexte, de quel levier disposeriez-vous pour faire croître votre bénéfice si le taux de croissance du PIB américain atteignait les 3,5 % ou 4 % ?

Mike Pedersen – Chef de groupe, Services bancaires aux États-Unis, Groupe Banque TD

Bonne question, Sohrab. Comme je l'ai déjà mentionné, compte tenu de notre faible présence aux États-Unis par rapport à celle d'autres grands joueurs, nous sommes moins touchés que nos concurrents par la croissance du PIB. Nous misons sur notre modèle unique pour réussir. Il suffit de regarder nos gains du côté de l'acquisition de ménages, des dépôts et des prêts pour nous en convaincre. À mon avis, cela est très important. Nous sommes d'avis que nous pouvons gagner, peu importe le contexte, que la croissance soit faible moyenne ou rapide.

Il va sans dire que les Américains sont très optimistes; les particuliers et les entreprises clientes avec lesquels je me suis entretenu sont plus optimistes face à l'avenir qu'auparavant, tandis que les grandes entreprises parlent davantage d'investissements et de dépenses en capital. C'est de bon augure. Pour revenir à l'essence de votre question, notons que la nouvelle administration n'a pas encore réussi à faire grimper le PIB. Il s'agit parfois d'un indicateur retardé, qui devrait toutefois se produire. Dans l'éventualité où l'économie s'accélérait, nous devrions pouvoir en profiter. À un certain point, la TD ne suivra pas le chemin des options plus risquées dans un environnement de forte croissance, environnement qui est loin d'être acquis.

J'ai confiance en l'avenir de notre entreprise, en supposant que l'économie demeure stable ou s'améliore légèrement. À plusieurs égards, nous nous portons bien grâce au fait que nous sommes une entreprise relativement jeune. Notre croissance est supérieure à celle de nos pairs à bien des égards. Nous approfondissons nos relations avec nos clients et faisons d'excellents progrès à cet égard. Nous modifions notre stratégie de distribution. Comme Bharat l'a mentionné, nos ventes numériques de comptes-chèques sur douze mois sont passées de 9 % à 15 %. Nous avons fait des progrès au chapitre de la productivité et gérons adéquatement nos charges. Je suis très satisfait de notre ratio d'efficacité pour ce trimestre, qui s'est chiffré à 56,7 %.

Comme l'a indiqué Bharat, certaines occasions s'offrent à nous comme l'acquisition de Nordstrom et de Scottrade. C'est sans compter la hausse potentielle des taux. Je suis optimiste pour les quelques années à venir.

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

Il semblerait que vous préféreriez que la croissance du PIB aux États-Unis ne se concrétise pas ?

Mike Pedersen – Chef de groupe, Services bancaires aux États-Unis, Groupe Banque TD

Au contraire. J'opterais volontiers pour une telle croissance si on me donnait le choix.

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

Merci.

Bharat Masrani, président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

Sohrab, si la croissance du PIB atteignait les 3 % ou, comme vous l'avez mentionné, les 4 %, ce serait vraiment quelque chose. Les entreprises emprunteraient davantage. On constaterait une croissance importante des prêts et des opérations. Nous comptons un grand nombre de comptes-chèques, ce qui fait que le nombre d'opérations augmenterait, tout comme le taux d'interchange. Nous avons des partenariats avec des détaillants de cartes de crédit. Ce secteur connaîtrait également une forte activité. Je ne suis pas clairvoyant, mais on pourrait également s'attendre à ce qu'une telle croissance du PIB entraîne une hausse des taux d'intérêt. Compte tenu de la composition de notre bilan et de l'importance de nos comptes de dépôts, nous tirerions profit d'une telle situation.

Comme l'a indiqué Mike, notre modèle nous permettrait d'obtenir d'excellents rendements, peu importe le contexte économique. Il n'en reste pas moins qu'une croissance générale du PIB d'une telle ampleur serait très positive.

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

Je présume que vous exigeriez que Mike – ou toute autre personne qui occuperait son poste – vous rende des comptes et produise un bénéfice plus élevé dans ce contexte?

Bharat Masrani, président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

Exactement!

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

Merci.

Téléphoniste

Passons maintenant à Mario Mendonca de Valeurs Mobilières TD.

Mario Mendonca – Analyste, Valeurs Mobilières TD

Bonjour. Bharat, il y a quelques minutes, vous avez dit quelque chose de très intéressant. Vous avez dit que la Banque compte investir à condition que le contexte soit favorable au chapitre des produits, mais aussi que vous vous inquiétiez peu de l'évolution du levier d'exploitation d'un trimestre à l'autre.

Ce que je me demande, c'est si la Banque jouit d'une certaine latitude du point de vue des charges trimestrielles? Parle-t-on d'une latitude de 100 millions de dollars? Ma question peut sembler ridicule, mais pourriez-vous dépenser ou non 100 millions de dollars au cours d'un trimestre donné?

Bharat Masrani, président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

Votre question n'est pas ridicule. Lorsque le contexte est positif comme c'est le cas dans certains marchés actuellement et que nous savons quelles occasions nous pouvons en tirer, il est plus facile de prévoir ce qui s'en vient, et pas uniquement sur une base trimestrielle. Nos prévisions sont parfois exactes et parfois non. Espérons toutefois avoir raison la majorité du temps de façon à ce que nous soyons portés à faire ces investissements, peut-être même plus rapidement que nous l'aurions prévu.

C'est ce que j'ai voulu dire. Je ne veux pas vous donner l'impression que nous changeons d'avis toutes les deux minutes. Ce n'est pas parce que Mike croit qu'un événement se produira aux États-Unis que nous allons tout d'un coup augmenter nos charges. D'ordre général, nous essayons de tirer profit du contexte, car de nos jours, les occasions d'investissement sont énormes et certaines d'entre elles sont pertinentes pour la TD. Nous voulons aussi tirer profit de notre position de chef de file du secteur. Nous voulons conserver cette position et en tirer parti pour accroître notre part de marché.

Mario Mendonca – Analyste, Valeurs Mobilières TD

Autrement dit, les charges sont toujours évaluées selon leur pertinence, seul le calendrier des charges peut varier quelque peu?

Bharat Masrani, président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

Ce n'est pas faux. Je ne suppose pas que l'ensemble des décisions relatives aux charges dépende de ce facteur, mais cette description s'applique certainement à certaines catégories.

Mario Mendonca – Analyste, Valeurs Mobilières TD

D'accord. Merci.

Téléphoniste

Je cède maintenant la parole à M. Bharat Masrani pour le mot de la fin.

Bharat Masrani, président du Groupe et chef de la direction, Groupe Banque TD

Merci. Je suis très satisfait de nos résultats. Les Services de détail aux États-Unis et les Services bancaires de gros ont produit d'excellents résultats. Et c'est sans compter que les Services de détail au Canada, qui détiennent certaines de nos plus importantes parts de marché dans le secteur, ont le vent dans les voiles. Je suis très content de nos résultats de ce trimestre et de notre incroyable lancée. Merci de votre collaboration. Je sais que nos actionnaires nous écoutent. Sachez que nous apprécions votre soutien et que j'ai bien hâte de rencontrer nombre d'entre vous pendant le trimestre. Si nous n'avons malheureusement pas la chance de nous croiser, j'espère avoir au moins la chance de vous parler dans 90 jours. Merci beaucoup!

Téléphoniste

Merci. Ainsi se termine cette conférence. Nous vous remercions de votre participation.