



GROUPE BANQUE TD

CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR LES RÉSULTATS DU DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2018

24 MAI 2018

MENTION JURIDIQUE

LES RENSEIGNEMENTS CONTENUS DANS LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION SONT UNE REPRÉSENTATION TEXTUELLE DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR LES BÉNÉFICES DU DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2018 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 QUELQUE RESPONSABILITÉ QUE CE SOIT 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 DE LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION. LES UTILISATEURS SONT INVITÉS À PRENDRE CONNAISSANCE DE LA WEBDIFFUSION ELLE-MÊME (ACCESSIBLE SUR TD.COM/FRANCAIS/INVESTISSEURS), AINSI QU' 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, dans d'autres documents déposés auprès des organismes de réglementation canadiens ou de la Securities and Exchange Commission (SEC) des États-Unis et dans d'autres communications. En outre, des représentants de la TD 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 au 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 2017 (le rapport de gestion de 2017) de la Banque à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques » et, pour les secteurs Services bancaires de détail au Canada, Services bancaires de détail aux États-Unis et Services bancaires de gros, aux rubriques « Perspectives et orientation pour 2018 » et pour le secteur Siège social, à la rubrique « Orientation pour 2018 », ainsi que dans d'autres énoncés concernant les objectifs et les priorités de la Banque pour 2018 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 « objectif », « cible », « 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 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 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, le risque de taux d'intérêt et le risque associé aux écarts de taux), 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, les directives réglementaires en matière de liquidité et le régime de recapitalisation interne de la banque; 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 exercer 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 2017, 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 à tout événement dont il est question à la rubrique « Événements importants » dans le rapport de gestion pertinent et qu'on peut consulter 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 2017 à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques » et, pour les secteurs Services bancaires de détail au Canada, Services bancaires de détail aux États-Unis et Services bancaires de gros, aux rubriques « Perspectives et orientation pour 2018 » et pour le secteur Siège social, à la rubrique « Orientation pour 2018 », 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 le rendement financier prévu de la Banque aux dates indiquées et pour les périodes closes à ces dates, et peut ne pas convenir à d'autres fins. La Banque n'effectuera pas de mise à jour de quelque énoncé prospectif, écrit ou verbal, qu'elle peut faire de temps à autre directement ou indirectement, à moins que la législation en valeurs mobilières applicable ne l'exige.

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

Ajai Bambawale

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

Greg Braca

Président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank, Groupe Banque TD

Gillian Manning

Chef, Relations avec les investisseurs, Groupe Banque TD

PARTICIPANTS À LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE

Meny Grauman

Analyste, Cormark Securities

Steve Theriault

Analyste, Eight Capital

Ebrahim Poonawala

Analyste, Bank of America Merrill Lynch

Gabriel Dechaine

Analyste, Financière Banque Nationale

Nigel D'Souza

Analyste, Veritas Investment Research

Sohrab Movahedi

Analyste, BMO Marchés des capitaux

Sumit Malhotra

Analyste, Scotia Capitaux

Robert Sedran

Analyste, Marchés mondiaux, CIBC

Darko Mihelic

Analyste, RBC Marchés des Capitaux

Mike Rizvanovic

Analyste, Macquarie Capital Markets

Scott Chan

Analyste, Canaccord Genuity

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 deuxième trimestre de 2018 du 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 avec 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 deuxième trimestre. Ajai Bambawale, 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, Greg Braca, président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank, Groupe Banque TD 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 de gestion 2017 et dans le communiqué sur les résultats du deuxième trimestre de 2018.

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 à nouveau enregistré d'excellents résultats au deuxième trimestre. Les bénéfices ont augmenté de 20 %, franchissant le seuil des 3 milliards de dollars pour la première fois, et le bénéfice par action a connu une hausse de 21 % pour s'établir à 1,62 \$.

Tous nos secteurs d'activité se sont bien comportés. La croissance des produits était solide, et nous avons continué à générer de nouvelles affaires en offrant une expérience client différenciée. Nous avons bien géré les dépenses, produisant un levier d'exploitation positif à l'échelle de l'entreprise et abaissant notre ratio d'efficience. Nos mesures en matière de capitaux propres et de liquidités sont robustes; notre ratio de fonds propres de catégorie 1 a terminé le trimestre à 11,8 %, affichant une hausse de 120 points de base par rapport au trimestre précédent, facilitée par le nouveau plancher de l'Accord de Bâle II ainsi que par le maintien de la production interne de capitaux. Et notre rendement des capitaux propres a augmenté de 18 %, ce qui traduit une amélioration du profil de rentabilité. Ces résultats impressionnants témoignent de la force de notre modèle centré sur le client, des avantages de notre portée et de notre diversification, ainsi

que de la discipline dont nous avons fait preuve dans la croissance de nos affaires ainsi que dans le respect de notre appétence au risque.

Ces résultats découlent également d'une mise en œuvre efficace de nos priorités stratégiques. Au cours des quelques dernières années, nous avons investi dans nos secteurs d'activité afin de rehausser notre proposition de service pour nos clients et de nous placer en bonne position pour réussir dans un monde numérique. Nous avons continué à faire évoluer notre réseau de distribution afin de veiller à offrir aux clients les bons points de contact dans les canaux appropriés et en temps opportun. Nous réinventons chaque étape du parcours du client en vue d'offrir des expériences plus riches et plus harmonieuses. Et nous tirons parti des nouvelles technologies pour permettre aux clients d'entrer plus facilement en contact avec nous et leur offrir des solutions personnalisées fiables et dignes de leur confiance.

Pour poursuivre le rayonnement de notre leadership en matière d'innovation, nous sommes récemment devenus la première banque canadienne à se joindre à l'Institut canadien sur la cybersécurité de l'Université du Nouveau-Brunswick. Cela s'ajoute à notre bureau de cybersécurité, qui a ouvert ses portes à Tel-Aviv l'automne dernier, à notre catalogue croissant de dépôts de brevets, ainsi qu'à notre acquisition du chef de file dans le domaine de l'intelligence artificielle, Layer 6, au début de cette année. Ces investissements se trouvent au cœur de notre capacité à concevoir la prochaine génération de l'expérience client et de l'expérience collègue légendaire en exploitant quelques-uns des écosystèmes technologiques les plus performants au monde tout en perfectionnant nos talents locaux au Canada et à la TD, et tout cela, pour bâtir une meilleure banque. Notre solide performance de ce trimestre démontre bien notre capacité d'innovation, de mise en œuvre et de réalisation pour tous nos intervenants.

Je vais à présent aborder les résultats de nos secteurs d'exploitation. Les Services de détail au Canada ont connu un trimestre exceptionnel, affichant une hausse du bénéfice net de 17 %. La solidité des résultats était généralisée, et nos services bancaires, services de gestion de patrimoine et activités d'assurance ont tous produit une croissance des bénéfices dans les deux chiffres. Nous avons grossi les volumes dans nos principales gammes de produits en gagnant la confiance des clients et en acquérant une plus grande part de leurs affaires. Nous avons été avantagés par la première place que nous occupons sur le marché des dépôts de base, car la hausse des taux a encore contribué à l'accroissement des marges. Nous avons franchi une étape marquante dans notre secteur du financement auto, car Financement auto TD est arrivé au premier rang du classement de J.D. Power pour la satisfaction des concessionnaires parmi les prêteurs non exclusifs, notre première apparition en tête du palmarès après notre classement au troisième rang en 2017, ce qui illustre le succès que nous avons connu dans la croissance de ce secteur d'activité. De plus, la qualité du crédit demeure élevée, ce qui témoigne de nos pratiques de souscription disciplinées et de la conjoncture favorable.

Nous avons aussi continué d'innover pour mieux servir nos clients. Dans notre secteur d'activité du crédit garanti par des biens immobiliers, nous avons amélioré le parcours numérique du propriétaire en ajoutant un nouvel outil de préapprobation de prêt hypothécaire. Les clients peuvent désormais remplir une demande en ligne en quelques minutes et reçoivent rapidement un appel de la part d'un représentant du Canal téléphonique. Cette capacité de première classe aide nos clients à obtenir les conseils dont ils ont besoin au moment de l'un des achats les plus importants de leur vie.

Dans le secteur Services bancaires courants, nous sommes fiers d'être la première des cinq grandes banques à nous allier à l'Agence du revenu du Canada pour automatiser ce trimestre l'inscription au dépôt direct, une innovation simple, mais efficace qui facilite des remboursements d'impôt sur le revenu rapides et sécurisés. Dans notre secteur Placements directs, la plateforme d'ouverture de compte en ligne que nous avons lancée en février favorise un solide engagement et l'acquisition de nouveaux clients. Le nouvel outil d'intégration offre une passerelle numérique vers une plateforme CourtierWeb avec fonction Signature électronique et possibilité de transférer des comptes à la TD en toute facilité, une capacité de libre-service de bout en bout que n'offre aucune autre banque canadienne.

Ces outils et plateformes s'ajoutent à notre portefeuille d'applications, telles que Dépense TD, MonAvantage TD et TD et moi, et complètent les services des nouveaux spécialistes, Conseils que nous

avons accueillis dans nos succursales et à notre Canal téléphonique ainsi que ceux des professionnels de notre centre d'excellence consacré à la conception de l'expérience. Ils offrent conjointement un ensemble de capacités omnicanal qui nous permet d'offrir aux clients l'attention et les perspectives dont ils ont besoin pour se sentir plus en confiance quant à leur avenir financier. C'est grâce à cet engagement à proposer des expériences personnalisées et connectées que nous avons établi des activités de détail de premier plan au Canada, et les investissements que nous consentons aujourd'hui seront le catalyseur de la prochaine étape de notre succès.

Au sud de la frontière, nos Services bancaires de détail aux États-Unis ont également produit des résultats impressionnants ce trimestre, affichant un bénéfice de 673 millions de dollars US, en hausse de 21 %. Ce rendement solide était appuyé par une position de premier rang parmi les homologues pour la croissance du volume de prêts et de dépôts, par l'augmentation des marges découlant du contexte de hausse des taux et par la baisse du taux d'imposition. Nous avons à nouveau dégagé un levier d'exploitation positif au cours de ce trimestre, tout en continuant à investir dans nos secteurs. De plus, grâce à la contribution de TD Ameritrade, en hausse de près de 90 % sur 12 mois, le bénéfice du segment a franchi le seuil de 1 milliard de dollars canadiens, et son rendement des capitaux propres s'est établi à près de 13 %.

Le secteur des activités de détail aux États-Unis a le vent en poupe, et nous mettons cet avantage à profit. Comme je l'ai mentionné le dernier trimestre, nous avons renforcé nos effectifs de première ligne dans les domaines clés et procédé à l'accroissement de notre offre de services bancaires aux petites entreprises. Nous avons également continué à développer nos capacités de base et notre infrastructure. Nous avons récemment lancé une nouvelle plateforme de prêt hypothécaire et de prêt sur valeur domiciliaire qui nous aidera à accélérer le « oui » et à améliorer l'expérience client. Nos efforts portent leurs fruits. Ce trimestre, TD Bank, America's Most Convenient Bank, est arrivée au premier rang en matière de satisfaction de la clientèle des services bancaires de détail en Floride, selon une étude de 2018 de J.D. Power sur les services bancaires de détail aux États-Unis.

Pour en terminer avec nos secteurs d'activité, le secteur Services bancaires de gros a également connu un bon trimestre. Le bénéfice a augmenté de 8 % du fait de la hausse des produits tirés des activités de négociation et des investissements soutenus dans la mise en place de notre stratégie pour nos activités en dollars US. En outre, Valeurs Mobilières TD a continué à obtenir de nombreux mandats importants, ce qui met en lumière notre position parmi les courtiers de premier plan au Canada et nos capacités croissantes d'exécution à l'échelle mondiale. Nous avons agi à titre de conseiller de Choice Properties REIT dans le cadre de son acquisition de Canadian REIT pour 6 milliards de dollars, la plus grande opération publique de fusion et d'acquisition et le financement par emprunt le plus important dans l'histoire de l'immobilier au Canada, souscrivant des facilités de crédit engagées de 3,6 milliards de dollars et assumant les fonctions de syndicateur chef de file pour son placement de titres d'emprunt additionnels.

Nous avons continué à jouer un rôle actif dans le secteur durable et des obligations vertes, et agi à titre de cochef de file pour des émissions de l'ordre de 600 millions de dollars US, notamment des émissions de la Banque mondiale de 1,2 milliard de couronnes suédoises (SEK) et de 500 millions de couronnes norvégiennes (NOK), nos premiers mandats durables dans ces devises, et nous avons également agi comme cochef de file pour l'émission de 500 millions de dollars canadiens d'obligations vertes par la province de Québec. Nous avons été nommés Cabinet canadien de produits dérivés de l'année et avons été reconnus comme « Coming Force in FIG Bonds » de même que comme meilleure maison de courtage d'obligations pour les émetteurs souverains et supranationaux et leurs agences en dollars australiens, canadiens et néo-zélandais par GlobalCapital, ce qui témoigne des progrès que nous avons faits pour accroître nos activités dans les marchés des capitaux.

Lorsque je porte un regard rétrospectif sur le premier semestre, je suis très heureux de nos résultats. Le bénéfice total de la Banque a augmenté de 17 % depuis le début de l'exercice, et le bénéfice par action est en hausse de 19 %, ce qui témoigne du dynamisme de notre entreprise dans un environnement macroéconomique qui reste plus résilient que beaucoup ne l'avaient prédit. Même si nous attendons à ce que la croissance du bénéfice sur 12 mois se modère au cours du deuxième semestre, ce qui s'explique en partie par un troisième trimestre très solide en 2017, nos résultats pour l'exercice sont en bonne voie pour dépasser nos prévisions à moyen terme. Comme toujours, nous profitons de ce solide rendement pour investir dans notre croissance continue et dans le succès de ceux que nous servons.

Nous sommes fiers d'avoir lancé La promesse Prêts à agir à l'occasion de notre assemblée annuelle en mars, et nous avons établi une cible de 1 milliard de dollars au total d'ici à 2030 dans quatre domaines que

nous jugeons essentiels à l'instauration de la confiance dans un avenir inclusif : accroître l'accès aux occasions dont les gens ont besoin pour améliorer leur sécurité financière; aider à rehausser la qualité de notre environnement pour que les gens puissent s'épanouir et que l'économie puisse prospérer; favoriser des occasions pour permettre à tous de s'impliquer et de se sentir plus connectés à la collectivité, et soutenir de meilleurs résultats pour tous. La marque TD est synonyme de confiance, d'assurance et d'expériences légendaires. La promesse Prêts à agir est un prolongement de notre marque et aidera des millions de gens en Amérique du Nord à se préparer à saisir les occasions et à relever les défis au sein d'un monde qui évolue rapidement.

En conclusion, ce premier semestre 2018 était excellent. Nous générons de solides résultats aujourd'hui tout établissant des bases robustes pour notre croissance continue. J'aimerais remercier nos 85 000 collègues de leur travail acharné et de leur dévouement. Comme nous sommes unis par notre but d'enrichir la vie de nos clients, de nos collègues et de nos collectivités, je sais qu'il n'y a rien que nous ne puissions accomplir ensemble. Sur ce, je cède maintenant la parole à Riaz.

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

Merci Bharat. Veuillez passer à la diapositive 5. Ce trimestre, la Banque a déclaré un bénéfice de 2,9 milliards de dollars et un bénéfice par action de 1,54 \$. Le bénéfice rajusté s'est élevé à 3 milliards de dollars, en hausse de 20 % sur 12 mois, et le bénéfice par action rajusté s'est chiffré à 1,62 \$, en hausse de 21 %.

Nous avons obtenu de bons résultats dans l'ensemble de nos secteurs. Les produits ont augmenté de 12 %. Sur une base d'imposition comparable, les produits ont augmenté de 6 %, du fait de l'accroissement du volume et des marges dans les secteurs Services de détail au Canada et aux États-Unis. Les pertes sur créances ont chuté comparativement au trimestre précédent, ce qui s'explique par la hausse de la PPC aux étapes 1 et 2 pendant le premier trimestre et par des perspectives économiques stables. Les charges ont augmenté de 1 %. Nous nous attendons à ce que le taux de croissance des charges soit plus élevé pendant le deuxième semestre, étant donné que nous saisissons l'occasion d'effectuer des investissements supplémentaires dans nos secteurs d'activité. Veuillez passer à la diapositive 6.

Le bénéfice net du secteur Services de détail au Canada a été de 1,8 milliard de dollars, en hausse de 17 % sur 12 mois, en raison de la bonne croissance des produits, de la baisse de la PPC et d'un très solide levier d'exploitation. Les produits ont augmenté en raison de la croissance des volumes, des marges et des produits autres que d'intérêts dans le secteur Assurance, le secteur bancaire et le secteur Gestion de patrimoine. La croissance des prêts et des dépôts s'est établie à 6 % sur 12 mois grâce à la hausse des volumes des prêts aux particuliers et aux entreprises. La marge se chiffrait à 2,91 %, en hausse de 3 points de base comparativement au trimestre précédent, ce qui s'explique par l'augmentation des taux. La marge d'intérêt nette a augmenté de 10 points de base sur 12 mois.

La PPC totale a chuté de 19 % comparativement au trimestre précédent. La PPC pour prêts douteux a diminué de 8 %, ce qui reflète un solide rendement en matière de crédit, tant pour les Services bancaires personnels que pour les Services bancaires aux entreprises, et la PPC pour prêts productifs était nulle ce trimestre. La PPC totale exprimée sous forme de pourcentage annualisé du volume de crédit a atteint 23 points de base, en baisse de 4 points de base comparativement au trimestre précédent, affichant toujours des planchers cycliques. Les charges ont augmenté de 1 % sur 12 mois. J'aimerais également vous signaler que nous avons mis en place ce trimestre une nouvelle divulgation pour notre portefeuille de crédit garanti par des biens immobiliers au Canada. Tant dans notre rapport de gestion que dans l'information financière supplémentaire, nous indiquons à présent la ventilation des soldes avec et sans amortissement du portefeuille de LDCVD. Si vous passez à la diapositive 22 de cette présentation, vous voyez que 55 % de notre portefeuille LDCVD est à amortissement. Veuillez passer à la diapositive 7.

Le bénéfice net du secteur Services de détail aux États-Unis s'est élevé à 770 millions de dollars US comme présenté, et à 827 millions de dollars US en données rajustées, en hausse de 30 % sur 12 mois. Le secteur Services bancaires de détail aux États-Unis a enregistré 663 millions de dollars US comme présenté, en hausse de 20 % sur 12 mois. Ce solide résultat est attribuable à une croissance des produits de 9 % sous l'effet d'une augmentation des volumes, des marges et des honoraires, des retombées de l'acquisition de Scottrade, ainsi que d'une diminution du taux d'imposition des sociétés.

Le volume moyen des prêts a enregistré une hausse de 5 %, du fait de la croissance des secteurs des clients des services bancaires personnels et commerciaux. Les dépôts ont grimpé de 8 %, ce qui s'expliquait notamment par une solide croissance de 8 % des comptes-chèques et par la hausse de 17 % des dépôts dans les comptes de passage de TD Ameritrade, découlant en grande partie de l'acquisition de Scottrade. La marge d'intérêt nette a enregistré une hausse de 3,23 %, soit 4 points de base comparativement au trimestre précédent, stimulée par l'accroissement des marges sur les dépôts,

partiellement contrebalancée par la composition du bilan. La marge d'intérêt nette sur 12 mois a augmenté de 18 points de base.

La PPC totale a diminué de 17 % d'un trimestre à l'autre. Le déclin s'explique principalement par la réduction de la PPC pour prêts productifs due aux tendances saisonnières dans les portefeuilles de cartes de crédit et de prêts auto, combinée à un ralentissement de la croissance des volumes dans les portefeuilles des Services bancaires commerciaux aux États-Unis. Le dernier trimestre, nous avons commencé à présenter pour le secteur Services bancaires de détail aux États-Unis un ratio PPC qui fait abstraction de la PPC liée à notre quote-part revenant aux partenaires des programmes de détaillants dans le portefeuille de cartes stratégiques, qui est détenue dans le secteur Siège social et est compensée par les charges autres que d'intérêts du Siège social. Ce ratio PPC net pour le secteur Services de détail aux États-Unis était de 45 points de base au deuxième trimestre, en baisse de 7 points de base par rapport au trimestre précédent.

Les charges ont augmenté de 7 % sur 12 mois comme présentées, ce qui s'explique par une hausse des investissements dans les projets d'affaires, une croissance du volume d'affaires, une augmentation des coûts et des charges liés aux employés associée à l'acquisition de Scottrade, en partie neutralisée par des gains de productivité. La contribution de notre investissement dans TD Ameritrade a augmenté de 30 % sur 12 mois comme présentée et a augmenté de 88 % lorsqu'elle est ajustée en fonction de la part des charges de la TD liées à l'intégration de Scottrade. Le rendement des capitaux propres du secteur s'est chiffré à 11,9 % comme présenté et à 12,7 % en données rajustées, en hausse de 270 points de base sur 12 mois. Veuillez passer à la diapositive 8.

Le bénéfice net du secteur Services bancaires de gros s'est établi à 267 millions de dollars, en progression de 8 % en raison de l'augmentation des produits, partiellement neutralisée par la hausse de la PPC et des charges autres que d'intérêts. Les produits ont augmenté de 7 %, du fait de la hausse des produits tirés des activités de négociation. La PPC totale était de 16 millions de dollars. La PPC pour prêts douteux a représenté un recouvrement net de 8 millions de dollars comparativement au trimestre précédent, qui reflète le recouvrement de provisions liées au secteur du pétrole et du gaz. La PPC pour prêts productifs se chiffrait à 24 millions de dollars, en raison de la migration du crédit et de la libération de provisions au cours du trimestre précédent. Les charges autres que d'intérêts ont augmenté de 4 %, en raison des investissements continus dans les employés en contact avec les clients pour appuyer le déploiement général de la stratégie des Services bancaires de gros relative au dollar US. Veuillez passer à la diapositive 9.

Le Siège social a inscrit une perte nette de 163 millions de dollars ce trimestre, en hausse de 2 % sur 12 mois. Cette augmentation de la perte s'explique par un amortissement accru des immobilisations incorporelles, ainsi que par une réduction de la participation ne donnant pas le contrôle au cours du trimestre considéré, partiellement neutralisée par une hausse des autres éléments. La hausse de l'apport des autres éléments était principalement due à une augmentation des produits tirés des activités de gestion de la trésorerie et du bilan au cours du trimestre. Veuillez passer à la diapositive 10.

Notre ratio de fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires s'est établi à 11,8% à la fin du deuxième trimestre, en hausse de 123 points de base par rapport au premier trimestre. Nous avons connu une solide production interne de capitaux au cours du trimestre, qui a ajouté 37 points de base à notre situation du capital, ce qui a été principalement contrebalancé par une croissance des actifs pondérés en fonction des risques. Notre ratio de fonds propres a bénéficié du plancher provisoire de l'Accord de Bâle II, qui est entré en vigueur au deuxième trimestre. Comme le nouveau plancher n'a actuellement pas force exécutoire pour la TD, cela a ajouté 120 points de base au ratio de fonds propres de catégorie 1. Le plancher ne devrait pas avoir force exécutoire pendant quelque temps encore. Notre ratio de levier financier s'élevait à 4,1 % et celui de la liquidité à court terme, à 123 %.

Je cède maintenant la parole à Ajai.

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

Eh bien, merci Riaz, et bon après-midi à tous. Veuillez passer à la diapositive 11. La qualité du crédit est demeurée élevée au cours du deuxième trimestre dans tous les secteurs d'exploitation, comme en témoignent les réductions des formations de prêts douteux bruts, des prêts douteux bruts et des pertes sur créances. Les formations de prêts douteux bruts se montaient à 1,15 milliard de dollars, soit 18 points de base, en baisse de 2 points de base comparativement au trimestre précédent et stable sur 12 mois. La diminution enregistrée au cours du trimestre découlait du secteur Services de détail aux États-Unis et était principalement due aux tendances saisonnières. Les Services de détail au Canada sont restés stables, et le secteur Services de détail au Canada n'a enregistré aucune nouvelle formation.

Veuillez passer à la diapositive 12. Les formations de prêts douteux bruts se sont établies à 2,99 milliards de dollars à la fin du trimestre, en baisse de 2 points de base d'un trimestre à l'autre et de 6 points de base sur 12 mois. Les prêts douteux bruts du secteur Services de détail au Canada sont restés stables à 20 points de base. Les prêts douteux bruts dans notre secteur Services de détail aux États-Unis ont affiché une diminution de 48 millions de dollars US comparativement au trimestre précédent, mais cette baisse est plus que contrebalancée par l'incidence du change, qui se monte à 81 millions de dollars. Les prêts douteux bruts des Services bancaires de gros ont chuté de 31 millions de dollars comparativement au trimestre précédent, pour atteindre un solde de prêts douteux nul en raison de la résolution complète de toutes les expositions au secteur pétrogazier. Veuillez passer à la diapositive 13.

Ce trimestre, notre présentation a été modifiée afin de déclarer des ratios de PPC bruts et après déduction de la quote-part des partenaires dans les pertes sur créances du portefeuille de cartes stratégiques aux États-Unis. Ce faisant, nous vous rappelons que la portion de l'obligation contractuelle de la Banque à l'égard de la perte sur créances est comptabilisée dans le secteur Services de détail aux États-Unis, alors que la quote-part des partenaires est comptabilisée dans le secteur Siège social. Les provisions pour pertes sur créances de la Banque au cours du trimestre s'établissaient à 562 millions de dollars, soit 36 points de base, en baisse de 9 points de base comparativement au trimestre précédent et stables sur 12 mois. La diminution de la PPC au cours du trimestre s'explique par le maintien d'une solide performance du crédit dans le secteur Services de détail au Canada et par les tendances saisonnières des portefeuilles de cartes de crédit et de prêts auto indirects aux États-Unis, reflétées par une baisse de la PPC des Services de détail aux États-Unis, et en particulier en ce qui concerne la quote-part des partenaires dans le portefeuille de cartes stratégiques aux États-Unis dans la PPC en baisse du secteur Siège social. Veuillez passer à la diapositive 14.

Comparativement au trimestre précédent, la diminution de 40 millions de dollars de la PPC pour prêts douteux fait principalement état du maintien d'une solide performance du crédit dans le secteur Services de détail au Canada et des tendances saisonnières dans les portefeuilles de cartes de crédit et de prêts auto indirects aux États-Unis. La diminution de la PPC pour prêts productifs de 100 millions de dollars comparativement au trimestre précédent est encore une fois attribuable aux tendances saisonnières aux États-Unis, à un ralentissement de la croissance des volumes dans le portefeuille des Services bancaires commerciaux aux États-Unis et aux gains du trimestre précédent dans le secteur Services de détail au Canada. En résumé, la qualité du crédit demeure solide au sein de tous les portefeuilles de la Banque, et nous demeurons en bonne position pour poursuivre notre croissance.

Cela dit, nous sommes maintenant prêts à commencer la période de questions.

QUESTIONS ET RÉPONSES

Opérateur

Nous allons à présent répondre à une question de Meny Grauman, de Cormark Securities.

Meny Grauman – Analyste, Cormark Securities

Bonjour. Je voudrais vous demander, au sujet du ratio PPC, et du fléchissement au Canada en particulier : quelle en est la durabilité, à votre avis? Si vous pouviez nous donner quelques précisions sur ce qui est à l'origine du fléchissement – est-ce que c'est simplement le taux de chômage très faible? – de même que quelques prévisions des tendances auxquelles vous vous attendez pour ce ratio PPC.

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

Oui. Donc, je considère que la qualité du crédit est bonne dans tout le carnet d'affaires canadien, je dirais en ce qui concerne – et certainement – les prêts personnels, et c'est aussi relativement stable pour les prêts commerciaux. Je pense que c'est le contexte économique qui en est à l'origine. Pour l'avenir, si je regarde les antécédents pour le Canada, les PPC ont tendance à être relativement stables.

Donc, je m'attends, dans l'ensemble, si vous vous rappelez, à une orientation autour de 40 à 45 points de base à l'échelle de l'entreprise. Je pense que si l'environnement macroéconomique reste favorable, je m'attends dans l'ensemble à être à la limite inférieure de cette plage sur l'exercice au complet.

Meny Grauman – Analyste, Cormark Securities

D'accord. Merci de ces précisions. Et si je pouvais juste poser une question au sujet du secteur Assurance, il semble que la progression des bénéfices comparativement au trimestre précédent est assez importante, en fait. Nous avons entendu dire que le trimestre n'était pas si brillant; bon, c'est le moins qu'on puisse dire pour l'assurance automobile en particulier, donc la performance semble un peu faussée, sur la seule base des résultats du secteur de l'assurance des particuliers et des entreprises pour le trimestre. Donc, je me demande ce qui est à l'origine de cette situation, et si vous pouviez nous éclairer sur ce secteur d'activité, en particulier.

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

Merci, c'est Teri qui parle. Donc, nous sommes satisfaits de la croissance du secteur Assurance ce trimestre, comme vous l'avez fait remarquer. Il est certain que la croissance des primes est bonne dans le secteur d'activité. Nous avons noté un élément au cours du trimestre. Au chapitre des produits, certains contrats de réassurance internationaux ont été renouvelés, ceux – juste le moment du renouvellement – une partie de ces contrats ont été renouvelés au deuxième trimestre, ce qui a partiellement neutralisé les réclamations. Cela dit, ou cela aurait neutralisé les réclamations. Cela dit, si nous examinons seulement le rendement principal du secteur d'activité, nous en sommes satisfaits.

Sur le plan de l'assurance auto en particulier, nous aurions continué à voir les coûts élevés de réclamation pour réparation de véhicules dont nous avons parlé le trimestre dernier, et cela correspond à ce que nous observons dans le secteur. Cela dit, l'évolution de l'exercice précédent était plus favorable que cela, et a plus que contrebalancé cette tendance.

Meny Grauman – Analyste, Cormark Securities

Y a-t-il quoi que ce soit – je vois – si je reviens aux résultats en 2017, il semble que le deuxième trimestre du dernier exercice ait été un trimestre très solide. Cela dénote-t-il un caractère saisonnier, ou est-ce qu'un changement a fait que le deuxième trimestre est le plus solide de l'exercice dans ce secteur d'activité?

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

Donc, si vous comparez les deuxième et troisième trimestres, vous constatez parfois des répercussions des conditions météorologiques au troisième trimestre, par exemple, qui ne se sont pas manifestées l'année passée. Je dirais que nous avons effectué plusieurs investissements dans ce secteur d'activité au fil du temps pour améliorer notre expérience client et nos capacités, notamment nos capacités relatives aux réclamations, et je pense que ces investissements portent leurs fruits, y compris les centres de collisions que nous avons ouverts pour aider nos clients qui se retrouvent dans une situation difficile.

Meny Grauman – Analyste, Cormark Securities

Merci.

Opérateur

Passons à une question de Steve Theriault, de Eight Capital.

Steve Theriault – Analyste, Eight Capital

Merci beaucoup! Peut-être d'abord pour Bharat. Bharat, vous affichez un ratio de fonds propres de catégorie 1 de près de 12 % et un rachat relativement modeste de 1 % en place. Je me demande, à présent, à la suite de l'élimination du plancher, devrions-nous nous attendre à ce que vous soyez plus actifs sur le plan des rachats, étant donné les fonds propres excédentaires? Et est-ce que 1 % est un bon taux de rachat, étant donné votre niveau de capitalisation?

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

Steve, oui, je vais mentionner quelques points, et nos réponses sont toujours restées les mêmes à ce sujet. Premièrement, les questions réglementaires qui entourent les fonds propres sont moins incertaines à présent, mais elles ne sont pas totalement claires, et il y a ce plancher selon l'Accord de Bâle III, le plancher de sortie. Je pense que le BSIF a laissé entendre qu'il allait bientôt publier un document d'orientation à ce sujet. Donc il y a de nombreux facteurs en interaction ici, même si je reconnais que la situation est bien moins incertaine qu'elle l'était il y a de cela une année.

Mais du point de vue de la TD, nous avons toujours gardé la même approche. Notre cadre de déploiement des fonds propres n'a pas changé. Nous voulons nous assurer de disposer de fonds propres plus qu'adéquats pour investir dans nos principales stratégies. Nous voulons nous assurer d'avoir la souplesse nécessaire si nous devons utiliser nos fonds propres pour renforcer des capacités que nous jugeons essentielles pour la croissance continue de la Banque. Nous avons indiqué que nous tenons à effectuer des acquisitions sur certains types de marchés aux États-Unis, certains types d'offres et de produits, et nous continuons nos recherches à cet égard. J'ai également dit qu'au Canada, nous allons bien sûr examiner tout ce qui se présente, et nous l'examinerons sérieusement, pour autant que ces

possibilités d'acquisition concordent avec notre stratégie et que les enjeux financiers soient appropriés et respectent notre appétence au risque.

Et, bien évidemment, avec tout cela, si nous pensons que nous avons atteint tous ces objectifs et que nous nous retrouvons tout de même avec des fonds propres excédentaires, nous envisagerons certainement de racheter nos actions. Donc, c'est ainsi que nous considérons la situation; rien n'a changé dans ce domaine. Et nous allons donc passer la situation en revue en permanence, comme vous l'avez fait remarquer. Nous avons annoncé un rachat, et le marché en a été informé, comme vous le savez, nous avons publié un communiqué le mois dernier. Donc, nous allons continuer à examiner la situation, et nous sommes satisfaits de notre position sur le plan des fonds propres.

Steve Theriault – Analyste, Eight Capital

D'accord. Merci de vos précisions. Et peut-être une petite question de suivi pour Teri. La nouvelle divulgation concernant la LDCVD, la composition des prêts avec et sans amortissement par rapport aux 55 % indiqués dans la divulgation. Je me demande : pouvez-vous nous dire s'il y a eu des changements dans ce domaine à la suite de la hausse des taux? Est-ce que les choses sont restées assez stables aux environs du milieu de l'exercice, pendant quelques années, et est-ce que vous avez constaté des mouvements?

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

Donc, si vous vous rappelez quelques-unes des conversations que nous avons déjà eues sur ce sujet, la modification de la divulgation visait en partie à tenter de rendre ces renseignements sur la croissance plus clairs. Donc vous avez vu, et vous continuerez à voir ce trimestre, une croissance sur 12 mois particulièrement dans les LDCVD avec amortissement, et c'est une stratégie que nous poursuivons. C'est un domaine qui présente une possibilité de croissance inhérente, et c'est un excellent produit, très commode et très flexible pour le bon client de la TD.

Et donc, en fait, cette croissance de la portion avec amortissement a dépassé, et en fait a dépassé les objectifs et continué à augmenter. Donc, proportionnellement, je m'attends à ce que cette portion reste la partie la plus importante du portefeuille des LDCVD à l'avenir.

Steve Theriault – Analyste, Eight Capital

D'accord. Je m'informerai peut-être à nouveau sur le sujet, mais ces précisions sont utiles. Encore merci.

Opérateur

Nous passons à présent à une question d'Ebrahim Poonawala, de Bank of America.

Ebrahim Poonawala – Analyste, Bank of America Merrill Lynch

Bon après-midi. Je veux juste revenir sur un sujet, Riaz : je pense que vous avez mentionné que la croissance des charges était de 1 % comparativement à l'exercice précédent. Nous avons observé une amélioration assez considérable du ratio d'efficacité sur 12 mois, qui a chuté à quelque chose comme 50,1 % en données rajustées. Je voulais juste obtenir quelques précisions concernant le degré de croissance des charges auquel nous devrions nous attendre au deuxième semestre, et ce que cela signifie, à votre avis, pour le ratio d'efficacité.

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

Merci de votre question, Ebrahim. Donc, comme nous l'avons indiqué au premier trimestre, nous cherchons des occasions d'accélérer quelques-uns de nos investissements, en conformité avec notre stratégie et nos priorités générales. Et je le répète donc ce trimestre. Nous avons quelque, disons, deux cents millions de dollars de dépenses additionnelles en initiatives en cours de développement, que nous souhaitons pouvoir mettre en œuvre. Donc, je pense que si nous sommes en mesure de toutes les mettre en œuvre d'ici au troisième, quatrième trimestre, je pense que vous pourriez voir une hausse générale du taux de croissance des charges de 1 % à 1,5 % peut-être, pour l'exercice.

Je pense que si vous examinez les dépenses par semestre, vous ne devez pas non plus oublier que le taux de change joue un rôle dans les résultats. En fait, la croissance des charges hors change sur six mois se serait rapprochée de 2 %. Donc je pense que si nous terminons l'exercice entre 3 % et 3,5 %, je pense que ce serait raisonnable.

Ebrahim Poonawala – Analyste, Bank of America Merrill Lynch

Je comprends, c'est utile. Merci. Et je voulais juste revenir à la question de Steve sur les fonds propres. C'est... j'imagine, devrions-nous supposer que vous pourriez en quelque sorte fonctionner avec un niveau de fonds propres légèrement élevé pour le moment, jusqu'à ce que vous trouviez la bonne occasion de fusion et d'acquisition, ou jusqu'à ce que l'histoire de Bâle IV soit plus claire? Je me demande juste s'il y a... voyez-vous le besoin de ramener rapidement ce ratio de fonds propres plus près de 11 % ou non?

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

Non : nous ne nous sentons pas poussés à le faire chuter rapidement juste par principe. Je pense que, comme je l'ai dit, s'il y a des possibilités de fusion et d'acquisition, nous allons les examiner. Nous sommes un acheteur de qualité et nous sommes considérés comme tel. C'est notre marque. Donc, nous examinons un assez grand nombre de possibilités de ce genre. Mais en fin de compte, si nous parvenons à la conclusion que, pour la période qui vient, nous n'allons pas les utiliser beaucoup, nous envisagerions sérieusement d'augmenter notre rachat. C'est ainsi que je vois les choses, Ebrahim.

Je ne pense pas que nous fixons des échéances que, si à telle ou telle date, nous n'avons rien trouvé, alors nous allons réduire nos fonds propres. Ce n'est pas ainsi que nous fonctionnerions. Nous examinerions la situation du marché, les occasions qui s'offrent, ce qui pourrait se profiler à l'horizon également, et ce, en raison de notre taille et de notre intention déclarée, et le type de marchés que nous serions intéressés à acquérir, nous recevons de nombreuses demandes de renseignements. Donc, nous examinons tout cela et, en fin de compte, si rien n'est acceptable ou intéressant, alors bien évidemment, nous allons également envisager des rachats.

Ebrahim Poonawala – Analyste, Bank of America Merrill Lynch

Et juste en ce qui concerne les fusions et acquisitions, je pense que vous avez indiqué dans le passé que vous vous intéressiez au sud-est des États-Unis, sur le plan des fusions et acquisitions de banques, est-ce que l'environnement d'aujourd'hui est en quelque sorte – une opération a eu lieu au début de la semaine, est-ce que les évaluations de ce genre d'opérations vous semblent prohibitives du point de vue de la conclusion d'une affaire? Ou pensez-vous que nous sommes maintenant en meilleure position, du point de vue réglementaire, pour pouvoir effectuer une fusion ou acquisition de banque aux États-Unis?

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

Eh bien, comme vous l'avez fait remarquer avec justesse, lorsque l'environnement est plus favorable, les valeurs ne sont pas aussi intéressantes. J'imagine que c'est une partie inhérente du monde des fusions et acquisitions. Nous continuons à examiner le marché de la Floride : le sud-est des États-Unis nous intéresse vraiment. Nos activités y sont fantastiques. Nous avons travaillé avec acharnement pour les développer.

Mais nous estimons qu'il existe d'énormes possibilités de croissance, étant donné les marchés où nous sommes présents aux États-Unis. Au nord-est, beaucoup de gens du nord-est ont une maison ou prennent des vacances dans le sud-est des États-Unis. Cela aide également nos activités au Canada; je pense que nous en avons déjà parlé, nous avons ouvert quelques succursales sur la côte ouest de la Floride, qui desservent principalement notre clientèle canadienne, et cela fonctionne très bien pour nous.

Donc le marché de la Floride nous plaît, nous aimons le marché du sud-est. Certaines possibilités sont plus intéressantes que d'autres dans ce marché. Mais les valeurs seront une considération importante pour nous. Comme je l'ai déjà dit, il faut non seulement qu'elles soient adaptées sur le plan stratégique, mais également qu'elles soient logiques sur le plan financier. Et, bien sûr, elles doivent aussi respecter notre appétence au risque. C'est donc la raison pour laquelle nous avons fait preuve d'une plus grande mesure, parce que ces possibilités répondent parfois à l'un ou à l'autre critère, ainsi qu'à d'autres, et elles ne nous conviennent pas toutes. Mais pour nous, il s'agit là d'une option qu'il serait intéressant d'examiner.

Je pense que nous avons aussi dit que, vu que notre expérience dans ce partenariat a trait au domaine des cartes de crédit, ce secteur continue de nous intéresser. Je sais qu'on discute beaucoup de la question de savoir si c'est le bon moment dans le cycle pour envisager ce type d'opération. Nous estimons que si nous trouvons les bons partenaires, ces activités sont intéressantes tout au long du cycle. Et si la bonne occasion se présente, nous l'examinerons sérieusement. C'est donc ce que nous avons dit pour les États-Unis, et bien sûr, au Canada, étant donné notre positionnement, si une acquisition quelconque se profilait à l'horizon, nous l'examinerions sérieusement. C'est donc là notre approche dans ce domaine. Mais je pense que vous demandiez surtout si les valeurs sont élevées? Bien sûr, elles le sont. Mais elles sont quelque peu neutralisées par certains aspects de l'environnement et par les perspectives d'avenir de l'entreprise.

Ebrahim Poonawala – Analyste, Bank of America Merrill Lynch

Ces renseignements sont d'une grande aide. Merci.

Opérateur

Passons maintenant à Gabriel Dechaine, de la Financière Banque Nationale.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Bon après-midi. Juste pour clarifier l'une de vos réponses précédentes, Riaz. Vous avez mentionné une croissance des charges de 1 % à 1,5 % pour l'exercice, et quelque chose comme 3 % à 3,5 % pour le deuxième semestre, est-ce bien... est-ce que j'ai bien entendu?

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

Non, Gabriel, je faisais référence à l'exercice au complet. Donc, si vous regardez les six premiers mois et que vous dites que les dépenses, sans prendre le change en compte, auraient augmenté de 2 %, alors si nous enregistrons, disons, deux cents millions de dollars aux troisième et quatrième trimestres, cela devrait nous donner une croissance supplémentaire de 1 %, de sorte que nous allons nous retrouver aux alentours de 3 %, 3,5 % pour l'exercice au complet.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Je comprends. D'accord. Merci. Je voulais juste demander, et cette question s'adresse à Teri. Quelques-unes des mesures tarifaires que nous avons observées de la part de la Banque au cours du dernier mois plus ou moins, sur les prêts hypothécaires, pour un taux fixe sur cinq ans puis sur le taux variable : je suppose que le marché est devenu plus concurrentiel. Et ensuite, pour la TD en particulier, les frais, certains frais bancaires : nous avons constaté quelques petites modifications dans ce domaine. Comment est-ce que... est-ce que je vais le remarquer, est-ce que je devrais considérer cela comme étant important parce qu'il pourrait en découler un certain effet positif?

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

Bon, permettez-moi de séparer la tarification CGBI et les frais en deux sujets distincts.

Donc, du côté du crédit garanti par des biens immobiliers, de façon certaine, nous surveillons constamment deux éléments liés aux taux publiés, à savoir le coût des fonds, puis la situation concurrentielle. Et il est certain qu'à la fin du mois d'avril, pour le taux fixe sur cinq ans, nous estimions que, du point de vue de la courbe du rendement, il était possible de relever ce taux, et d'autres ont suivi le mouvement. Et du point de vue du prêt hypothécaire à taux variable, comme vous l'avez indiqué, il règne une certaine dynamique concurrentielle. Nous sommes toujours assurés de monter des crédits à des taux concurrentiels pour les clients, et nous continuons d'être à l'aise avec nos prévisions de croissance que nous voyons également autour de 5 % pour l'exercice 2018 pour le total des crédits garantis par des biens immobiliers.

Du côté des frais, une partie du rendement des produits que vous avez constaté ce deuxième trimestre s'explique par les décisions que nous avons prises l'année dernière concernant les frais en général, des décisions dont les répercussions commencent à se faire sentir dans tous nos secteurs d'activité. Cela dit, nous tenons compte de divers facteurs, et vous vous rappellerez peut-être que l'année passée, nous avons en fait éliminé les frais de virement électronique pour bon nombre de nos clients détenteurs d'un compte-chèques, et que nous ne facturons pas de frais de la TD en cas d'utilisation d'un GAB n'appartenant pas à la TD. Donc, même si nous avons apporté de très nombreux changements aux frais dans tous nos secteurs d'activité, nous avons aussi, ce trimestre, nous avons réalisé des gains suffisants à partir de ces changements pour redonner de la valeur à nos clients dans les domaines qui leur tiennent à cœur.

Donc, je pense que, tout compte fait, je dirais que les frais que vous avez peut-être vu annoncés pendant le présent exercice auraient été du même acabit. Nous considérons le portefeuille dans son ensemble, nous étudions dans quel domaine nous pouvons ajouter de la valeur pour les clients, nous examinons notre position par rapport à la concurrence, nous faisons savoir aux clients de quelle manière ils pourraient éviter de payer des frais en adoptant d'autres comportements ou effectuant d'autres activités avec nous, et nous procédons à ces évaluations. Sur le plan des perspectives d'avenir et de l'importance que cela pourrait prendre, je dirais que, tout bien considéré, il s'agissait de légères modifications pour les changements de tarification en 2018; je ne m'attendrais pas à ce qu'elles soient importantes au deuxième semestre ou pour l'exercice à venir.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Merci, Teri, excellente réponse. Alors ma dernière question, et elle est un peu aléatoire, mais si j'examine votre portefeuille de cartes, les soldes sont restés au même niveau sur 12 mois. Si je regarde la portion sans amortissement du portefeuille de LDCVD, je le trouve ici, oui, c'est aussi assez lent. Et si je jette un œil à votre portefeuille du marché immobilier au Canada, sur le plan des Services bancaires de gros, je constate une croissance, mais à environ un quart du taux que j'observe auprès de certaines des autres banques.

Je me demande juste si vous... s'il se cache quelque chose là-dessous. Êtes-vous en train de vous retirer de certains marchés, voyez-vous certains éléments qui ne vous plaisent pas? Ou est-ce que c'est quelque chose que vous observez et dont vous n'êtes pas satisfaits, et que vous voudriez en fait changer?

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

Bon, permettez-moi de répondre à cette question en trois parties. Donc, du côté des prêts commerciaux, nous enregistrons une croissance, mais à un rythme moins soutenu que nos – ou, excusez-moi, les prêts immobiliers, nos prêts immobiliers commerciaux enregistrent une croissance plus lente que nos prêts commerciaux dans l'ensemble. Je dirais que nous sommes satisfaits de la croissance de ce secteur d'activité et de son profil de risque. Et lorsque Paul et son équipe travaillent sur le marché pour faire affaire avec nos clients, ils n'hésitent pas à refuser les affaires qu'ils jugent mal venues du point de vue du risque.

Si vous parlez de la portion à taux variable des LDCVD, ici encore, c'est la stratégie que nous avons mise en place concernant les améliorations que nous avons apportées à notre produit LDCVD avec amortissement à titre de remplacement crédible d'un prêt hypothécaire pour les clients. Et vous vous souviendrez sans doute que nous avons une possibilité de croissance inhérente, car nous ne disposions pas de ces améliorations du produit ou de cette capacité exacte d'en faire un produit de remplacement d'un prêt hypothécaire pour les clients au cours des quelques dernières années, et nous avons rehaussé la compétitivité de ce produit. Donc, en réalité, nous examinons la croissance totale du crédit garanti par des biens immobiliers, et les soldes de la portion avec amortissement ont affiché une croissance plus rapide que les soldes de la portion à taux variable, et nous sommes tout à fait à l'aise avec cette situation. Et je le répète, nous réalisons la croissance que nous avons annoncée.

Et ensuite, en ce qui concerne les cartes, si vous examinez le portefeuille dans son ensemble, les produits Visa se portent particulièrement bien. Ce sont donc là les améliorations que nous avons apportées à notre gamme de produits, en particulier aux cartes avec remises en argent et aux cartes de primes pour achats courants, où nous enregistrons un rendement supérieur à ce que nous prévoyions au moment de lancer ces produits. Dans l'ensemble, nos ventes au détail Visa se situent au-dessus de la moyenne du secteur, et nous sommes donc très à l'aise non seulement avec notre position de chef de file dans le secteur des cartes, mais également avec la croissance de notre portefeuille Visa.

Nous avons rationalisé et simplifié tout le secteur d'activité des cartes. J'ai parlé de cela au trimestre précédent. Et nous avons donc vendu une partie du portefeuille CUETS, une partie au premier trimestre, une partie au deuxième. Et nous avons conclu moins d'affaires dans le secteur des Services de cartes de commerçants, ce qui correspond tout à fait à nos attentes. Et nous avons continué d'améliorer la rentabilité de notre secteur MBNA en réduisant le nombre de prêts promotionnels à faible rendement, par exemple. Donc, dans l'ensemble, le portefeuille lui-même n'affiche pas une croissance rapide, comme vous l'avez dit, mais les aspects qui revêtent une importance stratégique pour la croissance à l'avenir se comportent particulièrement bien.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Eh bien, il semble que MBNA se trouve, je suppose, un peu plus haut sur la courbe de risque, si vous n'encouragez pas ces activités autant que celles de Visa. Cela semble similaire, j'imagine, c'est ce qui se produit dans la portion à taux variable des LDCVD, en ce sens que vous ne cherchez pas à enregistrer une croissance extraordinaire dans ces marchés?

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

MBNA, c'est certain, nous ne... nous envisageons en réalité une sorte de compromis de volume pour la rentabilité. Les prêts promotionnels, c'est peut-être moins une décision relative au risque, il s'agit plutôt de savoir que nous allons être payés pour les activités que nous exerçons.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

D'accord. Très bien...

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

Mais dans l'ensemble, nous ne sommes certainement pas à la recherche de risques qui sortent de notre appétence, dans aucun produit de prêt.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Très bien, merci de la discussion.

Opérateur

Nous allons à présent répondre à une question de Sumit Malhotra, de la Banque Scotia.

Sumit Malhotra – Analyste, Scotia Capitaux

Merci. Bon après-midi. Teri, je vais continuer avec vous pendant une minute. Premièrement, nous avons entendu des commentaires contradictoires de la part de quelques banques au sujet de la tendance du carnet des crédits garantis par des biens immobiliers. Donc, lorsque je regarde votre nouvelle divulgation sur les LDCVD avec amortissement et les prêts hypothécaires, votre croissance sur 12 mois se situe entre 5 % et 6 %. En fait, elle ne faisait pas trop mauvaise figure non plus d'un trimestre à l'autre, dans une période quelque peu ralentie.

Dans vos perspectives pour le deuxième semestre – je veux dire, historiquement – il est bien entendu que nous avons constaté une meilleure croissance des prêts immobiliers des banques au cours du deuxième semestre. Est-ce là ce à quoi vous vous attendez, que vous devriez reprendre un taux de croissance relativement normal qui concorde avec celui de l'exercice précédent, ou pensez-vous que vous allez encore ressentir les effets des changements qui se sont produits au cours de l'exercice écoulé?

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

Bon, il est certain que dans l'ensemble, nous nous attendons à atteindre les prévisions d'environ 5 % pour l'exercice 2018. Comme vous l'avez fait remarquer, sur une base exclusive, la croissance totale du

CGBI depuis le début de l'exercice s'établit à environ 6 %, ce qui se situe à la limite supérieure de la plage. Si nous nous retrouvions à la limite inférieure de cette plage à la fin de l'exercice, je m'attendrais à réaliser au cours de l'exercice des résultats similaires à la croissance du CGBI à ceux que nous avons enregistrés l'exercice dernier.

Nous avons assurément connu un certain recul au cours du deuxième trimestre, en raison des préapprobations de novembre et de décembre, et les demandes au deuxième trimestre étaient légèrement moins nombreuses. Cela dit, nous commençons à voir les résultats du printemps se concrétiser, et nous avons effectué des investissements importants dans ce secteur d'activité, ce qui me fait dire avec confiance que nous allons soutenir ces prévisions. Nous avons renforcé les effectifs de nos spécialistes hypothécaires mobiles dans les marchés à forte croissance. Nous avons continué à investir dans notre Centre des activités de crédit, pour que nous puissions répondre à nos clients qui... la seule question à laquelle ils veulent une réponse, c'est : « Est-ce que je suis admissible? » Ils peuvent obtenir cette réponse plus rapidement. En ce qui concerne nos conseillers en succursale, nous les avons outillés et nous leur avons offert une formation supplémentaire.

Et ensuite, comme Bharat l'a mentionné, nous avons considérablement renforcé nos capacités numériques pour le crédit garanti par des biens immobiliers, en particulier pour les prêts hypothécaires. Et, comme Bharat l'a également indiqué, désormais, nous offrons aux acheteurs non seulement la capacité de comprendre le montant qu'ils peuvent se permettre d'emprunter, mais aussi la possibilité d'accéder facilement à une succursale ou à un conseiller pour – dans le cadre d'une expérience exclusive – chercher des propriétés en vente dans le quartier souhaité, faire préparer une préapprobation, faire réserver le taux pendant 120 jours, puis parler au téléphone à un spécialiste hypothécaire qui les aidera tout au long du processus. Et donc, en raison de tous ces investissements, j'ai confiance dans les prévisions.

Sumit Malhotra – Analyste, Scotia Capitaux

L'un des domaines de différenciation par rapport au groupe était le recours au canal des courtiers tiers ou indépendants, ou le consentement au recours à ce canal. Vous êtes encore l'une des banques qui, à tout le moins, et d'après les données que j'ai vues, y participent. Du point de vue de la distribution, comment caractériseriez-vous votre recours au canal des courtiers tiers indépendants? Êtes-vous à l'aise avec la tarification, la documentation, ce genre de question, ou est-ce un domaine duquel vous vous êtes quelque peu retirés?

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

Bon, nous voulons être à la disposition de nos clients dans le canal de leur choix, et il peut s'agir du canal numérique, comme je viens de le décrire, de la succursale, d'un spécialiste hypothécaire mobile; de nombreux clients demandent encore l'aide d'un courtier, et nous ne voulons pas les empêcher de devenir des clients de la TD pour des raisons de franchise. Nous sommes très prudents et nous veillons à ce que tout partenaire avec qui nous faisons affaire respecte notre appétence au risque. Ces prêts sont souscrits conformément aux normes de la TD. Le processus d'approbation fait l'objet d'un solide examen de deuxième ligne, et nous ne croyons pas payer le prix fort pour ces prêts par rapport à ceux que nous concluons nous-mêmes. Cela représente donc une excellente stratégie d'acquisition de clients pour nous.

Sumit Malhotra – Analyste, Scotia Capitaux

Je vous remercie. Ma dernière question s'adresse à Bharat. Lorsque nous parlons des fusions et des acquisitions avec la TD, je pense que, et peut-être que ce n'est pas le cas, les points de discussion n'ont

pas changé beaucoup depuis quelques années, qu'il s'agisse des portefeuilles de cartes de crédit ou peut-être de l'ajout de capacités dans le sud-est des États-Unis.

L'un des domaines dont nous ne parlons pas beaucoup, c'est votre investissement dans Ameritrade. C'est probablement notre faute, parce que c'est un investissement vraiment extraordinairement solide pour la Banque depuis bon nombre d'années maintenant. Cette année, nous constatons une augmentation importante, qui s'explique en partie par les changements survenus aux États-Unis, mais également par votre participation à l'acquisition de Scottrade. Sur le plan du déploiement des fonds propres, comment examinez-vous le bien-fondé d'une aide à l'expansion des affaires d'Ameritrade? Est-ce quelque chose dont vos partenaires dans cette société sont les moteurs, ou si le fait que la part que vous possédez est réduite signifie que vous vous concentrez plutôt sur la croissance de vos propres activités bancaires aux États-Unis?

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

Non, comme vous... je suis vraiment heureux que vous ayez soulevé ce point, Sumit. Comme vous l'avez fait remarquer avec justesse, il s'agit de TD Ameritrade. Nous participons à ce secteur depuis de très longues années. En fait, nous sommes entrés aux États-Unis en 1996 dans le secteur d'activité du courtage en ligne. Donc, c'est... cela s'inscrit tout à fait dans notre réflexion et, comme vous le savez, lorsque TD Ameritrade a envisagé l'acquisition de Scottrade, TD était heureuse et prête à participer à l'opération en acquérant Scottrade Bank.

Donc, nous restons engagés, il s'agit d'un excellent secteur d'activité pour nous depuis des années, et il continue d'être excellent. Nous avons mis en place des programmes permanents essentiels pour permettre à la TD de veiller à offrir les bons produits à notre clientèle bien nantie aux États-Unis, qui compte des millions de membres. Il s'agit donc d'une offre importante pour nos clients. Cela fait donc tout à fait partie de la TD et, bien sûr, si des occasions se présentent dans ce domaine, comme c'était le cas de Scottrade, nous les examinerions très sérieusement, et nous nous assurerions que, si elles sont logiques pour TD Ameritrade et pour TD Bank, nous envisagerions... nous voulons prendre toutes les mesures nécessaires pour renforcer l'avantage stratégique de ce secteur d'activité dans son marché. Il s'agit donc d'un secteur important pour nous, et nous sommes heureux de le soutenir; il s'est remarquablement bien comporté pour nous, comme vous l'avez noté avec justesse.

Sumit Malhotra – Analyste, Scotia Capitaux

Je vous remercie de votre temps.

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

Je vais juste intervenir pour annoncer que le temps passe très vite. J'aimerais donc demander aux analystes de s'en tenir à une seule question.

Opérateur

La parole est maintenant à Robert Sedran de Marchés mondiaux, CIBC.

Rob Sedran – Analyste, Marchés mondiaux, CIBC

Je suppose que je serai le premier à ne poser qu'une seule question aujourd'hui, alors. Riaz, je voudrais juste revenir sur votre commentaire au sujet des charges, et je suis désolé si j'ai manqué quelque chose,

mais lorsque vous pensez accélérer les investissements au cours du deuxième semestre, cela va-t-il se produire dans un secteur d'exploitation ou une région géographique en particulier, et est-ce plutôt dirigé vers les États-Unis parce que c'est de là que proviennent les avantages fiscaux, ou est-ce plutôt à l'échelle de la plateforme?

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

Non, Rob, je pense que vous pouvez considérer cela comme une intention à l'échelle de la plateforme : nous avons des priorités au Canada et aux États-Unis et dans les trois secteurs d'activité, donc je pense que vous pouvez vous attendre à des investissements bien répartis.

Est-ce que cela vous aide, Rob? Peut-être, ou comme nous sommes à court de temps...

Rob Sedran – Analyste, Marchés mondiaux, CIBC

Bien sûr. Je demanderais – j'avais quelques – j'avais une autre question de clarification, mais je la poserai hors ligne. Merci.

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

Bien, merci. Merci Rob.

Opérateur

Et nous allons passer la parole à Nigel D'Souza, de Veritas Investment Research.

Nigel D'Souza – Analyste, Veritas Investment Research

Merci. Bon après-midi. Je voulais juste revenir sur la nouvelle divulgation concernant les LDCVD avec Teri. Je voudrais m'assurer que je comprends la composition entre les prêts à taux fixe et les prêts à taux variable. Ai-je raison de dire que la portion sans amortissement est essentiellement entièrement à taux variable, et que la portion avec amortissement est à taux fixe, ou y a-t-il également un mélange entre les taux variable et fixe dans ce carnet?

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

Vous l'avez décrit correctement dans la première partie de votre phrase. La portion avec amortissement est à taux fixe, la portion sans amortissement est à taux variable.

Nigel D'Souza – Analyste, Veritas Investment Research

D'accord. J'ai compris. Et en ce qui concerne le taux de croissance de 5 % pour l'exercice 2018, cela concerne-t-il le carnet CGBI tout entier, ou juste la portion avec amortissement?

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

Nous considérons cela comme la totalité des crédits garantis par des biens immobiliers, ce qui inclut les deux portions. Comme vous le savez, la portion avec amortissement a en fait connu une croissance plus rapide que la portion sans amortissement dans le passé ou au cours de notre histoire récente. Et il s'agirait d'une croissance exclusive.

Nigel D'Souza – Analyste, Veritas Investment Research

D'accord. Donc, juste pour approfondir ce point. Vous attendez-vous au deuxième semestre à ce que le solde des LDCVD avec amortissement neutralise en quelque sorte le déclin séquentiel du carnet des prêts hypothécaires résidentiels plutôt stable que nous constatons au deuxième trimestre?

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

Donc, je le répète, nous avons offert cela aux clients qui... lorsque ce produit remplace logiquement un prêt hypothécaire pour eux. Donc, pour certains clients, c'est le prêt hypothécaire qui leur convient, pour d'autres, c'est une LDCVD avec amortissement ou une LDCVD à échéance fixe. Et je les considérerais donc comme un seul et même produit du point de vue du client, et ensuite, je devrais me demander lequel convient au client.

Nigel D'Souza – Analyste, Veritas Investment Research

J'ai compris. C'est vraiment très utile. Merci.

Opérateur

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

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

Teri, je me demande si... vous est-il possible de nous indiquer quel était le taux de refus dans le secteur d'activité des prêts commerciaux? En d'autres termes, vous avez dit que vous n'hésitez pas à refuser des affaires. Pouvez-vous indiquer si le taux de refus a affiché une tendance à la hausse ou à la baisse, et si l'écart du nouveau carnet, comment se compare-t-il avec le portefeuille?

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

Bon, comme je n'ai probablement pas ces chiffres précis, je vais donc probablement répondre à cette question hors ligne.

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

D'accord. Merci.

Opérateur

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

Darko Mihelic – Analyste, RBC Marchés des Capitaux

Bonjour, merci. Juste une petite question au sujet de la marge d'intérêt nette aux États-Unis, et le bond relativement important comparativement au trimestre précédent. Je me demandai si vous pouviez juste m'indiquer quelles sont les attentes à ce sujet pour l'avenir, peut-être la composition, et une certaine sensibilité à la hausse des taux? C'est juste que... cela m'a un peu pris par surprise, et je me demandais s'il y a quelque chose là-dedans qui pourrait entraîner un déclin au cours du trimestre ou des deux trimestres à venir. Merci.

Greg Braca – Président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank, Groupe Banque TD

Darko, merci de votre question. Donc, comparativement au trimestre précédent, la hausse est évidemment de 4 points de base. Et les principaux moteurs de cette hausse sont l'augmentation des taux et des taux de dépôts, en particulier, nous constatons des taux de financement assez horizontaux, et la composition des activités neutraliserait les hausses des taux que nous avons observées, le fait que nous continuons à faire croître le carnet des dépôts du point de vue du montant absolu en dollars plus rapidement que le carnet des prêts : c'est ce qui contrebalancerait la chose. Et comme nous l'avons déjà indiqué, nous devons considérer les choses sous l'angle suivant : certaines tarifications se sont produites pendant une hausse des taux du mois de juin, et toutes autres choses étant égales d'ailleurs, et selon la composition et la courbe de rendement et tout ce qui entre dans ce genre de calcul, nous verrions certainement un environnement où la marge d'intérêt nette s'améliorerait si les hausses des taux devaient se poursuivre.

Darko Mihelic – Analyste, RBC Marchés des Capitaux

Merci.

Opérateur

La parole est maintenant à Mike Rizvanovic, de Macquarie Capital Markets Canada.

Mike Rizvanovic – Analyste, Macquarie Capital Markets

Bon après-midi. Bien, je voulais juste revenir sur les produits tirés des comptes à honoraires au Canada avec Teri. Ce que je me demande, c'est que nous entendons beaucoup parler des économies de coûts qui sont censées se produire au cours des années à venir. Quelle est votre opinion au sujet du risque lié aux produits? Et je vais vous dire pourquoi je pose cette question : quand j'examine les autres pays qui ont de nombreuses longueurs d'avance sur le Canada sur le plan du passage au numérique, leurs structures de frais sont considérablement différentes de celle que nous voyons ici. Qu'en pensez-vous? Cela relève plutôt de la perspective à long terme.

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

Donc, il est certain que si cela se concrétisait chez nous, l'incidence se ferait ressentir dans toute le secteur, et pas seulement pour la TD. Je pense que nous veillons continuellement, lorsque nous réfléchissons aux produits et aux services que nous proposons à nos clients, à ce que ces produits et services répondent à leurs attentes et leur offrent une valeur.

Et il est arrivé dans le passé qu'une partie de cette dynamique des frais ait changé, et nous avons constamment fait évoluer la conception du produit ou le coût des activités afin de pouvoir continuer à produire de bons résultats, malgré ces changements.

Mike Rizvanovic – Analyste, Macquarie Capital Markets

Et ensuite... donc, lorsque les classements de J.D. Power sont publiés et que nous voyons depuis quelques années maintenant des plateformes en ligne qui offrent des frais bancaires courants gratuits ou éliminent les frais bancaires, si l'on veut bien. Est-ce que cela vous inquiète? Je sais que c'est probablement surtout – c'est surtout la génération Y, j'imagine, mais ces gens vont composer une partie croissante de votre clientèle au fil du temps.

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

Lorsque nous effectuons des études de marché auprès de nos clients au Canada, ce qu'ils nous disent – même nos clients les plus actifs sur le plan numérique – c'est qu'il est important pour eux de pouvoir se rendre dans une succursale de leur banque. Ils appellent cela une « vraie banque ». Et donc, vous savez, nous continuons à veiller à offrir, comme Bharat l'a dit, des expériences personnalisées et connectées légendaires, une expérience omnicanal et pour les clients, même ceux qui sont très actifs sur le plan numérique, la possibilité de se rendre quelque part lorsqu'ils ont un problème ou lorsque leurs questions sont complexes continue à jouer un rôle important dans le choix de l'institution financière.

Mike Rizvanovic – Analyste, Macquarie Capital Markets

D'accord. C'est utile. Merci.

Opérateur

La prochaine question est celle de Scott Chan, de Canaccord Genuity.

Scott Chan – Analyste, Canaccord Genuity

Merci. Juste du côté des États-Unis. Si je regarde en quelque sorte le carnet des prêts aux particuliers en dollars US, la situation semble relativement stable dans de nombreux portefeuilles, les LDCVD, les prêts hypothécaires, les cartes, etc. Du point de vue des perspectives d'avenir, devrions-nous penser plutôt en termes du taux de croissance comparativement à l'exercice précédent que vous avez montré ici, ou s'est-il produit quelque chose pendant ce trimestre qui a causé un ralentissement? Parce que je viens de remarquer que, par rapport aux homologues américains, il semble que cela soit un peu plus lent?

Greg Braca – Président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank, Groupe Banque TD

Oui. Scott, merci de votre question. Je veux juste m'assurer de clarifier votre commentaire au sujet de la croissance plutôt stable. Vous faites référence aux résultats d'un trimestre à l'autre, entre le premier et le deuxième trimestre, n'est-ce pas?

Scott Chan – Analyste, Canaccord Genuity

C'est ça. Exact! C'est ça.

Greg Braca – Président et chef de la direction, TD Bank, America’s Most Convenient Bank, Groupe Banque TD

C’est ça. Donc si nous revenons à l’exercice précédent, cela ressemble passablement à ce que nous avons observé entre le premier et le deuxième trimestre en 2017. Et je pense que du côté des prêts aux particuliers, vous devez compter avec le caractère saisonnier des gens qui remboursent leurs cartes et les formes de dettes qui découlent de la saison des fêtes, les rentrées des remboursements d’impôt et les choses de cette nature, donc ce n’est pas si rare.

Et, mais plus généralement, quand je pense aux activités en hausse de 5 % sur 12 mois, nous sommes assurément en tête de nos homologues, et nous restons en hausse dans notre capacité à nous emparer de la part de marché de nos concurrents, vraiment dans de nombreuses catégories d’actif. Et si vous examinez les résultats sur 12 mois, les prêts auto connaissent une croissance de 7 %, les cartes de 15 %. Du côté commercial, les choses sont un peu différentes. Dans ce secteur, nous avons constaté de nombreux remboursements,

des taux d’utilisation historiquement bas et de très très nombreux débouchés pour les actifs commerciaux, ces jours-ci. Mais encore une fois, nous considérons que nous affichons une sous-pondération dans divers secteurs d’activité commerciaux et nous pensons pouvoir nous tailler une part de marché dans ce domaine pendant un certain temps encore.

Scott Chan – Analyste, Canaccord Genuity

D’accord. C’est utile. Merci.

Opérateur

Merci. 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. La TD a à nouveau enregistré d’excellents résultats trimestriels. J’aimerais profiter de cette occasion pour remercier nos 85 000 collègues de la TD dans le monde entier qui continuent à produire des résultats pour tous nos intervenants, en particulier nos actionnaires. Un grand merci de vos efforts. Et aux participants à la conférence téléphonique, je vous remercie de vous être joints à nous cet après-midi, et nous nous reverrons le trimestre prochain. Merci beaucoup!