

# GROUPE BANQUE TD

## CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR LES RÉSULTATS DU PREMIER TRIMESTRE DE 2022

### 3 MARS 2022

#### MENTIONS JURIDIQUES

---

LES RENSEIGNEMENTS CONTENUS DANS LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION SONT UNE REPRÉSENTATION TEXTUELLE DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR LES RÉSULTATS DU PREMIER TRIMESTRE DE 2022 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 DU CONTENU 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](http://TD.COM/FRANCAIS/INVESTISSEURS)), AINSI QUE DES DOCUMENTS DÉPOSÉS PAR LA TD AUPRÈS DES ORGANISMES DE RÉGLEMENTATION, AVANT DE PRENDRE DES DÉCISIONS DE PLACEMENT OU AUTRES.

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

---

De temps à autre, la Banque (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 (le « rapport de gestion de 2021 ») du rapport annuel 2021 de la Banque aux rubriques « Sommaire et perspectives économiques » et « Mesures prises par la Banque en réponse à la COVID-19 », aux rubriques « Principales priorités pour 2022 » et « Contexte d'exploitation et perspectives » pour les secteurs Services de détail au Canada, Services de détail aux États-Unis et Services bancaires de gros, et à la rubrique « Principales priorités pour 2022 » pour le secteur Siège social, ainsi que d'autres énoncés concernant les objectifs et les priorités de la Banque pour 2022 et par la suite et les stratégies pour les atteindre, le contexte réglementaire dans lequel la Banque exerce ses activités, le rendement financier prévu de la Banque, ainsi que les éventuelles répercussions économiques, financières et autres de la maladie à coronavirus (COVID-19). 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 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, stratégiques, 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), d'exploitation (y compris les risques liés à la technologie, à la cybersécurité et à l'infrastructure), de modèle, d'assurance, de liquidité, d'adéquation des fonds propres, ainsi que les risques juridiques, réglementaires et liés à la conduite, d'atteinte à la réputation, environnementaux et sociaux, et les autres risques. Ces facteurs de risque comprennent notamment les répercussions économiques, financières et autres d'une pandémie comme la pandémie de COVID-19; la conjoncture économique et commerciale dans les régions où la Banque exerce ses activités; le risque géopolitique; la capacité de la Banque à mettre en œuvre ses stratégies à long terme et ses principales priorités stratégiques à court terme, notamment réaliser des acquisitions et des ventes, fidéliser la clientèle et élaborer des plans stratégiques; les risques liés à la technologie et à la cybersécurité (y compris les cyberattaques ou les violations des données) visant la technologie informatique, Internet, les systèmes d'accès au réseau ou les autres systèmes ou services de communications voix-données de la Banque; le risque de modèle; la fraude à laquelle 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 et d'autres risques découlant de l'utilisation par la Banque de fournisseurs de services tiers; 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; la surveillance réglementaire et le risque de conformité; la concurrence accrue exercée par les sociétés établies et les nouveaux venus (y compris de la concurrence d'entreprises de technologie financière et autres grands concurrents technologiques); l'évolution des attitudes des consommateurs et des technologies perturbatrices; l'exposition aux litiges et aux affaires réglementaires d'envergure; la capacité de la Banque de recruter, former et maintenir en poste des talents clés; 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; le risque de transition du taux interbancaire offert (IBOR); les estimations comptables critiques et les changements apportés aux normes, politiques et méthodes comptables utilisées par la Banque; les crises d'endettement potentielles et existantes à l'échelle internationale; le risque environnemental et social (y compris les changements climatiques); 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 2021, 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 tout événement ou à toute transaction dont il est question aux rubriques « Acquisitions importantes » ou « Événements importants et postérieurs à la date de clôture et acquisitions en cours » dans le rapport de gestion pertinent, lesquels peuvent être consultés sur le site Web [www.td.com/fr](http://www.td.com/fr). 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 de 2021 aux rubriques « Sommaire et perspectives économiques » et « Mesures prises par la Banque en réponse à la COVID-19 », aux rubriques « Principales priorités pour 2022 » et « Contexte d'exploitation et perspectives » pour les secteurs Services de détail au Canada, Services de détail aux États-Unis et Services bancaires de gros, et à la rubrique « Principales priorités pour 2022 » pour le secteur Siège social, qui 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'ENTREPRISE**

---

**Bharat Masrani**

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

**Ajai Bambawale**

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

**Kelvin Tran**

*Chef des finances, Groupe Banque TD*

**Michael Rhodes**

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

**Paul Douglas**

*Chef de groupe, Services bancaires aux entreprises au Canada, Groupe Banque TD*

**Raymond Chun**

*Chef de groupe, Gestion de patrimoine et Assurance, Groupe Banque TD*

**Leo Salom**

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

**Riaz Ahmed**

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

**Brooke Hales**

*Chef, Relations avec les investisseurs, Groupe Banque TD*

## **PARTICIPANTS À LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE**

---

**Gabriel Dechaine**

*Analyste, Financière Banque Nationale*

**John Aiken**

*Analyste, Barclays Capital Canada*

**Mike Rizvanovic**

*Analyste, Stifel Nicolaus Canada*

**Meny Grauman**

*Analyste, Scotia Capitaux*

**Ebrahim Poonawala**

*Analyste, BofA Securities*

**Paul Holden**

*Analyste, Marchés mondiaux CIBC*

**Nigel D'Souza**

*Analyste, Veritas Investment Research*

**Sohrab Movahedi**

*Analyste, BMO Marchés des capitaux*

**Scott Chan**

*Analyste, Canaccord Genuity*

## PRÉSENTATION

---

### **Brooke Hales – 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 2022 de Groupe Banque TD. Nous commencerons la présentation d'aujourd'hui avec les remarques de Bharat Masrani, chef de la direction de la Banque, puis Kelvin Tran, chef des finances de la Banque, présentera les résultats d'exploitation du premier 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 Michael Rhodes, chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Paul Douglas, chef de groupe, Services bancaires aux entreprises au Canada, Raymond Chun, chef de groupe, Gestion de patrimoine et Assurance, Leo Salom, président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank, et Riaz Ahmed, 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, comme 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, l'utilisation par la Banque de mesures financières non conformes aux PCGR et d'autres mesures financières, les résultats comme présentés par la Banque et les facteurs et hypothèses sur lesquels s'appuient les énoncés prospectifs dans notre rapport aux actionnaires du premier trimestre de 2022.

J'invite maintenant Bharat à poursuivre la présentation.

---

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

Merci, Brooke, et merci à vous tous présents aujourd'hui. J'aimerais accueillir Michael Rhodes, chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, et Leo Salom, président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank, qui participent pour la première fois à la conférence téléphonique. Deux autres participants vont également se joindre à la conférence à partir de ce trimestre : Paul Douglas, qui dirige les Services bancaires aux entreprises au Canada, et Ray Chun, qui dirige Gestion de patrimoine et Assurance. Ils pourront répondre aux questions plus précises que vous pourriez avoir sur leur secteur et leurs résultats.

Avant de nous pencher sur les résultats du trimestre, je tiens à dire de nouveau aux Ukrainiens du monde entier, et partout où nous exerçons nos activités, que nous espérons de tout cœur que les violences cesseront le plus tôt possible. En guise de contribution à l'aide humanitaire, nous avons versé plus d'un quart de million de dollars à des organismes qui interviennent en urgence sur le terrain auprès de la population ukrainienne. Les clients de la TD peuvent faire un don à la Croix-Rouge canadienne dans nos succursales du Canada, et bientôt, à la Croix-Rouge américaine dans nos succursales des États-Unis. Nos efforts mis bout à bout peuvent faire beaucoup.

Passons maintenant aux résultats de notre premier trimestre.

La TD a connu un excellent premier trimestre. Le résultat s'est élevé à 3,8 G\$ et le résultat par action (RPA) s'est chiffré à 2,08 \$, en hausse respectivement de 13 % et de 14 % par rapport au premier trimestre de l'an dernier. Avec l'augmentation des activités de la clientèle, nous avons enregistré une croissance des produits dans nos secteurs de détail et de gros. Les provisions pour pertes sur créances (PPC) demeurent faibles, ce qui indique un bon rendement du crédit dans le contexte de l'amélioration des perspectives économiques.

Reflète de ces résultats, notre ratio des fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires s'élevait à 15,2 % à la fin du trimestre, ce qui comprend une incidence de 17 points de base du rachat des 7,5 millions d'actions ordinaires effectué pendant le trimestre.

Notre modèle d'affaires éprouvé, ancré par la diversification de nos activités, notre envergure nord-américaine et notre gestion rigoureuse des risques, nous a permis de continuer à investir afin de transformer la Banque pour l'ère numérique.

Ce trimestre, nous avons annoncé une accélération de notre stratégie en vue d'établir une plateforme de données à l'échelle de l'entreprise sur Microsoft Azure. Cette initiative visant à moderniser notre infrastructure de données, ce qui comprend la conclusion d'une entente pluriannuelle avec Databricks pour permettre l'exploitation des données à grande échelle, améliorera davantage nos capacités d'analyse et enrichira nos renseignements afin d'offrir une meilleure expérience client et des manières de collaborer plus agiles aux collègues à l'échelle de la Banque.

Nous investissons également dans nos collègues, renforçant notre marque comme employeur de choix des meilleurs talents du secteur de la technologie. Nous avons plus de 2 000 postes en technologie à pourvoir en 2022 afin de stimuler les investissements qui propulseront l'avenir des services bancaires; ces postes exigeront des compétences dans les domaines de l'infonuagique, de l'apprentissage automatique et de l'automatisation. Dans le cadre de l'évolution de l'expérience collègue et de l'expérience client, l'étoffement et le renforcement de notre bassin de talents en technologie demeureront essentiels à notre stratégie tournée vers l'avenir.

Examinons maintenant chacun de nos secteurs et certains faits saillants du premier trimestre.

Notre secteur des Services de détail au Canada a enregistré des bénéfices de 2,3 G\$, obtenant des revenus et des résultats records. Les Services bancaires personnels ont connu un excellent trimestre. Dans notre secteur du Crédit garanti par des biens immobiliers, nous avons été encouragés par les réactions initiales au lancement de notre populaire produit de crédit hybride CréditFlex dans le Canal des courtiers en janvier. Le rendement de nos activités liées aux cartes de crédit est très bon. Les soldes ont augmenté sur 12 mois pour la première fois depuis le premier trimestre de 2020, et les ventes au détail par carte de crédit ont connu une hausse de 23 % sur 12 mois. Nos clients participent activement à nos programmes de fidélisation, y compris notre programme Magasinez avec vos points d'Amazon, qui a enregistré environ deux millions d'échanges de points jusqu'à maintenant. Même en continuant à accroître nos activités de dépôts de particuliers, nous avons acquis des parts de marché en fonds communs de placement et tiré parti de notre stratégie Une seule TD pour aider un plus grand nombre de Canadiens à réaliser leurs objectifs de placement à long terme. Nous avons amélioré notre offre aux nouveaux arrivants en mettant en place une méthode numérique pratique d'envoyer de l'argent dans plus de 200 pays grâce à notre service primé Virement international TD. Depuis son lancement, nous avons remarqué une croissance de

la clientèle et du volume, avec plus de 200 000 clients ayant effectué plus de 1,8 million de virements jusqu'à maintenant. Il s'agissait également d'un très bon trimestre pour les Services bancaires aux entreprises, qui ont affiché une croissance à deux chiffres pour les prêts et les dépôts. Les produits de Gestion de patrimoine ont augmenté de 7 %, la solide croissance de son actif net et ses bonnes ventes de fonds communs de placement ayant contribué à compenser la modération des volumes d'opérations des services de placement direct. Notre plateforme CourtierWeb a encore une fois décroché le premier rang parmi les banques canadiennes dans le palmarès annuel des courtiers en ligne du Globe and Mail. Nous sommes ravis d'avoir étendu ces capacités en un environnement entièrement mobile grâce au lancement de l'appli NégociTitres TD au cours du trimestre. L'appli, conçue pour simplifier les placements pour les nouveaux investisseurs, connaît un essor important.

Nos Services bancaires de détail aux États-Unis ont généré un bénéfice de 806 M\$ US pendant le premier trimestre, soit une hausse de 31 % sur 12 mois. Les volumes de montage de prêts commerciaux se sont améliorés, affichant une croissance moyenne à un chiffre dans le marché intermédiaire compensée par la baisse continue des activités au titre du programme de protection des salaires (PPP) et de l'exposition au secteur de l'immobilier commercial. Les taux d'utilisation des lignes de crédit ont modestement augmenté d'un trimestre à l'autre. Ce trimestre, nous avons mené un projet pilote sur une plateforme numérique de nouvelle génération pour les clients commerciaux aux États-Unis afin de leur fournir une vue d'ensemble de leur relation avec la TD, y compris l'accès à des applications de trésorerie et la capacité d'effectuer des opérations sur l'ensemble des produits. Nous avons également annoncé d'autres améliorations à nos politiques de protection contre les découverts. Ces améliorations mettent à profit les changements apportés en août dernier, y compris le lancement de TD Essential Banking, un compte de dépôt à frais modiques conçu pour répondre aux besoins des ménages sous-bancarisés ou non bancarisés. Les plus récentes améliorations visent à aider les clients à mieux gérer leurs comptes et à faire des choix financiers éclairés. Notre carte de crédit Double Up continue d'être populaire. Elle est l'un des principaux facteurs qui ont contribué à l'ouverture de nouveaux comptes de cartes bancaires pour les Services bancaires de détail aux États-Unis, près de 100 000 comptes ayant été ajoutés depuis son lancement au printemps dernier. Grâce à la contribution de notre participation de 200 M\$ US dans Schwab, le résultat du secteur Services bancaires de détail aux États-Unis était de 1,0 G\$ US ce trimestre.

Je vais aborder brièvement notre annonce de cette semaine sur l'accord visant l'acquisition de First Horizon, dont le siège social se trouve à Memphis, au Tennessee. J'étais au Tennessee cette semaine pour rencontrer des associés de First Horizon et j'ai été incroyablement impressionné par les personnes talentueuses que j'ai rencontrées et leur passion pour leurs clients et leurs collectivités.

Pour ce qui est de nos aspirations aux États-Unis, je mentionne depuis des années (lors de conférences comme celle-ci ou à d'autres moments) que l'un de nos objectifs consiste à accroître nos activités dans le marché en forte croissance sud-est des États-Unis. Cette semaine, nous avons respecté cette promesse en annonçant notre accord visant l'acquisition de First Horizon. Lorsque cet accord sera conclu, nous nous serons taillé une position de leadership dans les principaux marchés, nous aurons renforcé notre présence dans des états comme la Floride, la Caroline du Nord et la Caroline du Sud, et nous aurons mis la main sur d'importantes parts dans les marchés en Géorgie et au Texas. Comme vous l'avez appris lundi, les centres bancaires de First Horizon sont situés dans des marchés où la population devrait connaître une croissance de 50 % plus rapide que la moyenne nationale américaine.

First Horizon est une banque formidable, axée sur le client, profondément engagée dans les collectivités dans lesquelles elle exerce ses activités et centrée sur la croissance. Tout comme la TD. Grâce à cette

acquisition, nous élargissons notre portée, ajoutons de nouvelles capacités bancaires commerciales et spécialisées, ainsi que plus de 400 succursales, et offrons nos services à 1,1 million de clients supplémentaires.

Comme nous l'avons expliqué lundi, nous devrions atteindre 610 M\$ US en matière de synergies de coûts annuelles. Les économies devraient principalement découler des coûts liés à la technologie et aux fournisseurs – tandis que nous profiterons d'avantages d'échelle dans l'ensemble de nos plateformes et de nos relations avec les fournisseurs – et des biens immobiliers de l'entreprise. Les coûts bancaires globaux à l'échelle du secteur se centralisent depuis quelques années, s'éloignant du réseau de succursales; c'est pourquoi les avantages de la consolidation sont de plus en plus atteignables dans les ententes liées aux marchés, sans répercussions importantes sur les employés de première ligne. Comme nous l'avons expliqué dans la présentation à l'intention des investisseurs de First Horizon, cette opération devrait permettre d'obtenir une relation de 10 % ou plus du RPA rajusté tenant compte de l'ensemble des synergies pour l'exercice 2023. L'entente contribue immédiatement au RPA rajusté dès la clôture.

Cette opération est intéressante sur les plans stratégique et financier, conforme à notre appétence au risque et adaptée à notre culture. First Horizon est un choix fantastique pour la TD et nous permettra d'accélérer davantage notre croissance aux États-Unis.

Revenons maintenant aux résultats du premier trimestre.

Le résultat des Services bancaires de gros s'élevait à 434 M\$ ce trimestre. Les activités et les marchés sont restés robustes, ce qui s'est traduit par un bon rendement des produits et une PPC toujours faible. Nos investissements et notre stratégie en lien avec nos activités en dollars américains ont continué de porter leurs fruits et ont contribué considérablement à la croissance des revenus depuis les trois dernières années. De plus, Valeurs Mobilières TD a obtenu plusieurs mandats clés au cours du trimestre. Au Canada, nous avons agi à titre de cochef de file teneur de livres pour la première offre en dollars canadiens de Nestlé, une émission de 2 G\$.

Valeurs Mobilières TD a continué de prouver ses capacités de services-conseils et de financement dans le domaine de la finance durable en agissant à titre de conseiller de Clearway Energy pour sa vente de 1,9 G\$ US de Clearway Community Energy à KKR.

Pour illustrer davantage notre engagement à intégrer les principes ESG dans l'ensemble de nos activités, l'équipe Marchés des capitaux d'emprunt de Valeurs Mobilières TD a collaboré ce trimestre avec un consortium de prise ferme, composé majoritairement d'entreprises appartenant à des personnes issues de la diversité, pour gérer une émission d'obligations vertes de la TD de 500 M\$ US. C'est la première fois qu'une émission d'obligations faite par une banque canadienne est pilotée par un consortium dont les teneurs de livres associés sont des entreprises appartenant à des minorités, des femmes et d'anciens combattants. Il s'agissait de l'une des opérations ayant permis un rendement trimestriel record pour notre équipe Marchés des capitaux d'emprunt, Institutions financières, qui a contribué à la souscription de près de 40 G\$ de titres de créance de qualité investissement pour le secteur.

Dans l'ensemble, lorsque j'examine notre rendement de ce trimestre, je suis ravi de notre solide départ pour l'exercice 2022 et encouragé par l'élan dont jouissent nos secteurs. Cela fait deux ans que nos vies personnelles et professionnelles ont été chamboulées par la pandémie de COVID-19. Il y aura encore des défis à relever – l'inflation, les pressions sur le marché du travail et la chaîne d'approvisionnement et de grandes tensions géopolitiques, entre autres –, mais les conditions macroéconomiques demeurent positives alors que nous adaptons notre approche à l'égard de la COVID-19 et que les économies se

remettent de la pandémie. Vu la force de notre modèle d'affaires et de notre bilan, nous sommes en bonne position pour continuer d'appliquer nos stratégies de croissance.

Parallèlement, nous savons que l'incidence de la pandémie n'a pas été répartie uniformément. Plus précisément, elle a perturbé l'enseignement aux quatre coins de l'Amérique du Nord, et la transition vers d'autres méthodes d'enseignement a entraîné son lot de défis autant pour les élèves que pour les enseignants à cause d'une mise en œuvre inégale de ces méthodes et d'un accès inégal à la technologie. C'est pourquoi le défi TD Prêts à agir 2021 visait à soutenir des solutions innovatrices afin d'aider les élèves de la maternelle à la fin du secondaire qui sont touchés de façon disproportionnée à combler les pertes d'apprentissage prévues en mathématiques et en lecture. Ce trimestre, nous avons eu le plaisir d'annoncer 10 M\$ en bourses pour 15 organismes afin de les aider à élaborer des solutions novatrices pour corriger ces inégalités. Nous faisons aussi la promotion d'une innovation équitable et inclusive grâce au Centre de ressources sur l'équité, la diversité et l'inclusion du Laboratoire TD, une plateforme pour favoriser l'inclusion des points de vue et expériences uniques des différentes communautés dans le développement, la conception et la mise en place de nos produits et services. Cette plateforme a été testée avec succès et nous avons hâte d'en tirer parti à plus grande échelle. Nous continuons également de mettre l'accent sur l'inclusion et la diversité dans l'ensemble de la Banque, plus récemment grâce à une série d'événements et de projets populaires durant le Mois de l'histoire des Noirs.

L'engagement de la TD à l'égard de la diversité et de l'inclusion, ainsi que ses initiatives environnementales, sociales et de gouvernance plus générales, continue d'être reconnu. Ce trimestre, nous sommes fiers d'avoir reçu la mention Silver Class dans le Sustainability Yearbook de 2022 de S&P Global, l'une des publications annuelles les plus exhaustives sur la responsabilité d'entreprise. Nous sommes la seule banque nord-américaine à avoir une mention Silver Class ou Gold Class de S&P Global.

Notre stratégie est centrée sur notre vision, notre but et nos engagements communs. J'aimerais remercier aussi nos 90 000 collègues partout dans le monde qui mettent ces engagements en application chaque jour. Leurs efforts, leur dévouement et leur excellente performance soutiennent et renforcent notre culture gagnante.

Je cède maintenant la parole à Kelvin.

---

### **Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD**

Merci, Bharat. Bon après-midi à tous. Je vous invite à passer à la diapositive 10. Ce trimestre, la Banque a présenté un résultat de 3,7 G\$ et un RPA de 2,02 \$, tous deux en hausse de 14 %. Le résultat rajusté s'est élevé à 3,8 G\$ et le RPA rajusté s'est chiffré à 2,08 \$, en hausse respectivement de 13 % et de 14 %. Les produits ont augmenté de 4 %, ce qui est attribuable aux volumes et aux produits tirés des honoraires dans les secteurs des services bancaires et de gestion de patrimoine, le tout en partie neutralisé par notre normalisation des activités de négociation de placements directs et une diminution des marges des services de détail.

La PPC s'est élevée à 72 M\$. Les charges ont augmenté de 3 % sur 12 mois, ce qui est attribuable à une hausse des dépenses liées à la croissance des activités et des charges liées aux employés, en partie contrebalancée par les coûts d'optimisation des succursales de l'exercice précédent et l'incidence de la conversion des monnaies étrangères. Les charges rajustées ont également augmenté de 3 %.

La quote-part nette des bénéficiaires des partenaires des détaillants associée au portefeuille de cartes stratégiques aux États-Unis n'a pas eu d'incidence importante sur la croissance des charges au cours du trimestre, les PPC étant restées stables pour les deux périodes. À l'exclusion de la quote-part revenant aux partenaires, l'augmentation des charges rajustées se chiffre à 3 % sur 12 mois, ou à 3,7 % abstraction faite des opérations de change. Pour la même raison, la comptabilisation du portefeuille de cartes stratégiques aux États-Unis a eu seulement une incidence minimale sur le revenu net avant provision et le levier d'exploitation ce trimestre. La diapositive 24 montre notre mode de calcul du revenu net avant provision et du levier d'exploitation total de la Banque en faisant abstraction de ces répercussions, ainsi que l'incidence de la conversion des devises et la variation de la juste valeur des assurances. Le total du revenu net avant provision était en hausse de 6 % sur 12 mois avant ces modifications et de 7 % après une solide croissance du volume. Le revenu net avant provision a augmenté de 6 % d'un trimestre à l'autre pour les deux mesures, reflétant principalement la hausse des produits liés aux activités de négociation. Veuillez passer à la diapositive 11.

Le résultat net des Services de détail au Canada pour le trimestre s'est élevé à 2,3 G\$, en hausse de 11 % sur 12 mois. Les produits ont augmenté de 6 %, du fait d'une hausse des produits tirés des honoraires dans les activités de gestion de patrimoine et des services bancaires, et de volumes de prêts, de dépôts et d'assurance plus élevés, le tout en partie contrebalancé par une diminution des volumes d'opérations de placement direct et des marges. Le volume moyen des prêts a augmenté de 9 %, résultat découlant d'une croissance de 8 % des prêts aux particuliers et de 14 % des prêts aux entreprises. Les dépôts moyens ont augmenté de 9 %, résultat découlant d'une croissance de 7 % des dépôts des particuliers, de 13 % des dépôts des entreprises et de 9 % des dépôts de gestion de patrimoine. Les actifs de Gestion de patrimoine ont connu une croissance de 14 %.

La marge d'intérêt nette s'est élevée à 2,53 %, en baisse de 4 points de base comparativement au trimestre précédent, en raison de marges sur les prêts plus faibles. La PPC totale s'est élevée à 33 M\$, soit une baisse séquentielle de 20 M\$. La PPC totale exprimée sous forme de pourcentage annualisé du volume de crédit s'est établie à 0,03 %, en baisse séquentielle de 1 point de base. Les réclamations d'assurance ont reculé de 3 % sur 12 mois, principalement du fait de la réduction de la juste valeur des placements à l'appui des passifs liés aux assurances, laquelle a donné lieu à une diminution correspondante des revenus autres que d'intérêts, en partie contrebalancée par une augmentation du nombre d'événements météorologiques violents. Les charges autres que d'intérêts ont augmenté de 8 % sur 12 mois en raison de l'augmentation des dépenses liées à la croissance des activités, notamment les coûts liés à la technologie et au marketing, de la hausse des charges liées aux employés et de la rémunération variable. Veuillez passer à la diapositive 12.

Le secteur des Services de détail aux États-Unis a déclaré un résultat net de 1 G\$ US pour le trimestre, en hausse de 30 % sur 12 mois. Le résultat net des Services de détail aux États-Unis a atteint 806 M\$ US, une croissance de 31 % principalement attribuable à des produits plus élevés, à une PPC moins élevée et à une baisse des charges autres que d'intérêts. Les produits ont augmenté de 6 % sur 12 mois, du fait de l'augmentation des volumes de dépôts et des marges et de la hausse des résultats du portefeuille de placement et des produits tirés des comptes à honoraires en raison de l'augmentation des activités de la clientèle, le tout en partie contrebalancé par des marges sur les prêts plus faibles.

Le volume moyen des prêts a diminué de 6 % sur 12 mois, du fait de la baisse de 11 % des prêts aux entreprises en raison principalement de l'exonération des prêts accordés dans le cadre du PPP et des remboursements de prêts commerciaux. Les volumes de prêts aux particuliers sont restés stables. Les volumes moyens des dépôts, à l'exclusion des dépôts dans les comptes de passage, étaient en hausse de 13 % sur 12 mois. Les dépôts des particuliers étaient en hausse de 15 %, incluant une hausse de 21 % des dépôts dans les comptes-chèques des particuliers. Les dépôts dans les comptes d'entreprise ont connu une augmentation de 12 %. Les dépôts dans les comptes de passage ont baissé de 6 %. La marge d'intérêt nette est demeurée stable à 2,21 %, sur une base séquentielle, puisque l'incidence de la baisse de l'amortissement

accélération des frais découlant de l'exonération de prêts accordés dans le cadre du PPP a été compensée par l'augmentation des marges sur les dépôts et des résultats du portefeuille de placement.

À la diapositive 28, nous avons fourni de l'information sur l'incidence du PPP. Ce trimestre, les produits liés au PPP ont contribué au revenu d'intérêts nets et à la marge d'intérêt nette à hauteur de 65 M\$ US et de 10 points de base respectivement. Nous nous attendons à ce qu'une grande partie de ce gain soit réalisé d'ici au deuxième trimestre de cette année. La PPC totale était de 17 M\$ US, soit une hausse séquentielle de 79 M\$. Le ratio PPC net pour le secteur des Services de détail aux États-Unis, incluant seulement la quote-part de la PPC relative au portefeuille de cartes stratégiques aux États-Unis, à titre de pourcentage annualisé du volume de crédit, s'est établi à 0,04 %, soit une hausse séquentielle de 19 points de base.

Les charges ont baissé de 4 % sur 12 mois, ce qui est principalement attribuable aux coûts d'optimisation des succursales de 76 M\$ US de l'exercice précédent et aux gains de productivité de l'exercice en cours, et sont en partie contrebalancées par une augmentation des charges liées aux employés ainsi que des investissements dans l'entreprise. La contribution de la participation de la TD dans Schwab est passée à 200 M\$ US, en hausse de 24 % par rapport à l'année dernière. Veuillez passer à la diapositive 13.

Le résultat net des Services bancaires de gros pour le trimestre s'est établi à 434 M\$, soit une baisse de 1 % sur 12 mois, ce qui reflète une augmentation des produits et une diminution des PPC, le tout contrebalancé en partie par des charges autres que d'intérêts plus élevées. Les produits s'élevaient à 1,3 G\$, en hausse de 3 % sur 12 mois, principalement du fait d'une excellente activité des clients et de la robustesse des marchés. La PPC pour le trimestre a affiché une reprise de 5 M\$, comparativement à une reprise de 77 M\$ pour le trimestre précédent. Les charges ont augmenté de 7 % sur 12 mois, du fait de la hausse des charges liées aux employés et de l'investissement continu dans la stratégie liée aux activités en dollars américains des Services bancaires de gros, notamment les investissements dans Négociation automatisée, Valeurs Mobilières TD, l'entreprise de négociation électronique de titres à revenu que nous avons acquise de Headlands l'an dernier. Veuillez passer à la diapositive 14.

Le secteur Siège social a reporté une perte nette de 227 M\$ pour le trimestre, comparativement à une perte nette comme présentée de 197 M\$ pour le premier trimestre du dernier exercice. L'augmentation sur 12 mois est attribuable à une diminution de l'apport des autres éléments, en partie contrebalancée par une baisse des charges nettes du secteur Siège social. La diminution des autres éléments est principalement attribuable à un fléchissement des produits tirés des activités de gestion de la trésorerie et du bilan au cours de ce trimestre. La perte nette rajustée pour le trimestre s'est établie à 127 M\$, en comparaison avec une perte nette rajustée de 94 M\$ au premier trimestre pour l'exercice précédent. Veuillez passer à la diapositive 15.

Notre ratio des fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires a terminé l'année à 15,2 %, ce qui est stable sur une base séquentielle. Nous avons connu une solide production interne de capitaux au cours du trimestre, avec une augmentation des fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires de 45 points de base. Cela a été contrebalancé par le rachat de 7,5 millions d'actions ordinaires dans le cadre de notre programme de rachat d'actions, une hausse des actifs pondérés en fonction des risques et une réduction du facteur scalaire de 50 % à 25 % ce trimestre pour l'ajustement transitoire des fonds propres par le BSIF au titre du provisionnement des pertes de crédit attendues, lesquels sont passés de catégorie 2 à catégorie 1. Les actifs pondérés en fonction des risques ont augmenté de 2 % d'un trimestre à l'autre, reflétant principalement des risques de crédit et de marché plus élevés. Les actifs pondérés en fonction des risques à l'égard du risque de crédit ont augmenté de 7 G\$ ou 2 %, en raison principalement d'une hausse des volumes, et sont en partie contrebalancés par une diminution des actifs pondérés en fonction des risques dans le secteur Services de détail aux États-Unis, en raison d'une mise à jour des paramètres pour le portefeuille autre que de détail. Le risque de marché pour les actifs pondérés en fonction des risques a augmenté de 2,8 G\$ ou 17 %, du fait d'une exposition plus élevée des Services bancaires de gros. Le ratio

de levier financier était de 4,4 % ce trimestre et le ratio de liquidité à court terme s'est chiffré à 124 %, les deux bien au-dessus des seuils minimums réglementaires.

Je vais maintenant donner la parole à Ajai.

---

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

Merci Kelvin et bon après-midi à tous. Veuillez passer à la diapositive 16.

Les formations de prêts douteux bruts ont augmenté de 5 points de base d'un trimestre à l'autre pour passer à 16 points de base, une hausse stimulée par les Services bancaires commerciaux aux États-Unis et principalement attribuable aux prêts liés au PPP garantis par le gouvernement, lesquels sont maintenant largement résolus, et par Crédit garanti par des biens immobiliers aux États-Unis, du fait du retrait de prêts des programmes de report et de certains signes précurseurs de la normalisation du crédit, notamment la réapparition de tendances saisonnières pour les portefeuilles de cartes de crédit et de prêts automobiles aux États-Unis. Veuillez passer à la diapositive 17.

Les formations de prêts douteux bruts sont demeurées stables sur 3 mois, à 33 points de base, restant à de faibles niveaux cycliques. Veuillez passer à la diapositive 18.

Souvenez-vous que dans notre présentation, nous déclarons des ratios PPC bruts et après déduction de la quote-part des partenaires dans les PPC du portefeuille de cartes stratégiques aux États-Unis. Nous vous rappelons que les PPC comptabilisées par le secteur Siège social ont été totalement absorbées par nos partenaires et n'ont aucune répercussion sur le résultat net de la TD. La Banque a enregistré une provision de 72 M\$ ce trimestre, comparativement à une reprise de 123 M\$ au dernier trimestre. Cette hausse d'un trimestre à l'autre reflète une augmentation des PPC pour prêts douteux découlant d'un creux cyclique au trimestre précédent, ce qui est associé à une plus petite reprise de provisions pour prêts productifs ce trimestre. Veuillez passer à la diapositive 19.

La PPC pour prêts douteux de la Banque était de 329 M\$, soit une hausse de 109 M\$ d'un trimestre à l'autre, ce qui indique une certaine normalisation du rendement du crédit, notamment la réapparition de tendances saisonnières pour les portefeuilles de cartes de crédit et de prêts automobiles aux États-Unis. La PPC pour prêts productifs a connu une reprise de 257 M\$, en comparaison avec un recouvrement de 343 M\$ au dernier trimestre. Le recouvrement du trimestre en cours reflète une reprise additionnelle des provisions dans tous les segments. Veuillez passer à la diapositive 20.

La PPC a baissé de 107 M\$ sur trois mois, passant à 7,1 G\$ ou 93 points de base, du fait de perspectives économiques plus favorables, en partie contrebalancées par l'incidence des taux de change. La couverture des provisions de la Banque reste élevée par rapport aux niveaux d'avant la COVID-19, étant donné l'incertitude continue qui pourrait avoir une incidence sur la trajectoire économique et les répercussions ultimes de la pandémie sur le crédit. En résumé, la Banque a affiché, encore une fois, un solide rendement du crédit ce trimestre, les principales mesures du crédit demeurant à de faibles niveaux cycliques ou près de ces niveaux. Toutefois, conformément aux attentes, des signes précurseurs de la normalisation du crédit sont visibles, notamment un nombre légèrement plus élevé de prêts en défaut et de prêts douteux à un stade précoce dans certains portefeuilles et le retour à un comportement plus typique de la part des consommateurs, notamment des dépenses saisonnières plus élevées. Même si les résultats de crédit peuvent varier d'un trimestre à l'autre, je m'attends à ce que les PPC soient plus élevées pendant l'exercice 2022. Elles augmenteront par rapport aux faibles niveaux de l'an dernier, alors que les conditions de crédit continuent de revenir à la normale.

Pour conclure, la TD demeure bien positionnée, étant donné sa protection adéquate, sa solide position en matière de capitaux propres, et la diversification de son portefeuille à l'échelle des produits et des secteurs géographiques. Sur ce, nous sommes maintenant prêts à commencer la période de questions.

## QUESTIONS ET RÉPONSES

---

### Opératrice

[Directives de l'opératrice] La première question est posée par Meny Grauman, de la Banque Scotia.

---

### Meny Grauman – Analyste, Scotia Capitaux

J'ai une question au sujet de la croissance du portefeuille CGBI au Canada. Le rendement est inférieur à celui de vos pairs sur 12 mois. D'après mon analyse, cet écart est apparu au début de la pandémie et semble s'être élargi récemment. Donc, quand vous voyez cela, je me demande ce qui explique cet écart selon vous, quelle en est la raison.

---

### Michael Rhodes – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Groupe Banque TD

Meny, ici Michael Rhodes. Ravi de vous rencontrer au téléphone. Pour ce qui est de votre question sur le portefeuille CGBI, il est tout d'abord intéressant d'examiner les chiffres. On remarque une croissance de près de 9 % du portefeuille CGBI et, d'après ce que je vois, c'était le cas dans le reste du marché. Je pense que c'était bien.

En réalité, nous avons une occasion et nous nous attendons à nous améliorer. Pour ce qui est de la raison, je pense que tout le monde sait que notre réseau de succursales représente depuis longtemps une source de force. La pandémie a clairement eu une incidence disproportionnée. Après la pandémie, nous voulons créer un élan dans tous les canaux, et c'est pourquoi j'ai précisé que nous nous attendons à nous améliorer. Nos activités retourneront à la normale, la productivité des spécialistes hypothécaires mobiles continue de s'améliorer et nous remarquons une amélioration. Nous continuons d'investir dans la formation, les opérations, la gestion de comptes et, encore une fois, nous observons une amélioration de la gestion de comptes et de la fidélisation de la clientèle et nous profitons des avantages liés aux améliorations récemment apportées aux produits, comme CréditFlex dans le Canal des courtiers. Bharat en a parlé; vous ne verrez aucun résultat réel dans nos données financières, mais nous sommes satisfaits des résultats obtenus. Donc, je commence en indiquant que nous nous attendons à nous améliorer et je termine là-dessus.

J'aimerais également préciser qu'on peut voir un certain élan si on examine les résultats de l'exercice précédent et le rendement séquentiel. C'est ce en quoi consiste mon travail, pour les nouvelles inscriptions. Je dois m'assurer que cet élan se poursuit.

---

### Meny Grauman – Analyste, Scotia Capitaux

Merci de votre réponse, Mike. Et pensez-vous qu'une partie du problème réside peut-être dans l'adoption d'une approche plus prudente à l'égard des risques? Est-ce un problème qui doit être corrigé ou sur lequel vous vous êtes déjà penché?

---

**Michael Rhodes – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Groupe Banque TD**

Vous savez probablement déjà que nous avons été des prêteurs tout au long du cycle et je pense que c'est encore le cas aujourd'hui, tout comme l'année dernière et l'année prochaine. En réalité, les fermetures et la perte de capacité pour les succursales nous ont touchés de manière disproportionnée. Nous en dépendions. Donc, nous avons été des prêteurs tout au long du cycle. Vous verrez que nous serons relativement cohérents avec notre approche de crédit.

---

**Meny Grauman – Analyste, Scotia Capitaux**

Pour ce qui est de votre approche pour résoudre le problème, vous avez mentionné le produit CréditFlex dans le Canal des courtiers. À quel point est-ce important pour vous de revenir dans cette fourchette par rapport à vos pairs, voire de la dépasser?

---

**Michael Rhodes – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Groupe Banque TD**

Oui. Nous sommes convaincus que CréditFlex et le Canal des courtiers généreront un bon rendement à l'avenir. Au bout du compte, et c'est la première fois que je participe à cette conférence, donc vous le savez peut-être déjà, nous aimerions être présents dans tous les canaux utilisés par nos clients, notamment dans le Canal des courtiers. Je ne veux pas minimiser l'importance de nos activités de détail de base, et nous prévoyons un bon rendement dans ce secteur. J'aimerais également souligner que la productivité de nos spécialistes hypothécaires mobiles s'améliore. Nous voulons voir de meilleurs résultats dans tous les canaux. Le Canal des courtiers en fait partie, et CréditFlex nous aidera certainement sur ce plan.

---

**Meny Grauman – Analyste, Scotia Capitaux**

Juste une dernière question. Pour ce qui est de l'échéancier, quand pensez-vous être en mesure de combler l'écart avec vos pairs?

---

**Michael Rhodes – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Groupe Banque TD**

Je vais peut-être jouer la carte du petit nouveau. Je ne veux pas donner d'échéancier précis. Tout ce que je peux dire, c'est que vous devriez vous attendre à une progression soutenue.

---

**Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale**

Bonjour. Ma question s'adresse à Leo. Pendant le trimestre, vous avez apporté d'autres modifications à la structure des frais de découvert dans votre entreprise. Est-ce que vous pouvez quantifier les répercussions éventuelles sur les produits et nous dire quand elles surviendront? Je sais que des changements ont été apportés en août dernier et, en même temps, vous avez dit que les répercussions s'élevaient à 40 M\$ CA ou 50 M\$ CA. Qu'en sera-t-il des prochaines?

---

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

Gabe, merci beaucoup d'avoir posé cette question. Je vais juste décrire très rapidement ce que nous avons annoncé le 1<sup>er</sup> février. Nous avons apporté une série de changements. Nous avons modifié le seuil minimal, qui est maintenant de 50 \$ CA, à partir duquel nous imputons des frais de découvert aux clients. Nous avons indiqué que nous instaurerons un délai de grâce de 24 heures. Nous avons aussi annoncé le lancement d'alertes en temps réel pour tenir les clients informés de leur solde ou de la possibilité d'un découvert. Enfin, nous avons mis en place une limite de trois découverts par jour. Nous pensons que ces

changements sont appropriés. Ils offrent aux clients un éventail d'options et de la commodité. Nous sommes donc à l'aise avec ces changements.

Pour répondre à votre question sur les répercussions globales, nous estimons pour l'instant que, si nous tenons compte des changements apportés en 2021 et des plus récentes modifications, les répercussions pendant l'année s'élèveront à 165 M\$ CA. Si on annualise ce chiffre pour avoir une idée du total sur une année, c'est-à-dire environ 250 M\$ CA, cela représente 45 % des niveaux de découverts d'avant la pandémie. Encore une fois, nous sommes à l'aise avec les changements et je pense que nous voulions répondre aux besoins des clients et, certainement, à ceux du marché.

---

**Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale**

C'est parfait. C'est en dollars américains, j'imagine. Avez-vous un échéancier en tête? Ce n'est pas comme si les comportements changent, car certaines des modifications apportées comprenaient le lancement de produits sans frais de découvert ou peut-être des transitions. Je ne sais pas si tout cela se produit du jour au lendemain. Qu'en pensez-vous?

---

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

Gabe, c'est une très bonne question. Nous avons lancé le nouveau compte-chèques TD Essential Banking en fin d'année dernière, qui est essentiellement un produit sans frais de découvert. Il représente actuellement environ 10 % de tous nos comptes. Lorsque nous parlons d'un éventail d'options avec le produit TD Essential Banking ainsi que des changements que nous avons apportés avec le lancement des alertes en temps réel, nous donnons vraiment aux clients un meilleur contrôle et de meilleures options.

---

**Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale**

Bien. Est-ce que ce sera mis en place au fil du temps ou non, juste pour me donner une idée?

---

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

En fait, nous avons annoncé que le seuil de 50 \$ CA, qui déclenchera une grande partie des répercussions, mais pas toutes, entre en vigueur le 1<sup>er</sup> avril.

---

**Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale**

D'accord. Je veux maintenant aborder la sensibilité aux taux d'intérêt. Merci d'avoir affiché la diapositive, Kelvin, ou la personne qui s'en est occupé. Pour ce qui est du surcroît de dépôts, en tenez-vous compte dans cette sensibilité ou non, dans les avantages de la hausse des taux?

---

**Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD**

Oui. Cela comprend tous les dépôts. Nous en tenons donc compte sur la base d'une perspective de bilan constant.

---

**Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale**

Bien. Une dernière question sur l'acquisition. Sur les 494 M\$ en actions privilégiées que vous achetez de First Horizon, 30 % sont alloués à un programme de fidélisation des employés. À quoi destinez-vous les 70 % restants? Je me demande si vous pouvez m'aider à comprendre à quoi cet argent servira.

---

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

Vous avez raison. Les premiers 150 M\$ sont réservés à la fidélisation, qui a une importance cruciale pour nous. Nous voulons nous assurer de conserver ce que nous considérons comme étant le véritable atout de First Horizon, c'est-à-dire ses employés, son personnel de première ligne. C'est une priorité. Cet équilibre montre clairement que nous faisons vraiment confiance au modèle adopté par First Horizon et ses plans de croissance interne. Nous voulions en faciliter l'accélération, qu'il s'agisse de l'expansion interne des succursales, de l'augmentation du nombre d'équipes de soutien des Services bancaires commerciaux, ou simplement de la mise en œuvre des améliorations du jour 2 qui pourraient éventuellement assurer une intégration plus rapide de la société à l'avenir.

Nous sommes donc parfaitement à l'aise avec la décision de Brian de mettre en œuvre ces éléments. J'aimerais ajouter un autre point à ce sujet. Nous voulions indiquer très clairement notre engagement à l'égard de cette opération auprès de First Horizon, de l'équipe de direction et des 8 000 collègues qui deviendront bientôt des collègues de la TD. Nous pensons qu'il s'agit d'une franchise de calibre mondial, qui sera un excellent ajout au Groupe Banque TD.

---

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

Gabe, pour ce qui est des découverts, je pense que Leo a tout dit, mais pour préciser, il s'agit de 10 % de nouveaux comptes et non de tous les comptes. C'est juste 10 % des nouveaux comptes. Ça me rappelle des souvenirs. Je pense que vous et moi avons discuté il y a des années de cela, lorsque j'étais aux États-Unis, où les changements de produits sont monnaie courante. Je me souviens du Durbin Amendment. Nous nous demandions quel montant cela représentait et comment nous pouvions le compenser. Je pense que nous voulons souligner que la croissance nous permet de gérer ces changements, qui sont plutôt courants dans les activités aux États-Unis. L'une des principales caractéristiques de TD Bank, America's Most Convenient Bank consiste à accroître le nombre de clients d'une journée à l'autre. C'est une autre façon de voir les choses. Le produit TD Essential Banking représente maintenant 10 % de tous les nouveaux comptes et comporte des frais. À un moment donné, tout rentre dans l'ordre et on continue de progresser. Je veux simplement m'assurer que certaines de nos conversations ne sont pas oubliées.

---

**Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale**

Lorsque je regarde les résultats, je vois que les découverts représentent en fait un plus petit pourcentage des produits tirés des frais au sein de l'entreprise. Prenez-vous d'autres mesures?

---

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

Oui.

---

**Ebrahim Poonawala – Analyste, BofA Securities**

Bon après-midi. Je vais peut-être continuer avec vous, Leo. La diapositive 28 indique que les prêts commerciaux à l'exception de ceux du PPP étaient plutôt faibles, et ils sont vraiment très faibles. Certains de vos pairs ont enregistré une excellente croissance, notamment les banques américaines. Pourquoi ne voyons-nous pas la même croissance pour les prêts commerciaux? Qu'en pensez-vous? J'aimerais aussi savoir si, selon vous, First Horizon est un atout pour les prêts commerciaux de la TD.

---

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

Oui. Merci beaucoup, Ebrahim. Je vais d'abord parler de deux points. Deux facteurs principaux soulignent vraiment notre rendement sur 12 mois. Comme vous l'avez dit, nous voyons une réduction du portefeuille de prêts dans le cadre du PPP. Nous avons accordé 130 000 prêts aux termes du PPP, s'élevant à près de 14 G\$ CA, lorsque les clients en avaient besoin, et nous en sommes très fiers. Mais nous avons surindexé. Autrement dit, notre pourcentage de prêts accordés aux termes du PPP pour les Services bancaires commerciaux était plus élevé que celui des grandes banques ainsi que des concurrents locaux. Cette situation a donc créé une certaine résistance sur le plan structurel. Ce problème est maintenant résolu. Nous nous attendons à ce que la majorité de ce portefeuille soit terminée d'ici la fin du second trimestre.

L'autre point que je voulais aborder est que nous avons travaillé sur notre portefeuille de services immobiliers commerciaux. Les volumes de montage de ce portefeuille étaient plus faibles, en particulier pour les espaces de bureaux et de commerces de détail, et nous avons remarqué un recouvrement plus rapide pour ce portefeuille. La durée de notre portefeuille global est légèrement plus courte que celle de certains de nos concurrents, ce qui a bien évidemment pesé sur ce portefeuille pendant cette période. Ces deux éléments structurels importants ont donc influé sur les résultats.

Je voulais simplement vous donner une idée de certains des premiers succès que nous connaissons, parce que je crois que c'est important. Les montages de prêts bruts ont connu une forte hausse pendant le premier trimestre. En fait, ils sont de retour aux niveaux d'avant la pandémie, ce qui est très encourageant. L'utilisation de la ligne a commencé à plafonner. En effet, nous avons enregistré une petite augmentation au cours du premier trimestre, et cette tendance s'est poursuivie en février. Dans certains secteurs d'activité, en particulier le segment du marché intermédiaire qui semble réagir un peu plus rapidement d'un trimestre à l'autre, nous avons enregistré une augmentation de 5 % des soldes des prêts globaux. Je dirais qu'il est encore tôt, mais nous voyons déjà une demande plus élevée. Selon moi, si les conditions des liquidités sur le marché continuent de se stabiliser, les activités et les soldes des prêts devraient augmenter pour les Services bancaires aux collectivités, notre marché intermédiaire et le Crédit reposant sur l'actif, et ce, tout au long de l'année. Je suis convaincu que ce sera le cas.

Pour ce qui est de votre question sur First Horizon, je pense que l'entreprise sera un véritable atout pour les Services bancaires commerciaux. Selon moi, First Horizon sera un véritable atout pour nos Services bancaires commerciaux actuels pour de nombreuses raisons : la présence géographique attrayante de l'entreprise, ses capacités dans le secteur des services bancaires commerciaux, la qualité de ces services et la possibilité pour nous de superposer ses activités aux nôtres (p. ex., avec celles de Valeurs Mobilières TD), d'ajouter First Horizon au bilan en lui permettant de prendre en charge un plus grand nombre d'opérations ou simplement de procéder à des combinaisons dans les catégories verticales.

---

**Ebrahim Poonawala – Analyste, BofA Securities**

D'accord. Pour ce qui est des prêts commerciaux à l'exception de ceux du PPP, devrions-nous nous attendre à la croissance à un chiffre moyenne à élevée que vos pairs suggèrent, ou non?

---

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

Je pense que nous allons voir une amélioration progressive d'un trimestre à l'autre et que nous devrions être en mesure d'atteindre les niveaux de croissance des prêts que nous connaissions avant la pandémie.

---

**Ebrahim Poonawala – Analyste, BofA Securities**

D'accord. Juste une petite question sur les Services de détail au Canada. Mike, les produits ont augmenté de 6 % et les charges de 8 %. Si on songe aux perspectives pour le reste de l'année, pouvez-vous nous donner une idée du levier d'exploitation à l'avenir, ainsi que des tenants et aboutissants liés aux facteurs de croissance des charges par rapport aux économies potentielles?

---

**Michael Rhodes – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Groupe Banque TD**

Je vais commencer avec cela. Vous avez mentionné une croissance des charges pour les Services bancaires de détail au Canada de 8 %, mais on doit subdiviser cette donnée un peu en raison des différents éléments relatifs à Gestion de patrimoine et Assurance et aux Services bancaires personnels et commerciaux au Canada. À la dernière page de l'information financière supplémentaire se trouve une ventilation des Services bancaires personnels au Canada, qui indique une croissance d'environ 4 % des charges sur 12 mois, si je me souviens bien, et c'est entre Paul et moi.

Le levier d'exploitation est solide et nous continuons d'investir dans le secteur. Nous nous attendons à générer un levier d'exploitation positif sur une base régulière. Il y aura évidemment des tenants et des aboutissants ici et là. J'espère avoir pu vous éclairer sur ce point avec la subdivision. Ray, je vais vous donner la parole pour discuter de certaines de vos dynamiques. J'ai abordé une partie de l'équation, à vous de traiter l'autre.

---

**Raymond Chun – Chef de groupe, Gestion de patrimoine et Assurance, Groupe Banque TD**

Bien sûr, Michael. Ebrahim, Ray à l'appareil. Du point de vue de Gestion de patrimoine et Assurance, les charges ont augmenté de 14 % sur 12 mois et elles étaient principalement stimulées par des investissements dans les bons secteurs de Gestion de patrimoine et Assurance afin d'assurer une expérience client exceptionnelle et de nouvelles acquisitions et d'accélérer notre croissance. Je voudrais juste rappeler à tout le monde que les résultats de Gestion de patrimoine TD tiennent compte des activités de Placements directs, ce qui a une incidence sur les charges et les résultats comme présentés. Ainsi, pour Gestion de patrimoine, la croissance des charges était principalement attribuable à la rémunération variable, en raison de la hausse des produits tirés des comptes à honoraires et du changement dans la répartition des produits tirés des opérations et des produits tirés des honoraires. Compte tenu de cette information, les résultats de Gestion de patrimoine sont demeurés stables sur 12 mois. Malgré la normalisation des activités de négociation de Placements directs, en baisse de 28 % sur 12 mois et qui devrait se poursuivre en 2022, le nombre d'opérations par jour est encore deux fois plus élevé qu'avant la pandémie.

En outre, nous investissons dans de nouveaux produits, ajoutons des conseillers à l'échelle nationale et investissons dans les services numériques et la technologie pour répondre aux attentes changeantes des clients tout en respectant les exigences réglementaires croissantes dans l'ensemble de Gestion de patrimoine. Je veux juste souligner un point. Bharat a mentionné que l'un des principaux investissements que nous avons effectués au cours du trimestre était le lancement de NégociTitres TD, une nouvelle appli de négociation mobile visant à faciliter et à simplifier les placements pour tous les nouveaux investisseurs. Nous l'avons lancée en janvier et nous voyons depuis une adoption hâtive très forte dans les nouveaux comptes et une croissance de l'actif net, ce qui souligne vraiment que l'appli suscite l'intérêt des nouveaux investisseurs.

Pour ce qui est de Gestion de patrimoine, bien que nos charges soient en hausse, nos résultats du premier trimestre montrent la force de notre modèle d'affaires diversifié pour ce secteur. Pour ce qui est de TD Assurance, le secteur continue de croître et nous effectuons les bons investissements pour appuyer le meilleur assureur direct auprès des consommateurs au Canada. Cela comprend plus d'investissements en marketing pour renforcer les capacités numériques de pointe. Nous avons beaucoup investi dans nos conseillers en assurance de nos centres de contact afin de nous assurer d'offrir une expérience exceptionnelle qui approfondira nos relations avec nos clients. J'espère que ça vous donne une idée, Ebrahim, des investissements que nous effectuons dans le secteur Gestion de patrimoine et Assurance.

---

**Ebrahim Poonawala – Analyste, BofA Securities**

Oui, merci. Est-ce que cela signifie que le ratio d'efficacité devrait s'améliorer sur 12 mois, par rapport au taux de 43,1 % de l'exercice précédent, ou est-ce que ce n'est pas encore clair?

---

**Raymond Chun – Chef de groupe, Gestion de patrimoine et Assurance, Groupe Banque TD**

Oui. À mon avis, cela dépend du nombre d'hypothèses qui seront faites au cours des prochaines semaines, parce que vous aurez des attentes sur les taux, outre la croissance des volumes. Je dirais aussi que, selon les données de l'exercice précédent, les produits liés aux activités de négociation ont en fait atteint leur sommet au deuxième trimestre. Nous allons donc observer un autre trimestre comme celui-là. Notre objectif consiste à générer un levier d'exploitation positif à moyen terme.

---

**John Aiken – Analyste, Barclays Capital**

Bon après-midi. Kelvin, j'ai deux questions rapides sur la sensibilité aux taux d'intérêt. Certaines des banques ont présenté les répercussions à la deuxième année de l'augmentation des taux d'intérêt. Êtes-vous en mesure de nous donner une idée de l'ampleur de l'incidence sur la sensibilité déterminée de la TD pour la deuxième année?

---

**Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD**

Bien sûr. Quant à l'augmentation du choc de 100 points de base des taux d'intérêt sur l'ensemble de la courbe sur la base d'un bilan constant, notre chiffre s'élèverait à 2,8 G\$ CA. Mais il faut être prudent dans l'utilisation de ce chiffre, parce que, comme vous le savez, nous supposons qu'il y a une augmentation de 100 points de base sur l'ensemble de la courbe. Bien évidemment, quand les taux d'intérêt à terme changent, les gens s'attendent à ce que les taux à court terme augmentent, peu importe ce qu'on a vu jusqu'à maintenant. Toutefois, les taux à long terme n'ont pas beaucoup augmenté.

Il faut donc en tenir compte. Il faut aussi prendre en considération un élément dont nous avons déjà parlé, soit les taux cycliques, car lorsque le taux de vos couvertures ou de vos placements arrivent à échéance, il faut tenir compte du nouveau taux que vous appliquez. J'espère que ça répond à votre question.

---

**John Aiken – Analyste, Barclays Capital**

Oui. J'ai compris, Kelvin. Merci. Juste une autre question de suivi. Je sais que vous êtes très occupé depuis quelque temps, mais avez-vous eu l'occasion d'examiner l'information relative à la sensibilité aux taux d'intérêt de First Horizon, ainsi que la façon dont elle est calculée? Prévoyez-vous des différences importantes ou devrions-nous comprendre que le calcul de ces sensibilités aux taux ressemble à celui de la TD?

---

**Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD**

Oui. Nous avons vérifié la sensibilité aux taux d'intérêt de First horizon et nous n'avons aucun problème à l'inclure dans notre modèle. Nous savons aussi que son bilan bénéficie d'une couverture. Lors de l'examen du plan d'intégration, nous vérifierons ce point et en tiendrons compte pour déterminer les mesures à mettre en place.

---

**Paul Holden – Analyste, Marchés mondiaux CIBC**

Je pose ma première question à Mike. J'apprécie vraiment les réponses franches sur les occasions de prêts hypothécaires résidentiels. J'aimerais également vous poser une question plus générale sur les Services bancaires de détail au Canada dans leur ensemble. Semble-t-il y avoir une détérioration des parts de marché de façon plus générale ou quelque chose d'inhabituel? Avez-vous remarqué des occasions plus importantes de rattraper vos pairs, voire de les dépasser?

---

**Michael Rhodes – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Groupe Banque TD**

Paul, c'est une bonne question. En fait, c'est une excellente idée de prendre le temps d'examiner globalement la situation. Je dirais tout d'abord que nous sommes très, très satisfaits de plusieurs choses, notamment les Services bancaires personnels au Canada, la hausse des parts de marché et d'autres éléments qui importent vraiment. Si on examine nos activités de dépôt, on remarque que les acquisitions de parts de marché sur 12 mois sont en fait plutôt intéressantes, et nous avons les bons types de dépôts. Et ça nous plaît. Nous examinons également, avec mon ami Ray assis à la même table que moi, un autre point : nous acquérons des parts de marché dans les dépôts tout en créant des recommandations de fonds communs de placement. En fait, le nombre de montages de fonds communs de placement au cours du trimestre est très, très bon, un résultat qui nous enchante. Nous disons même que nous sommes en tête du marché, avec l'association de nos activités de dépôts et de création de fonds communs de placement.

Si l'on examine les autres catégories d'actifs et les activités liées aux cartes de crédit à titre d'exemple, on peut voir les données de la concurrence qui semblent toutes se trouver dans une fourchette raisonnablement étroite. Quant à nos charges, elles ont augmenté de 23 % sur 12 mois et elles sont clairement supérieures à celles d'avant la pandémie. Nous sommes satisfaits de notre position dans le secteur des cartes, qui devrait croître. Globalement, nous sommes heureux de nos activités de dépôts et de détail. Notre réseau physique est le meilleur sur le marché. Nous sommes au premier rang et nous représentons 79 % de tous les marchés, avec 500 000 personnes ou plus dans le marché canadien. L'achalandage sur notre site Web est plus important. Nous sommes en tête pour la part de voix dans les médias sociaux, et notre excellent personnel de première ligne axé sur les objectifs s'occupe de nos clients tous les jours. Comme je l'ai dit, nous avons des occasions en matière de CGBI; je suis d'accord. Quant

aux cartes, nous étions au premier rang pour la part de marché. Nous ne le sommes pas pour le moment, mais vous savez peut-être que j'ai beaucoup d'expérience dans le secteur des cartes et j'ai hâte de reprendre cette position.

---

**Paul Holden – Analyste, Marchés mondiaux CIBC**

Merci de votre réponse. J'ai maintenant une question pour Leo, qui porte aussi sur les occasions stratégiques. Le segment de gestion de patrimoine aux États-Unis est vraisemblablement sous-exploité pour la TD. Je pense qu'il représente actuellement 41 G\$ des actifs administrés, ce qui est plutôt faible étant donné la présence du secteur aux États-Unis. Pouvez-vous nous éclairer sur la possibilité d'accroître ces activités aux États-Unis? Est-ce que First Horizon peut vous aider dans ce parcours?

---

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

Paul, merci beaucoup d'avoir posé cette question. Comme vous le savez, je dirige les activités de Gestion de patrimoine depuis 10 ans au Canada et je dirais que nous avons d'excellentes occasions aux États-Unis. Fondamentalement, sur les 9,5 millions de clients de nos Services bancaires de détail, les clients bien nantis et à valeur nette élevée représentent jusqu'à 35 % du portefeuille global. La capacité à apporter systématiquement des solutions de planification financière et d'autres solutions de placement spécialisées à cette clientèle, tant en succursale que dans les plateformes numériques directes, est très intéressante. Nous développons cette équipe. En fait, nous avons ajouté plus de 130 conseillers au cours des 12 derniers mois. Nous allons accélérer le rythme, parce que je pense que nous devons avoir une masse critique de conseillers pour aider nos clients bien nantis des Services bancaires de détail.

De même, je pense que nous accorderons la priorité aux occasions liées aux clients à valeur nette élevée et au partenariat avec les Services bancaires commerciaux, en nous assurant d'apporter non seulement les solutions des Services bancaires commerciaux, mais aussi les solutions de transfert d'entreprise, ainsi que les autres solutions de gestion de patrimoine et de gestion des placements, et ce, à grande échelle et systématiquement. Si nous voulons développer nos services tarifés aux États-Unis, nous devons tirer principalement parti de nos occasions de gestion de patrimoine.

---

**Paul Holden – Analyste, Marchés mondiaux CIBC**

Super. Je pense que nous allons poser cette question plus souvent. J'ai une dernière question pour vous, Leo. TD Bank a fermé un certain nombre de succursales il y a environ un an, au début de 2021. Pourtant, j'ai remarqué que le nombre de succursales avait augmenté au cours des deux derniers trimestres. Pouvez-vous nous donner une idée de la stratégie adoptée? Je suppose qu'il s'agit de votre présence dans de nouvelles régions. Pouvez-vous peut-être apporter des précisions à ce sujet?

---

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

Paul, c'est tout à fait ça. Lorsque nous procédons à l'optimisation des succursales, nous examinons le réseau au complet et décidons s'il serait possible de regrouper certains bureaux. Le client demeure au centre de cette décision, mais nous réinvestissons ces fonds dans des régions où les profils de croissance sont supérieurs, en vue d'assurer une densification, ce dont nous sommes très fiers. De plus, 79 % de notre base de dépôts se trouve dans des marchés où nous sommes au premier, au deuxième ou au troisième rang. La seule façon d'y parvenir consiste à tenir compte de manière très délibérée du réseau de distribution, à investir dans certaines régions métropolitaines statistiques et à atteindre une masse critique.

Je sais que nous parlons beaucoup du réseau de succursales aux États-Unis et c'était le sujet de votre question, Paul. Mais je dirais que nos investissements en marketing et en acquisition numériques sont aussi extrêmement importants pour être en mesure de réaliser pleinement le potentiel de notre réseau de succursales. Je dois dire que je suis vraiment ravi de ce que l'équipe aux États-Unis a pu accomplir au cours des deux ou trois dernières années. Nous sommes un leader dans l'acquisition de comptes-chèques clients aux États-Unis et nous voulons assurer la réussite de notre modèle de réseau, mettre à profit le marketing numérique et maximiser notre présence sur le marché. Je pense que nous occuperons une très bonne position.

---

**Scott Chan – Analyste, Canaccord Genuity**

Leo, j'ai quelques questions de suivi sur First Horizon. Quelle est la taille de la plateforme de gestion de patrimoine? J'ai vu en quelque sorte des solutions de gestion de patrimoine, mais est-ce que vous pourriez les quantifier?

---

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

Scott, pour vous donner une idée, si j'élimine les activités liées aux services fiduciaires aux institutions, le total de ses produits est comparable au nôtre. Il est un peu inférieur au nôtre, mais l'entreprise utilise un modèle de courtage pour les conseillers en placement inscrits qui est très semblable au nôtre. Ils établissent des partenariats dans leur structure; les conseillers en gestion de patrimoine suivent le modèle des Services bancaires commerciaux et créent un partenariat très efficace, qui représente presque une équipe de conclusions d'ententes au service de certains clients, et ils connaissent une bonne réussite dans la croissance des activités de gestion de patrimoine à l'aide de ce modèle. Nous avons déjà tiré parti du réseau des services de détail et de l'harmonisation avec les Services bancaires de détail. Je pense que nous pourrions tirer parti au fil du temps d'un aspect complémentaire de son modèle, mais notre couverture demeurera une priorité dans l'intégration de ces deux groupes et les futurs investissements dans la répartition de gestion de patrimoine.

---

**Scott Chan – Analyste, Canaccord Genuity**

Vous avez parlé des occasions de Gestion de patrimoine. Il semble y avoir des occasions incroyables quand on regarde les données sur les actifs gérés aux États-Unis, mais chaque fois que j'examine les actifs, ils sont en baisse et considérablement inférieurs à ceux des sociétés homologues. Peut-être pouvez-vous nous en expliquer la raison? Est-ce que des stratégies ou des initiatives sont en place pour cette plateforme?

---

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

Scott, je pense qu'il y a deux points à mentionner. Pour ce qui est des données relatives aux actifs gérés, nous utilisons un gestionnaire d'actifs aux États-Unis. Je peux certainement demander à Ray d'en dire un peu plus à ce sujet, mais il y a deux facteurs qui influent sur le niveau de nos actifs gérés. Tout d'abord, nous n'utilisons pas de gestionnaire d'actifs indépendant aux États-Unis. Il fait partie de Gestion de Placements TD qui, de temps à autre, peut équilibrer les mandats d'une partie de notre usine de fabrication à une autre. Il était donc possible de voir des mouvements entre les États-Unis et le Canada, mais c'est indépendant de notre approche à l'égard de la mise en œuvre des solutions sur le marché.

Quant à l'autre facteur, Epoch est généralement davantage orienté vers la valeur. Jusqu'à récemment, ce style n'avait pas la cote. Ce que nous voyons maintenant est très encourageant. Nous commençons à voir une réelle discrimination sur le marché et je pense que ce modèle opérationnel permettra d'obtenir de meilleurs résultats à court terme. Je pense que j'ai un peu volé la vedette à Ray. Donc, Ray, je ne sais pas si vous voulez ajouter quelque chose.

---

**Raymond Chun – Chef de groupe, Gestion de patrimoine et Assurance, Groupe Banque TD**

Non. Je pense que vous avez fait le tour, Leo. Je pense que la principale occasion pour nous sera vraiment de regrouper Epoch et Gestion de Placements TD et de tirer parti de l'expertise au sein de Gestion de Placements TD tout en accroissant les activités de ce secteur aux États-Unis. C'est un processus de longue haleine. Donc, Scott, je pense que c'est la tâche à laquelle nous allons nous atteler au cours des prochaines années, tout en nous occupant des occasions importantes sur ce plan.

---

**Scott Chan – Analyste, Canaccord Genuity**

Bien. Enfin, une question peut-être pour Kelvin. L'accent semble avoir été mis sur les charges au cours du trimestre et je pense que le thème de cette conférence est l'investissement et l'embauche de 2 000 experts en technologie. Kelvin, je me demande si c'est dans l'ensemble de la Banque. Pouvez-vous nous donner des explications, maintenant que le premier trimestre de l'exercice est terminé?

---

**Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD**

Oui. Je pense que nous en avons déjà parlé, mais nous ne considérons pas uniquement les charges par elles-mêmes. Encore une fois, notre objectif consiste à générer un levier d'exploitation positif. Si nous remarquons une croissance, une occasion de croissance des produits, nous augmentons notre investissement. Comme nous l'avons dit plus tôt, nous examinons différentes catégories de charges.

Il y a les incontournables, qui sont les charges nécessaires au fonctionnement de la banque. Cette catégorie est toujours incluse. Il y a ensuite les dépenses stratégiques, qui servent à un investissement à long terme. Il s'agit d'une autre catégorie. Enfin, il y a les dépenses discrétionnaires, qui sont très importantes. En cas de reprise économique, un contexte de hausse des taux qui présente des occasions de revenus s'installe, donc on accroît ces investissements pour acquérir des parts de marché, car c'est le moment idéal pour saisir ces occasions. C'est tout ce que je voulais ajouter.

---

**Nigel D'Souza – Analyste, Veritas Investment Research**

Bon après-midi. J'ai une question pour Ajai à propos de vos provisions. Vous avez indiqué que le niveau de vos provisions était élevé par rapport à celui d'avant la pandémie. Pourquoi n'avons-nous pas vu une reprise plus agressive de ces provisions? Vos indicateurs prospectifs se sont améliorés. Pourquoi est-ce que cela n'a pas entraîné une reprise plus élevée? Ensuite, d'après les nouvelles indications, faut-il comprendre que ces niveaux devraient être plus élevés cette année et qu'une reprise complète de ces provisions excédentaires pourrait ne pas être possible avant un retour à la normale des conditions politiques?

---

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

C'est une bonne question. Je vais commencer par aborder les provisions, puis je reviendrai sur les PPC. Il n'y a pas encore eu de reprise de nos provisions, principalement en raison d'une grande incertitude. Les sources d'incertitude continuent de changer. Bharat a discuté de la géopolitique et de l'inflation. Nous ne savons pas quelle sera la trajectoire économique qui découlera de cette guerre. Il y a donc une certaine incertitude. C'est pourquoi la reprise de nos provisions est progressive. Cela dit, vous avez raison. Si la situation macroéconomique continue de s'améliorer, si l'incertitude diminue, nous pourrions procéder à la reprise de plus de provisions. Il est très difficile de dire quand ce sera possible.

Je vais maintenant revenir aux PPC. Je dirais que je m'attends à une augmentation progressive des PPC. En effet, nous pensons que les PPC pour prêts douteux seront à la hausse avec le retour à la normale. Encore une fois, je ne m'attends pas à une augmentation soudaine, mais plutôt à une augmentation progressive. Nous pensons que les chiffres pourraient être plus élevés, car les PPC pour prêts productifs fluctuent. Il y a différents facteurs liés aux PPC pour prêts productifs, comme le volume, la migration, les paramètres, la situation macroéconomique. Vous avez raison. Je ne peux pas dire avec certitude que nous ne procéderons pas à la reprise des provisions. Ce n'est pas déterminé à l'avance. C'est pourquoi nous sommes prudents dans nos déclarations sur les PPC pour prêts productifs. Nous savons que ce ne sera pas sans heurts. J'espère que j'ai répondu à votre question.

---

**Nigel D'Souza – Analyste, Veritas Investment Research**

Oui, merci. J'aimerais mettre l'accent sur l'un des éléments de vos indicateurs prospectifs. Pour ce qui est de votre politique et de la politique des banques centrales, il y a un scénario de base et un scénario de hausse pour votre hypothèse de taux d'intérêt. Le scénario de hausse suppose un taux directeur plus élevé. Pouvez-vous m'aider à comprendre pourquoi? Il me semble qu'une hypothèse de taux directeur plus élevé serait un scénario défavorable, car il augmente les coûts du service de la dette. Pouvez-vous expliquer cela?

---

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

Oui. Les scénarios de hausse ont été élaborés par des économistes. Nous avons une économie en surchauffe et l'inflation est élevée, mais les taux d'intérêt le sont aussi. En fait, nous supposons que les taux augmentent de 150 points de base au Canada et de 125 points de base aux États-Unis. Le scénario défavorable est plutôt strict. Il s'agit d'un ralentissement à l'échelle mondiale. Dans ce cas-là, l'inflation arrive assez rapidement. Dans notre scénario de base, nous supposons aussi une inflation élevée. Je pense qu'elle commence à environ 6 % pour les États-Unis au quatrième trimestre, puis diminue, mais il s'agit des hypothèses pour le scénario de hausse lorsque nous supposons une économie en surchauffe.

---

**Nigel D'Souza – Analyste, Veritas Investment Research**

Bien. Que pensez-vous d'une possibilité de stagflation, avec des taux d'intérêt élevés et un ralentissement de la croissance? Quelle est l'incidence sur les modèles de pertes liées au crédit?

---

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

Très bonne question. Je vous dirais que c'est un point sur lequel nous réfléchissons longuement et nous allons examiner des scénarios de stagflation cette année. Ce scénario est plausible, mais est inquiétant, et nous travaillons sur ce point à l'heure actuelle.

---

**Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux**

Je voudrais juste obtenir quelques précisions. Je vais commencer avec Leo. Vous ou peut-être Ray, ou vous deux, avez parlé des occasions entre Gestion de Placements TD et Epoch, et de tirer parti de l'entreprise aux États-Unis. En quoi cette situation est-elle unique? S'agit-il vraiment de nouvelles occasions ou ont-elles toujours été présentes et simplement pas une priorité? Y a-t-il une raison particulière pour laquelle les 12 prochains mois seront meilleurs que les 12 derniers mois?

---

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

Bien sûr, je peux commencer. Leo, à l'appareil. Si on regarde la trajectoire de croissance des activités aux États-Unis au fil du temps, qu'il s'agisse d'élargir notre présence ou d'ajouter des capacités, les États-Unis tentent de compléter leurs capacités de base depuis quelque temps. Nous avons une occasion incroyable de tirer parti du levier de gestion de patrimoine. Ray et moi avons travaillé ensemble pendant de nombreuses années. Je pense que nous voyons clairement une occasion dans le marché américain, d'un point de vue démographique.

Selon moi, nous possédons les capacités nécessaires. Nous venons de mettre en place une plateforme de soutien des conseillers de nouvelle génération, qui nous emballent vraiment. Elle est accessible depuis seulement un mois et demi. Nous effectuons les investissements nécessaires afin d'accroître ces activités. Je me suis occupé de Gestion de patrimoine au Canada pendant dix ans et je dois dire que je trouve que les occasions aux États-Unis sont plus importantes de nombreuses façons. Bien sûr, je considère qu'il s'agit d'une occasion très importante à titre de facteur de croissance.

---

**Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux**

Leo, vous avez mentionné l'ajout de conseillers. Combien de temps cela prendra-t-il avant qu'ils ne soient productifs?

---

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

Je pense que cela dépend du type de clients et d'employés, par exemple la courbe d'apprentissage pour les clients bien nantis est légèrement différente de celle des clients à valeur nette élevée et change s'il s'agit d'un conseiller à l'interne ou d'un conseiller chevronné que vous embauchez. Je ne veux donc pas spéculer sur les mesures que nous prendrons pour le segment des clients bien nantis. Nous essayons de recourir à d'excellents collègues des Services bancaires de détail, de leur faire suivre une formation sur les investissements à l'interne et de les préparer à obtenir leur permis, qu'il s'agisse de celle de conseiller en placement inscrit ou du permis de série 7. Nous les préparons ensuite afin qu'ils puissent suivre un cadre de travail sur la planification financière plutôt qu'un cadre de travail sur le courtage. Nous avons eu du succès avec ce modèle d'exploitation et j'aimerais bien accélérer les choses de ce côté.

Pour le segment des clients à valeur nette élevée, nous avons tendance à recruter des talents chevronnés. Ainsi, la courbe d'apprentissage est beaucoup plus courte. Ils apprennent vraiment à travailler au sein de la TD plutôt qu'à répondre seulement aux attentes des clients. Je dirais qu'il est essentiel de vous assurer que vous formez, repérez et recrutez les meilleurs talents. Lorsqu'un conseiller songe à la TD et à notre réseau, il pense à notre présence, à la façon dont nous exerçons nos activités et à notre clientèle. C'est une proposition très intéressante pour un conseiller de mettre cette capacité d'investissement à profit avec notre clientèle. C'est la proposition que nous faisons pendant les embauches.

---

**Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux**

Bien. Ajai, pouvez-vous discuter un peu des efforts que vous et votre équipe avez déployés en matière de diligence raisonnable pour l'acquisition de First Horizon? Vous pourriez nous indiquer le nombre de semaines ou d'heures que vous avez passées sur ce dossier, le pourcentage du portefeuille qui a été examiné, le nombre de comptes, etc. Merci.

---

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

Bien sûr. Je vais faire quelques commentaires. Je dirais que, à la TD, nous avons adopté un cadre de diligence raisonnable éprouvé. Nous nous en sommes servis pour de nombreuses acquisitions. C'est le cas encore ici. Le processus de diligence raisonnable était détaillé et exhaustif. Des équipes de l'ensemble de la Banque ont y participé, et pas seulement l'équipe de gestion des risques. Il y avait plusieurs personnes. Je n'ai pas de nombre exact pour l'équipe aux États-Unis. L'équipe au Canada a également participé. Je suis satisfait de la rigueur du processus et je pense que le résultat pour la Banque sera bon. Est-ce que ça répond à votre question? Pour ce qui est du nombre d'heures, je peux vous donner des précisions, si vous le souhaitez.

---

**Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux**

Oui, j'aimerais bien. Avez-vous passé mille heures? Était-ce 200 heures du point de vue du risque? Avez-vous passé en revue 80 % des comptes les plus importants ou 50 % des groupes du secteur? J'aimerais avoir une idée, si possible.

---

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

Je vais vous donner quelques précisions. Nous avons examiné un certain nombre de dossiers. Nous avons examiné environ 20 % des dossiers, que nous avons choisis très minutieusement et après l'examen des dossiers, nous étions convaincus que la qualité du crédit de First Horizon est tout à fait acceptable et nous n'avons pas seulement procédé à un examen du dossier. Nous avons examiné les politiques relatives au crédit et les normes de souscription, et nous les avons comparées aux nôtres. Nous avons conclu que nous sommes vraiment satisfaits de la qualité, des normes de souscription, de l'équipe et des futurs collègues de la TD, et ce, dans l'ensemble du vaste portefeuille des services bancaires de détail, qui est principalement composé de CGBI, de prêts commerciaux et industriels et de services immobiliers commerciaux. J'espère que cela répond à votre question.

---

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

Sohrab, je veux juste ajouter que la façon dont la TD effectue des acquisitions constitue sa principale force. C'est tout un processus. Nous vérifions le nombre de personnes concernées, qui participera, qui dirigera chacune des équipes. C'est un processus très rigoureux, qui a été passé en revue par de très nombreux intervenants qui sont vraiment à l'aise avec cette diligence raisonnable en particulier et le type de résultats que nous avons obtenus.

---

**Mike Rizvanovic – Analyste, Stifel Nicolaus**

Bon après-midi. Leo, j'aimerais revenir sur les frais de découvert. Je me demande à quel point vous êtes préoccupé par la possibilité que ce poste de frais, si nous tenons compte des nouvelles indications, puisse se retrouver à zéro dans une année ou deux? J'aimerais parler du nombre croissant de banques qui éliminent complètement ces frais. J'ai de la difficulté à comprendre pourquoi certaines banques facturent ces frais et d'autres non. À quel point êtes-vous préoccupé par la possibilité que ce poste de frais soit un inconvénient?

---

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

Mike, merci de cette question. Quand nous avons lancé le compte-chèques TD Essential Banking, notre objectif était en fait de fournir aux clients un produit qui leur permettrait de ne payer aucuns frais de découvert. C'était notre but. Les clients peuvent maintenant choisir entre le produit TD Essential Banking et notre compte-chèques de base.

Selon nous, il est essentiel de pouvoir faire un choix. Bien sûr, nous continuons de surveiller les développements sur le marché. Nous devons être concurrentiels et, bien sûr, nous apporterons des modifications, au besoin. Pour le moment, nous sommes très satisfaits des décisions que nous avons prises.

---

**Mike Rizvanovic – Analyste, Stifel Nicolaus**

Je comprends. Maintenant, j'ai une question rapide pour Ray. J'ai simplement une question sur les produits tirés de l'assurance, qui sont excellents. Bien sûr, j'imagine qu'ils sont en partie stimulés par le fait que vous êtes la seule banque canadienne à offrir la souscription d'assurance de dommages et vous avez pas mal surpassé vos pairs dans ce secteur. Selon vous, quelle proportion découle probablement d'un retour à la normale en matière de conduite et de réclamations d'assurance auto? Pourriez-vous quantifier le type de baisse éventuelle?

---

**Raymond Chun – Chef de groupe, Gestion de patrimoine et Assurance, Groupe Banque TD**

Merci de cette question. Comme vous l'avez dit, nos activités d'assurance continuent de croître et d'acquérir des parts de marché. Avant de répondre à votre question, j'aimerais la contextualiser. Les résultats de TD Assurance sont excellents. Ils sont en hausse de 15 % sur 12 mois, et la croissance des produits de base est de 8 %. C'est grâce à un service de souscription solide, à une amélioration de la tarification et à l'excellence au sein des Services d'indemnisation. Il faut alors aussi prendre en considération qu'il y a eu un nombre incroyablement élevé de catastrophes au premier trimestre. Il s'agit même du trimestre ayant enregistré le nombre le plus élevé de réclamations de type CAT depuis 2014. Nous surveillons étroitement l'assouplissement des restrictions sanitaires liées à la COVID-19 dans l'ensemble du pays et la pandémie a certainement eu une incidence sur les comportements au volant. Elle continue de perturber la chaîne d'approvisionnement dans le secteur de la vente de nouvelles automobiles et, assurément, dans le secteur des pièces automobiles. Nous surveillons la situation attentivement.

De plus, les réclamations sont touchées aussi par bien d'autres facteurs, par exemple des facteurs saisonniers et les événements météorologiques. Je pense que vous avez tous remarqué cela au cours des dernières années. Nous avons ouvert de nouveaux centres auto de premier plan dans l'ensemble du pays, ce qui devrait nous être avantageux avec le retour des gens sur les routes. Nous prévoyons que la conduite reprendra aux niveaux d'avant la pandémie lorsque celle-ci se dissipera, et le nombre de réclamations devrait revenir à la normale. Au cours de l'année, nos 28 centres auto dans l'ensemble du pays traiteront de 40 % à 50 % de nos réclamations d'assurance auto, ce qui est un véritable avantage en matière d'expérience client et de gestion des dossiers de réclamation.

---

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

Très bonne participation pour la période de questions. Bravo à l'équipe de la TD. Certaines personnes occupent de nouveaux postes, mais vous pouvez voir qu'ils sont certainement prêts. C'est juste incroyable. Selon moi, c'est un très bon début d'année. Je suis très satisfait de notre rendement dans divers secteurs. Vous avez vu les occasions que nous avons. Nous en avons bien discuté et je suis vraiment, vraiment heureux de l'acquisition annoncée de First Horizon. Nos activités aux États-Unis passent à un niveau supérieur. Enfin, les occasions sont très intéressantes. Nous avons le plaisir de souligner que nous travaillerons à revenir à la normale quant à certaines de nos activités à la traîne. La pandémie a certainement eu un effet démesuré sur nous en raison de notre modèle axé sur la marque, en particulier au Canada.

Avant de conclure, j'aimerais profiter de l'occasion pour remercier Gillian Manning, qui va occuper de nouvelles fonctions au sein de Gestion de Placements TD. Au cours des dernières années, Gillian a mis sur pied l'équipe Relations avec les investisseurs, une équipe primée et respectée par nos analystes et nos investisseurs. J'aimerais remercier Gillian de son leadership et lui souhaiter beaucoup de succès au sein de Gestion de Placements TD. J'ai également le plaisir d'accueillir Brooke Hales comme nouvelle chef, Relations avec les investisseurs. Elle commence en force, après avoir participé à sa deuxième conférence téléphonique en une semaine. Merci de vous être joints à nous. Nous nous reparlerons tous dans 90 jours. Merci!