

CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE DU GROUPE FINANCIER BANQUE TD SUR LES BÉNÉFICES DU QUATRIÈME TRIMESTRE DE 2009 LE 3 DÉCEMBRE 2009

LIMITATION DE RESPONSABILITÉ

LES RENSEIGNEMENTS CONTENUS DANS LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION SONT UNE REPRÉSENTATION TEXTUELLE DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR LES BÉNÉFICES DU QUATRIÈME TRIMESTRE DE 2009 DE LA BANQUE TORONTO-DOMINION (« TD »). BIEN QUE DES EFFORTS SOIENT FAITS POUR FOURNIR UNE TRANSCRIPTION EXACTE, DES ERREURS, DES OMISSIONS OU DES IMPRÉCISIONS IMPORTANTES PEUVENT S'ÊTRE GLISSÉES LORS DE LA TRANSMISSION DE LA SUBSTANCE DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE. EN AUCUN CAS, TD N'ASSUME DE RESPONSABILITÉ À L'ÉGARD DE DÉCISIONS DE PLACEMENTS OU D'AUTRES DÉCISIONS PRISES EN FONCTION DES RENSEIGNEMENTS FOURNIS DANS LE SITE WEB DE TD OU DE LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION. LES UTILISATEURS SONT INVITÉS À PRENDRE CONNAISSANCE DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE AINSI QUE DES DOCUMENTS DE TD DÉPOSÉS AUPRÈS DE LA SEC AVANT DE PRENDRE DES DÉCISIONS DE PLACEMENTS OU D'AUTRES DÉCISIONS.

RENSEIGNEMENTS PROSPECTIFS

De temps à autre, la Banque fait des énoncés prospectifs, écrits et verbaux, y compris dans le présent document, d'autres documents déposés auprès des organismes de réglementation canadiens ou de la Securities and Exchange Commission (SEC) des États-Unis et d'autres communications destinées notamment à des analystes, des investisseurs, des représentants des médias et d'autres intervenants. Tous ces énoncés sont faits conformément aux dispositions d'exonération de la *Private Securities Litigation Reform Act of 1995* des États-Unis et des lois canadiennes sur les valeurs mobilières applicables. Les énoncés prospectifs comprennent, entre autres, des énoncés concernant les objectifs et les cibles de la Banque pour 2010 et par la suite, et ses stratégies pour les atteindre, les perspectives pour les unités fonctionnelles de la Banque, ainsi que le rendement financier prévu de la Banque. Les renseignements prospectifs contenus dans le présent document visent à aider les actionnaires et les analystes à comprendre notre situation financière aux dates précisées et pour les périodes terminées à ces dates, ainsi que nos priorités et nos objectifs stratégiques, et pourraient ne pas convenir à d'autres fins. Les hypothèses économiques pour 2010 à l'égard de la Banque sont énoncées dans le rapport de gestion de la Banque pour l'exercice 2009 à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques » et pour chacun de nos secteurs d'exploitation aux rubriques « Perspectives et orientation pour 2010 ». Les énoncés prospectifs se reconnaissent habituellement à l'emploi de termes et expressions comme « croire », « prévoir », « anticiper », « avoir l'intention de », « estimer », « planifier » et « pouvoir », et de verbes au futur ou au conditionnel. De par leur nature, ces énoncés nous obligent à formuler des hypothèses et sont assujettis à des risques et incertitudes, généraux ou spécifiques. Particulièrement à la lumière du contexte financier et économique actuel, de tels risques et incertitudes peuvent faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux avancés dans les énoncés prospectifs. Certains des facteurs – dont bon nombre sont hors de notre contrôle et dont les répercussions peuvent être difficiles à prévoir – qui pourraient entraîner de tels écarts incluent les risques, notamment de crédit, de marché (y compris les marchés des actions et des marchandises), d'illiquidité, de taux d'intérêt, d'exploitation, de réputation, d'assurance, de stratégie, de change et de réglementation ainsi que les risques juridiques et les autres risques présentés dans le rapport de gestion de 2009 de la Banque et d'autres documents déposés auprès des organismes de réglementation du Canada et auprès de la SEC; les conditions économiques générales au Canada, aux É.-U. et dans d'autres pays où la Banque exerce des activités, de même que l'incidence des modifications apportées aux politiques monétaires ou économiques et les variations des taux de change des monnaies ayant cours dans ces territoires; la concurrence sur les marchés où la Banque exerce ses activités, de la part des concurrents établis et des nouveaux venus; les défaillances de la part d'autres institutions financières; l'exactitude et l'intégralité des informations que nous recevons à l'égard des clients et des contreparties; la conception et le lancement de nouveaux produits et services et la mise sur pied de nouveaux canaux de distribution; la capacité de la Banque de mener à bien ses stratégies, y compris ses stratégies d'intégration, de croissance et d'acquisition, ainsi que celles de ses filiales à l'échelle internationale; les modifications des conventions et méthodes comptables que la Banque utilise pour faire rapport sur sa situation financière, y compris les incertitudes associées aux hypothèses et aux estimations comptables critiques; les changements apportés à notre notation; l'activité sur les marchés financiers mondiaux; l'augmentation des coûts de financement de crédit causée par l'illiquidité des marchés et la concurrence pour l'accès au financement; la capacité de la Banque de recruter des dirigeants clés, d'assurer leur perfectionnement et de les maintenir en poste; la dépendance à l'égard de tiers relativement à la fourniture de l'infrastructure nécessaire aux activités de la Banque ainsi qu'à la réussite et à la fiabilité de la livraison de nos produits et services; le défaut de tiers de se conformer à leurs obligations envers la Banque ou ses sociétés affiliées relativement à la surveillance et au contrôle des renseignements personnels; l'évolution de la technologie; l'utilisation inédite de nouvelles technologies dans le but de frauder la Banque ou ses clients et les efforts concertés de tiers disposant de moyens de plus en plus pointus qui cherchent à frauder la Banque ou ses clients de diverses manières; l'évolution des lois et des règlements, y compris les modifications des lois fiscales; les procédures ou les issues judiciaires ou réglementaires imprévues; les litiges dans le secteur des valeurs mobilières aux É.-U.; les changements imprévus dans les habitudes de consommation et d'épargne des consommateurs; l'adéquation du cadre de gestion des risques de la Banque, y compris le risque que les modèles de gestion des risques de la Banque ne tiennent pas compte de tous les facteurs pertinents; les conflits internationaux et le terrorisme; les catastrophes naturelles comme les séismes; les répercussions de maladies ou d'autres situations d'urgence liées à la santé publique; et les retombées des perturbations dans les infrastructures publiques comme le transport, les communications, l'électricité ou l'approvisionnement en eau. Une part importante des activités de la Banque consiste à faire des prêts ou à attribuer des ressources sous d'autres formes à des entreprises, des industries ou des pays. Des événements imprévus touchant ces emprunteurs, industries ou pays pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les résultats financiers, les activités, la situation financière ou la liquidité de la Banque. La liste qui précède n'est pas une liste exhaustive de tous les facteurs de risque possibles, et d'autres facteurs pourraient également avoir une incidence négative sur les résultats de la Banque. Pour obtenir plus de renseignements, veuillez vous reporter à la rubrique « Facteurs de risque et gestion des risques » du rapport de gestion de la Banque pour l'exercice 2009. Le lecteur doit examiner ces facteurs attentivement avant de prendre des décisions à l'égard de la Banque et ne doit pas se fier indûment aux énoncés prospectifs. Tout renseignement ou énoncé prospectif contenu dans le présent document représente l'opinion de la direction uniquement à la date des présentes. La Banque n'effectuera pas de mise à jour des énoncés prospectifs, écrits ou verbaux, qui peuvent être faits de temps à autre par elle ou en son nom, à l'exception de ce qui est exigé en vertu des lois sur les valeurs mobilières applicables.

PARTICIPANTS DU GFBTD

Ed Clark	Président et chef de la direction, Groupe Financier Banque TD
Colleen Johnston	Chef des finances, Groupe Financier Banque TD
Bob Dorrance	Président du conseil d'administration et président et chef de la direction, Valeurs Mobilières TD
Tim Hockey	Président et chef de la direction, TD Canada Trust
Bill Hatanaka	Président du conseil d'administration et chef de la direction, TD Waterhouse
Steve Boyle	Chef des finances, TD Bank N.A.
Mark Chauvin	Vice-président à la direction et chef de la gestion du risque
Tim Thompson	Vice-président, Relations avec les investisseurs, Groupe Financier Banque TD

PARTICIPANT DU PUBLIC

Brian Pilsworth	Analyste chez Foyston Gordon and Payne
-----------------	--

PARTICIPANTS À LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE

Jim Bantis	Analyste chez Crédit Suisse
Michael Goldberg	Analyste chez Valeurs mobilières Desjardins
André Hardy	Analyste chez RBC Marchés des Capitaux
Sumit Malhotra	Analyste chez Merrill Lynch
Darko Mihelic	Analyste chez Marchés mondiaux CIBC
Cheryl Pate	Analyste chez Morgan Stanley
John Reucassel	Analyste chez BMO Marchés des capitaux
Brad Smith	Analyste chez Blackmont Capital
Steve Theriault	Analyste chez Merrill Lynch Canada

PRÉSENTATION

Tim Thompson

Bon après-midi, et bienvenue à cette présentation aux investisseurs portant sur le quatrième trimestre de 2009 du Groupe Financier Banque TD. Je m'appelle Tim Thompson et j'occupe les fonctions de chef des relations avec les investisseurs à la Banque.

Nous commencerons la présentation d'aujourd'hui avec les remarques stratégiques d'Ed Clark, chef de la direction de la Banque, après quoi Colleen Johnston, chef des finances de la Banque, présentera nos résultats d'exploitation du quatrième trimestre. Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, et Bernard Dorval, chef de groupe, Activités mondiales d'assurance, ne peuvent pas se joindre à nous aujourd'hui pour des raisons personnelles imprévues.

Nous sommes ravis d'avoir avec nous Steve Boyle, chef des finances, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis. Il fera une mise à jour sur notre initiative d'intégration et les nouvelles affaires dans le secteur Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis. Mark Chauvin, chef de la gestion du risque, nous livrera ensuite ses commentaires sur la qualité du crédit.

Par la suite, nous répondrons aux questions des personnes présentes et des analystes et investisseurs présélectionnés qui sont au bout du fil.

Bob Dorrance, chef de groupe, Services bancaires de gros, Bill Hatanaka, chef de groupe, Gestion de patrimoine, et Tim Hockey, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux au Canada, sont également avec nous aujourd'hui pour répondre à vos questions. En l'absence de Bernard, Tim répondra également aux questions relatives à l'assurance.

Comme dans le passé, nous essaierons de limiter la durée de l'appel à environ une heure, dont la moitié sera consacrée aux commentaires d'Ed, de Colleen, de Steve et de Mark. Veuillez passer à la page 2.

Cette présentation contient des énoncés prospectifs, et les résultats réels pourraient varier sensiblement. Ces énoncés visent à aider les actionnaires et les analystes à comprendre notre situation financière aux dates précisées et pour les périodes terminées à ces dates, ainsi que nos priorités et nos objectifs stratégiques, et pourraient ne pas convenir à d'autres fins.

Certains facteurs ou certaines hypothèses ont été appliqués pour établir ces énoncés. Pour en savoir plus, veuillez lire notre rapport du quatrième trimestre de 2009 et notre rapport de gestion annuel, accessibles sur notre site Web à td.com. Ces documents comprennent une description des facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent de ceux avancés dans la présentation.

Je laisse maintenant la parole à Ed Clark.

Ed Clark

Merci, Tim, et merci, tout le monde, d'être là cet après-midi. Colleen vous parlera dans un moment de nos résultats détaillés pour le quatrième trimestre et l'exercice complet.

Mes commentaires seront légèrement plus longs qu'à l'habitude, ce dont je m'excuse à l'avance. Mais il y a beaucoup à dire en cette fin d'exercice.

Avant d'entrer dans le vif du sujet, j'aimerais vous faire une promesse de nature personnelle. Quelques personnes ont demandé pourquoi je n'avais pas assisté à deux conférences auxquelles j'aurais normalement dû me joindre. Eh bien, voilà : j'ai un problème de dos récurrent depuis maintenant quelques années. Ceux et celles parmi vous qui ont déjà eu un problème de dos savent que, lorsqu'on a ce problème, on passe son temps à se demander si l'on devrait se faire opérer et, si oui, à quel moment.

Dans mon cas, comme vous le savez, je compte bien m'accrocher à ce job plusieurs années, et donc, attendre la retraite pour subir la chirurgie n'était pas vraiment une option réaliste. Alors, quand j'ai décidé de me faire opérer, je me suis dit qu'il valait mieux le faire tout de suite.

J'ai une équipe formidable, parfaitement capable de diriger la Banque sans moi, et le moment me semblait propice. C'est donc la raison pour laquelle je me suis absenté environ un mois. Et pour ceux et celles qui se posent la question, la chirurgie a été un succès total. Me voilà de retour au travail, débordant d'énergie, mais je suis sensible aux témoignages d'intérêt que j'ai reçus.

Permettez-moi maintenant de vous parler de 2009 et de notre rendement en 2010, après quoi je vous livrerai mes perspectives en ce qui concerne 2000 – pardon – 2010. Nous avons connu un exercice remarquablement bon, malgré le fait qu'il ait débuté dans des conditions de marché fort difficiles.

Si l'on se replonge dans l'état d'esprit où nous étions à la fin de l'exercice dernier, qui aurait pu croire que nous annoncerions un exercice record pour La Banque TD? Nos résultats ont dépassé nos attentes, selon pratiquement toutes les mesures que nous utilisons.

J'ai toujours été persuadé que la Banque était suffisamment solide pour affronter une conjoncture difficile. Mais je dois dire que j'ai moi-même été surpris par la capacité de rebondissement et d'adaptation de la Banque dans tous ses secteurs.

Bien entendu, je tiens à faire remarquer que notre succès repose essentiellement sur nos gens. Comme vous le savez, je suis fermement convaincu qu'on peut avoir la meilleure stratégie du monde, si l'on n'a pas une équipe talentueuse capable de l'exécuter, on ne va pas loin.

Donc, en cette fin d'exercice, j'aimerais profiter de l'occasion pour remercier nos 74 000 employés qui ont réellement travaillé d'arrache-pied cette année pour surmonter un défi franchement sans précédent. Je suis très fier de ce qu'ils ont réalisé.

Et voici ce qu'ils ont réalisé. Des bénéfices rajustés records de 4,7 milliards de dollars, et ce, même si notre provision pour pertes sur créances a plus que doublé, une croissance de 10 % du bénéfice

rajusté par action, malgré l'émission d'actions additionnelles à l'automne dernier, un bilan exceptionnellement sain affichant un ratio des fonds propres de première catégorie de 11,3 % et un ratio de valeur corporelle des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires de 75 %, de même qu'un rendement de l'actif pondéré en fonction des risques parmi les meilleurs de l'industrie à 2,27 %. Et le meilleur service à la clientèle en Amérique du Nord, comme en témoignent les prix J.D. Power et Synovate.

Nous avons eu d'autres preuves de notre excellence en matière de gestion en 2009. Le ratio d'efficacité s'est établi à un taux record de 50 % à TD Canada Trust, nous avons ouvert 24 nouvelles succursales au Canada, 33 nouvelles succursales aux États-Unis, et 75 nouveaux conseillers en contact avec la clientèle ainsi que 155 nouveaux banquiers d'affaires au Canada se sont joints à notre équipe. Et, bien sûr, il y a eu l'intégration réussie de nos deux banques américaines.

En 2009, nous avons prouvé qu'avec la bonne stratégie et des employés dévoués, il est possible pour les secteurs d'activité solides de dégager un bon rendement malgré une conjoncture difficile. Permettez-moi de faire quelques commentaires sur chacun de nos secteurs d'activité.

Encore une fois, notre secteur de détail a livré un excellent rendement, tant au Canada qu'aux États-Unis. Nos activités de détail continuent d'être profitables, affichant un bénéfice rajusté de près de 4 milliards de dollars pour le deuxième exercice d'affilée. On ne pourrait rêver d'une meilleure fondation pour une banque, et ces bénéfices n'ont pas fini de croître.

Au Canada, TD Canada Trust continue d'afficher des résultats robustes malgré un contexte difficile, toujours animé par la volonté d'offrir un service à la clientèle renommé, pratique et inégalé. Et comme vous l'avez entendu lors de notre séance pour les investisseurs d'octobre, nous continuons d'accroître notre part de marché.

En ce qui concerne les secteurs Gestion de patrimoine et pour les Services bancaires de gros, ils ont tous deux bénéficié de l'amélioration des conditions de marché. Du côté de Gestion de patrimoine, des volumes d'opérations robustes ont continué de contribuer à annuler l'effet des faibles taux d'intérêt nominaux et du rétrécissement des marges en résultant. Nous commençons par ailleurs à constater l'incidence favorable du rebond des marchés boursiers sur nos secteurs d'activité fondés sur les actifs.

Dans les Services bancaires de gros, je crois que les circonstances sans précédent des deux dernières années ont permis de valider notre stratégie fondée sur les secteurs. Nous avons établi un courtier qui peut produire de solides résultats et résister à des marchés défavorables.

Après un exercice 2008 difficile, qui aurait cru que Valeurs Mobilières TD (VMTD) connaîtrait le genre d'exercice record que nous avons eu en 2009? Et, ce qui est important, c'est que VMTD a obtenu ce rendement tout en réduisant le risque et en s'alignant davantage sur notre modèle fondé sur les secteurs.

Compte tenu des changements apportés cette année dans les Services bancaires de gros, je crois que nous sommes arrivés au point où nous n'avons plus à effectuer d'autres ajustements stratégiques. Nous sommes convaincus d'avoir créé le modèle de courtier de l'avenir, c'est-à-dire un courtier moins vulnérable aux changements dans les exigences réglementaires en matière de capital.

Aux États-Unis, après plus d'un an et demi de travail assidu, nous avons terminé l'intégration de Commerce et de TD Banknorth, réalisant notre objectif de réunir nos activités américaines sous une seule et même marque, du Maine jusqu'à la Floride.

Steve va parler de cette intégration plus en détail, mais sachez qu'elle a été extrêmement complexe et exigeante. Et l'équipe a travaillé selon les normes les plus élevées dans des centaines de projets.

Nous reconnaissons toutefois que nous avons accusé des retards dans le traitement en dehors des heures de travail, peu après le week-end de l'intégration. Et nous savons que ces retards ont touché nos clients, ce dont nous sommes réellement désolés.

Je suis cependant très heureux de la façon dont l'équipe a réagi. Nous avons répondu d'une seule voix et n'avons pas ménagé nos efforts pour cerner le problème et trouver une solution, après quoi nous avons travaillé tout autant à corriger les problèmes causés à nos clients.

Notre réaction aux retards de traitement ne fera que renforcer notre position de leadership en matière de commodité et de service. Les changements liés à la conversion et aux retards de traitement ont cependant suscité une certaine réaction chez les clients, réaction que nous constatons habituellement aussitôt dans nos sondages auprès de la clientèle.

Mais notre indice Wow! de satisfaction de la clientèle est revenu là où il était après le week-end de la conversion. Et cet indice continue de se redresser. Je veux simplement dire à l'équipe aux États-Unis et à tous ceux et celles qui l'ont soutenue ailleurs à la Banque, à quel point je suis réellement impressionné par le travail extraordinaire réalisé par Bharat et son équipe, ainsi que tous les autres qui ont contribué à faire de l'intégration un tel succès.

Des investisseurs m'ont demandé si j'étais heureux de la position que nous occupons aux États-Unis. Steve vous parlera de nos progrès dans un moment, mais permettez-moi de vous dire que je suis très heureux de notre modèle d'entreprise actuel.

Nous exploitons aujourd'hui une meilleure banque aux États-Unis. Nos stratégies d'affaires fondamentales fonctionnent, et nous avons un moteur de croissance interne, une solide base de dépôts, un portefeuille de prêts grandissant et d'importantes occasions de vente croisée.

Si l'on combine cela avec notre quote-part dans TD Ameritrade, qui est un succès financier et stratégique colossal, nos perspectives de croissance aux États-Unis sont excellentes. Mais il faut dire que le coût du capital est élevé aux États-Unis. Et, franchement, une longue récession et une reprise lente ne vont pas nous aider.

Beaucoup de choses se sont passées depuis que nous avons annoncé l'acquisition de Commerce en octobre 2007. Nous pensions alors que nous pourrions gagner 1,2 milliard de dollars en 2009, et nous en sommes à un peu plus de 900 millions de dollars, ce qui n'est pas mal si l'on compare notre rendement à celui d'autres grandes banques américaines.

Mais nous n'avions certes pas prévu l'ampleur du marasme économique qui s'est produit. Avant provision, nous considérons que nos résultats sont assez conformes aux attentes initiales et, compte tenu que notre modèle d'entreprise mise sur la commodité et la qualité du service pour stimuler la croissance des dépôts, il faut reconnaître qu'il est beaucoup plus difficile de dégager des bénéfices à partir de cette base de dépôts dans un contexte de taux nominaux aussi bas.

Mais nous sommes optimistes et prévoyons renouer avec les bénéfices lorsque les vents contraires, les faibles marges et les provisions pour pertes sur créances élevées commenceront à se stabiliser. De façon générale, nous considérons avoir accumulé un retard de deux ans dans la mise à niveau de notre RCI à notre coût du capital.

Sur ce, permettez-moi maintenant de passer aux perspectives.

Au début de 2009, j'ai comparé la récession à une vallée. On ne connaît ni sa largeur ni sa profondeur; l'essentiel est de la traverser et de parvenir de l'autre côté en gardant notre modèle d'affaires intact et en conservant notre élan.

Nous sommes confiants que notre modèle d'entreprise résistera au marasme économique. Ce que nous nous demandons maintenant, c'est combien de temps durera la reprise et ce que cela signifiera pour nous. Bref, à quel genre de reprise peut-on s'attendre?

Nous voulons nous assurer de pouvoir poursuivre notre croissance. Nous nous concentrons donc sur la façon de prendre notre élan après 2009. Pour une banque orientée vers les activités de détail et riche en dépôts comme La Banque TD, quatre grands facteurs détermineront les bénéfices à partir de maintenant.

Premièrement, les provisions pour pertes sur créances. Deuxièmement, le niveau réel des taux d'intérêt nominaux. Troisièmement, le degré de normalisation sur les marchés financiers. Et quatrièmement, notre taux de croissance interne, qui découle de la confiance des consommateurs et des entreprises et de la progression du PIB nominal sous-jacent au Canada et aux États-Unis.

Permettez-moi d'aborder brièvement chacun de ces facteurs. En ce qui concerne les provisions pour pertes sur créances, nous pensons qu'elles augmenteront en 2010 à mesure que le chômage continuera de gagner du terrain.

Elles devraient d'abord atteindre un sommet dans nos activités de prêts personnels non garantis au Canada. Dans les activités de prêts commerciaux au Canada, les pertes devraient arriver plus tard, comme ce fut le cas au cours des récessions passées, mais nous prévoyons des augmentations par rapport aux niveaux extrêmement bas que nous avons eus jusqu'ici. Toutefois, elles devraient atteindre des niveaux bien en deçà de ce que nous avons vu au cours de récessions précédentes.

Aux États-Unis, nous prévoyons que les pertes sur créances continueront de grossir, mais à un taux beaucoup plus faible, qui atteindra son apogée à la fin de 2010 pour ensuite fléchir graduellement en 2011. Avant de passer au facteur suivant, permettez-moi de dire un mot sur un autre sujet qui a récemment été soulevé.

Plus tôt cette semaine, un rapport a été publié soulignant que les informations relatives à nos portefeuilles de prêts dans nos dépôts obligatoires américains différaient de notre divulgation financière. Bon. Ce n'est pas vraiment nouveau, mais il semble que ce le soit pour certains.

Notre divulgation financière fournit ce que nous considérons comme étant une représentation exacte du risque associé à notre portefeuille. En plus de notre portefeuille de prêts immobiliers commerciaux, notre portefeuille commercial et industriel comprend des prêts garantis par des biens immobiliers.

Nous évaluons le risque, le risque de crédit d'un emprunteur, en fonction de la vigueur de son entreprise sous-jacente et de sa capacité de rembourser le prêt garanti par un bien immobilier représentant une source de remboursement secondaire. Par conséquent, nous classons le risque selon le secteur d'activité de l'emprunteur, parce que nous croyons que cela donne aux analystes et aux investisseurs une meilleure indication du risque de crédit que nous assumons.

Cette pratique est conforme à ce que font beaucoup de grands participants de l'industrie.

Passons aux taux d'intérêt, qui sont, en un sens, le moteur de la croissance des Services bancaires de gros, alors qu'à leur niveau actuel très faible, les taux d'intérêt nuisent à nos activités de détail. Cela dit, nous croyons que 2010 sera un exercice de transition dans la composition de nos bénéfices, puisque nous commençons à voir les taux remonter. Nous pensons que les hausses se produiront pendant la dernière partie de 2010, ce qui veut dire qu'elles n'auront pas une incidence majeure sur nos résultats de détail avant 2011.

En raison de la nature imprévisible et extrêmement concurrentielle des marchés financiers, il est difficile de faire des observations prospectives à l'égard de nos Services bancaires de gros. Toutefois, après un exercice aussi extraordinaire, nous nous attendons à ce que les bénéfices des Services bancaires de gros baissent pour revenir à un niveau plus normalisé. Mais si les taux demeurent bas et que la volatilité persiste, nous pourrions voir des rendements se maintenir au-dessus de la moyenne. Et des marchés plus robustes signifient que le vent arrière représenté par les valeurs d'actifs supérieures devrait également être favorable à nos activités de gestion de patrimoine.

En ce qui concerne la croissance interne, nous prévoyons toujours une croissance en 2010, mais à un rythme qui correspondra à la reprise ainsi qu'à une croissance plus lente dans les économies des États-Unis et du Canada. Cela signifie donc un accroissement continu des volumes de nouvelles affaires, mais un ralentissement par rapport à aujourd'hui.

Nous profitons encore, cependant – et c'est important de s'en rendre compte – du vent arrière que constitue la forte croissance interne en 2009, et l'entreprise qui est déjà dans les livres comptables signifiera déjà une croissance des bénéfices en 2010. Si l'appréciation du dollar canadien persiste, cela aura une incidence négative sur nos activités américaines.

On serait porté à croire que tout cela brosse un tableau somme toute peu reluisant de l'exercice à venir. Il est certain que nous n'ignorons pas les défis que nous aurons à affronter. Mais je ne voudrais pas non plus surévaluer ces défis. Nous avons appris deux leçons au cours du dernier exercice.

D'abord, un exercice difficile peut réserver d'heureuses surprises. Ensuite, on peut toujours trouver d'autres moyens de dégager un rendement supérieur à la moyenne. Nous abordons 2010 avec une position de capital très solide. Et c'est une excellente position, à un moment où les gouvernements et les organismes de réglementation de partout dans le monde revoient leurs exigences en matière de capital.

Nous croyons qu'il est prudent de maintenir de forts ratios des fonds propres dans ce contexte. Personne ne sait vraiment ce que les nouvelles règles changeront. Mais il y a un risque réel qu'elles exigent un niveau plus élevé de capital et qu'elles redéfinissent la notion de capital.

La Banque TD et les autres banques canadiennes sont en position de force pour appliquer les nouvelles règles et devraient être moins touchées par tout changement que d'autres banques ailleurs dans le monde. Nous avons également les bases solides des bénéfices des activités de détail que je mentionnais plus tôt.

Donc, à l'aube de l'année 2010, nous continuons de travailler dur pour augmenter nos revenus et limiter nos frais. Nous devrions observer les effets positifs des bénéfices intégrés au moment de la baisse de provision pour pertes sur créances et des hausses de taux d'intérêt qui s'en viennent, à compter de 2011.

Enfin, un mot au sujet de la rémunération me semble de mise. Chacun de nous a été sensibilisé à l'importance de s'assurer que nos régimes de rémunération récompensent les comportements qui ajoutent de la valeur pour nos actionnaires à long terme et qui évitent le risque excessif.

Même si la planification de la rémunération a effectivement son importance, la stratégie compte encore plus. Et comme vous le savez, la stratégie d'affaires de La Banque TD a toujours été d'éliminer le risque extrême et de résister aux pressions du marché qui nous poussent à réaliser des bénéfices à court terme, ce qui veut dire sacrifier la valeur à long terme ou assumer des risques exagérés.

Quoi qu'il en soit, il importe que les régimes de rémunération soient harmonisés à notre stratégie et qu'ils renforcent les comportements souhaités. Nos régimes de rémunération ont déjà récompensé les bons comportements en exigeant d'importants avoirs en actions par les cadres, en payant une grande partie de la rémunération variable en actions et en exigeant que le chef de la direction conserve ses actions pendant deux ans après la retraite.

À la suite de la crise financière, nous avons entrepris un examen approfondi de nos régimes et tenu des discussions avec certains de nos principaux actionnaires. À la lumière de cet examen, nous avons apporté quelques améliorations, que nous expliquerons dans notre circulaire de sollicitation de procurations de cette année. Ces modifications visent à nous assurer que nous sommes entièrement conformes aux lignes directrices du Conseil de stabilité financière et à tenir compte plus explicitement des risques assumés lorsque nous déterminons les primes de rémunération.

En ce qui concerne le niveau de rémunération à La Banque TD, les frais de la haute direction ont toujours baissé au fil des ans en pourcentage des bénéfices rajustés et des revenus. Si nous regardons la rémunération au rendement, elle a également diminué. La croissance de la rémunération au rendement cette année reflète le redressement des bénéfices des services de gros et l'inclusion dans l'exercice complet de Commerce en pourcentage des bénéfices rajustés, et la rémunération au rendement fondé sur les revenus a baissé d'environ 10 % comparativement à l'exercice précédent.

Si vous voulez connaître mon sentiment général sur 2010, je dirais que je suis plutôt confiant à l'égard de La Banque TD. D'importants défis nous attendent encore, et la prudence est de mise. Le marché a rebondi plus vigoureusement que nous ne l'aurions cru, mais nous croyons que les conditions économiques sous-jacentes resteront faibles dans un avenir prévisible, et nous savons qu'un grand nombre de nos clients souffriront de cette situation.

Nous réitérons notre engagement indéfectible envers notre clientèle dans ces temps difficiles. Mais dans ce contexte, nous croyons que La Banque TD conserve un énorme potentiel de bénéfices, que nous verrons plus tard en 2010 et 2011. Nous émergeons de la crise financière et de la récession qui en a résulté en gardant notre modèle d'affaires intact et en conservant notre élan.

Sur ce, je cède la parole à Colleen.

Colleen Johnston

Merci, Ed, et bon après-midi. Permettez-moi de passer en revue les résultats de l'exercice complet avant de parler du quatrième trimestre. Veuillez passer à la diapositive 4.

Vous remarquerez que les bénéfices non répartis d'ouverture du premier trimestre et les résultats des premier et deuxième trimestres de 2009 ont été rajustés conformément aux modifications apportées au chapitre 3855 du *Manuel de l'ICCA* concernant le reclassement des titres de créance disponibles à la vente en prêts. La provision générale a été comptabilisée comme suit : une provision de 59 millions

de dollars après impôt présentée comme un rajustement des bénéfices non répartis d'ouverture et une provision combinée de 132 millions de dollars après impôt, ou 0,16 \$ par action aux premier et deuxième trimestres.

Je traiterai plus en détail de ce reclassement plus tard dans ma présentation.

Revenons aux résultats de 2009. Pour le deuxième exercice, notre secteur de détail à Toronto a affiché des bénéfices rajustés totaux de près de 4 milliards de dollars. Les Services bancaires de gros ont connu un exercice record, enregistrant des bénéfices de plus de 1,1 milliard de dollars, un bond spectaculaire en regard des 65 millions de dollars de l'exercice précédent.

Sur une base rajustée, le **secteur** Siège social a accusé une perte de près de 400 millions de dollars par rapport à 2008, principalement due à une baisse des avantages tirés des éléments fiscaux et à une hausse des frais. Les bénéfices rajustés par action pour 2009 se sont établis à 5,35 \$, en hausse de 10 % comparativement à l'exercice précédent. Il s'agit d'un rendement impressionnant compte tenu de la récession mondiale cette année et de l'émission d'actions pendant l'exercice.

Le ratio des fonds propres de première catégorie demeure très solide à 11,3 %. En 2009, nous avons ajouté 4,7 milliards de dollars de fonds propres de première catégorie admissibles, qui comprenaient des actions ordinaires et privilégiées et des instruments novateurs, tout en réduisant de 22 milliards de dollars, ou 10 %, les actifs pondérés en fonction du risque. Veuillez maintenant passer à la diapositive 5.

Les faits saillants du quatrième trimestre de 2009. Le bénéfice net rajusté de la Banque a totalisé 1,3 milliard de dollars. Il s'agit d'un nouveau record et d'une hausse de 97 % par rapport à l'an dernier. Le bénéfice dilué rajusté par action a été de 1,46 \$ pour le trimestre, ce qui représente une augmentation de 85 % par rapport au quatrième trimestre de 2008 et une baisse de 1 % par rapport au trimestre précédent. Le bénéfice rajusté des activités de détail a frôlé le milliard de dollars, en baisse de 5 % par rapport à l'an dernier et en baisse de 9 % comparativement au trimestre précédent.

Les Services bancaires de gros ont produit un autre bénéfice net record de 372 millions de dollars, en hausse considérable par rapport au quatrième trimestre de l'exercice précédent et en hausse de 14 % par rapport au trimestre précédent. Sur une base rajustée, le Siège social a accusé une perte de 54 millions de dollars comparativement à la perte de 153 millions de dollars subie l'an dernier. La réduction de la perte nette rajustée est principalement attribuable à la diminution des pertes nettes de titrisation et à l'effet des avantages fiscaux pendant le trimestre. Veuillez passer à la diapositive 6.

Le bénéfice net comme présenté s'est établi à 1 milliard de dollars, ou 1,12 \$ par action. Le bénéfice net rajusté s'est chiffré à 1,3 milliard de dollars, ou 1,46 \$ par action. La différence entre le bénéfice comme présenté et le montant rajusté s'explique principalement par quatre éléments à noter récurrents. Permettez-moi de passer à la diapositive 7.

Services bancaires personnels et commerciaux au Canada. Le bénéfice net de TD Canada Trust s'est établi à 622 millions de dollars, soit une augmentation de 4 % en regard de l'exercice précédent. Le levier d'exploitation a été excellent, affichant un écart de 5 points entre la croissance des revenus et des charges, ce qui a plus que compensé l'augmentation de 50 % de la provision pour pertes sur créances. Le bénéfice net a reculé de 8 % par rapport au troisième trimestre.

Points saillants. Les revenus se sont accrus de 7 % comparativement à l'exercice précédent en raison de l'accroissement général des volumes et de l'augmentation des revenus provenant des commissions. L'accroissement des volumes a été en partie annulé par la compression des marges et des pertes d'assurances IARD importantes ressenties à la grandeur de l'industrie. La forte poussée des volumes est surtout attribuable à la croissance record des prêts immobiliers garantis.

En regard de l'exercice précédent, les prêts totaux de TDCT ont augmenté de 13 %, les dépôts des particuliers de 14 %, et les dépôts des entreprises de 7 %. Les dépôts de TDCT ont augmenté de 13 %, les services bancaires permanents de 26 %, et les dépôts des entreprises de 16 %.

Pour le trimestre, les revenus ont fléchi de 1 % par rapport au trimestre précédent en raison de la réduction des revenus d'assurance mondiaux. Malgré la baisse des revenus d'assurance causée par la hausse des coûts de réclamation et l'augmentation des pertes liées aux conditions météorologiques, les paramètres fondamentaux du secteur d'activité ont été solides.

La provision pour pertes sur créances de 313 millions de dollars a augmenté de 50 % par rapport à l'exercice précédent et de 8 % par rapport au dernier trimestre, en raison de l'intensification des faillites et des défaillances liées aux prêts non garantis et aux cartes de crédit. Les provisions bancaires commerciales ont augmenté d'un trimestre à l'autre de 13 à 34 millions de dollars, ce qui reste faible compte tenu de la conjoncture.

Les charges ont augmenté de 2 % comparativement à l'an dernier et de 5 % par rapport au trimestre précédent. La marge a rétréci de 8 points de base en regard du trimestre précédent, en raison de la baisse des frais de remboursement anticipé sur les prêts hypothécaires, mais elle demeure stable d'une année à l'autre. Pour l'exercice prochain, nous prévoyons des marges relativement stables à TDCT, en dépit d'une augmentation plus tôt dans l'exercice, du fait de la nouvelle tarification des LDCVD. De façon générale, ce fut un autre trimestre robuste pour TDCT. Permettez-moi de passer à la diapositive 8.

Le bénéfice net de Gestion de patrimoine mondial, qui exclut TD Ameritrade, s'est établi à 97 millions de dollars, en baisse de 12 % comparativement à l'an dernier, mais en hausse de 2 % par rapport au trimestre précédent. Il s'agit de notre trimestre le plus solide pour ce qui est des bénéfices de Gestion de patrimoine cette année. L'amélioration des conditions de marché ce trimestre et l'augmentation des niveaux d'actifs ont contribué aux bénéfices.

Points saillants. Les revenus ont été de 587 millions de dollars, soit un glissement de 5 millions de dollars, ou 1 % comparativement à l'exercice précédent. La forte hausse des revenus de transaction a été annulée par la compression de la marge d'intérêt nette due à la faiblesse des taux. L'amélioration d'un trimestre à l'autre s'explique par l'augmentation des niveaux d'actifs. Nous avons fait l'ajout de 75 conseillers en contact avec la clientèle cette année.

Les ventes nettes de fonds communs de placement à long terme se sont chiffrées à 2,2 milliards de dollars cette année, comparativement à 0,7 milliard de dollars de rachats nets en 2008. Nous nous sommes classés au premier rang en ce qui concerne les ventes nettes à long terme au Canada sur une base sectorielle en 2009. Les frais ont augmenté de 4 % par rapport au quatrième trimestre de 2008, en raison de l'accroissement des volumes et des investissements continus dans le secteur d'activité. La contribution de TD Ameritrade à La Banque TD a totalisé 59 millions de dollars ce trimestre, soit le même niveau que l'an dernier. Permettez-moi de passer à la diapositive 9.

Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis. En dollars américains, le bénéfice net rajusté s'est établi à 196 millions de dollars pour le trimestre, en baisse de 26 % en regard de l'an dernier, en raison de l'augmentation notable des provisions d'une année à l'autre. Le secteur Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis a de nouveau dégagé un solide rendement dans un contexte d'exploitation fort difficile.

Points saillants. Les revenus ont dépassé le milliard de dollars, en hausse de 3 % comparativement à l'exercice et au trimestre précédents. L'amélioration par rapport au trimestre précédent est attribuable à l'augmentation des frais de détail et à l'accroissement des volumes, ainsi qu'à la solide croissance des dépôts de base et des prêts garantis par des biens immobiliers. Les dépôts des particuliers ont augmenté de 9 % d'un exercice à l'autre, tandis que les dépôts des entreprises ont progressé de 11 % pendant la même période.

La croissance des prêts hypothécaires résidentiels s'est faite au rythme robuste de 46 %, grâce à notre modèle « montage et détention » et à nos solides activités de refinancement.

La provision pour pertes sur créances a augmenté de 23 % en regard du trimestre précédent. Les prêts douteux et les radiations se sont également accrus. Si l'on fait abstraction des créances irrécouvrables liées au portefeuille d'obligations garanties par une hypothèque non liées à un organisme, la provision pour pertes sur créances est demeurée stable d'un trimestre à l'autre. Les charges ont augmenté de 5 % par rapport au trimestre précédent, en raison surtout de la hausse des frais publicitaires. La variation d'un exercice à l'autre s'explique par l'augmentation des primes normales de la FDIC et par l'ouverture de nouvelles succursales, en partie annulées par les synergies réalisées grâce à l'intégration de Commerce.

Les marges se sont élargies pendant le trimestre, principalement en raison des écarts de taux plus avantageux sur les prêts et de l'amélioration de la composition des dépôts. Nous prévoyons que les marges demeureront à ce niveau d'un exercice à l'autre en 2010.

Services bancaires de gros, diapositive 10. Bénéfice net record de 372 millions de dollars : un autre solide trimestre et une hausse notable par rapport au dernier exercice et au trimestre précédent. L'amélioration marquée de la croissance des revenus par rapport à 2008 reflète le redressement des marchés de crédit, l'amélioration des marges dans nos activités de négociation, une forte activité de montage et notre engagement à développer nos entreprises.

Le quatrième trimestre s'est révélé un excellent trimestre pour nos activités de dérivés sur actions. Nous prévoyons que les bénéfices des Services bancaires de gros se normaliseront à mesure que les marchés deviendront plus liquides, que la concurrence s'intensifiera et que les taux d'intérêt augmenteront.

Les créances irrécouvrables ont reculé d'un trimestre à l'autre, en raison d'une reprise. Les charges se sont accrues d'un exercice à l'autre, du fait surtout de l'augmentation de la rémunération variable, liée à l'amélioration des résultats. Veuillez passer à la diapositive 11.

Parlons maintenant du choix de reclasser en prêts des titres de créance disponibles à la vente, à la suite des modifications apportées au chapitre 3855 du *Manuel de l'ICCA*. Certains titres de créance, notamment le portefeuille d'obligations garanties par une hypothèque non liées à un organisme, lesquels étaient classés comme des valeurs mobilières disponibles à la vente, ont été reclassés en prêts de façon rétroactive à partir du 1^{er} novembre 2008. Le reclassement a entraîné des modifications aux PCGR canadiens, selon lesquels les titres de créance qui ne sont pas cotés sur un marché actif peuvent être classés comme prêts. Les titres ont été reclassés au coût après amortissement.

L'incidence du reclassement. Le reclassement a entraîné la reprise de la perte latente constatée dans les autres éléments du résultat étendu pour les trimestres précédents, compensée par une hausse de la valeur comptable des titres.

La diapositive 38 de l'annexe montre l'incidence du reclassement sur l'état des résultats et le bilan. À la suite du reclassement des titres de créance en prêts, on a établi une provision générale. L'effet sur le solde d'ouverture des bénéfices non répartis s'est chiffré à 59 millions de dollars après impôt, tandis que les bénéfices des premier et deuxième trimestres ont été rajustés de 132 millions de dollars combinés après impôt, ou 0,16 \$ par action.

Dans l'avenir, nous prévoyons de faibles charges pour dépréciation trimestrielles et une réduction possible de la provision générale. Je laisse maintenant la parole à Steve Boyle.

Steve Boyle

Merci, Colleen. Passons maintenant à la diapositive 12.

Je ferai une mise à jour finale au sujet de l'intégration. Vous trouverez d'autres renseignements utiles dans les graphiques contenus dans l'annexe de la présentation. Notre intégration est maintenant essentiellement terminée.

Nous n'avons pas adopté une approche de remplacement intégral pour réaliser l'intégration de TD Banknorth et de Commerce. Nous avons plutôt poursuivi une stratégie gagnante plus complexe et plus coûteuse, mais qui s'est révélée, en bout de ligne, la meilleure chose pour établir notre entreprise aux États-Unis.

Nous avons achevé la conversion de nos systèmes à la fin de septembre et notre stratégie de marque finale en Nouvelle-Angleterre. Nous sommes maintenant une banque ayant une seule et même marque, un même modèle d'exploitation et une même gamme de produits du Maine jusqu'à la Floride. Les investissements que nous avons réalisés dans nos systèmes frontaux et dorsaux nous ont permis de créer une plateforme extensible à partir de laquelle nous pourrions croître.

Diapositive 13. Maintenant que notre intégration est terminée, voici le temps de faire le bilan de l'intégration et de nos principaux objectifs.

Alors, comment nous en sommes-nous sortis? De façon générale, très bien. Bien que nous ayons raté de peu certains de nos objectifs, ce dont nous parlerons dans un moment, sur le plan du personnel,

les sondages internes montrent que nos employés sont demeurés engagés tout au long de l'intégration, et tous les membres clés de la haute direction nous sont restés fidèles.

De plus, comme vous le savez, la culture qui unit des entreprises est souvent un facteur déterminant du succès ou de l'échec d'une fusion de cette taille. Et nous avons instauré une culture unique en son genre, qui tire profit de ce que les deux entreprises font de mieux.

Du point de vue des clients, l'intégration a fait grossir l'entreprise grâce à une augmentation de 2 % des ménages. Fait à noter, la plupart des banques voient leur clientèle rétrécir lors d'une fusion. Nous nous réjouissons que le contraire se soit produit pour nous.

Plus important encore, nous avons gagné le prix J.D. Power de la satisfaction de la clientèle pour la quatrième année d'affilée, ce qui est une indication claire de la satisfaction de nos clients à l'égard de l'intégration.

Au chapitre de la conversion des systèmes, tout s'est extrêmement bien déroulé. Les données ont été converties sans interruption pendant le week-end de la conversion, et tous nos canaux étaient accessibles le dimanche matin suivant la conversion, soit plus tôt que prévu.

Cependant, vous n'êtes pas sans savoir que nous avons connu quelques ratés après la conversion relativement au traitement par lots en dehors des heures de travail, ce qui a été la source d'importants désagréments pour certains de nos clients. Nous regrettons profondément ces désagréments et avons travaillé diligemment pour régler les problèmes et faire ce qui convenait pour nos clients et la banque.

Je suis heureux de vous informer que les problèmes que nous avons eus en lien avec le traitement par lots sont maintenant chose du passé, et que tout fonctionne normalement à TD Bank, la banque américaine la plus pratique.

Maintenant, comment nous en sommes-nous tirés financièrement? Ici, le tableau est plus mitigé, puisqu'il reflète les difficultés auxquelles s'est heurtée l'économie américaine pendant la seconde moitié de 2008 et tout au long de 2009. D'abord, nous avons réalisé des synergies dans le domaine des frais au cours du premier trimestre de 2010. Ensuite, les frais d'intégration devraient être plus élevés que nous l'avions prévu lorsque nous avons annoncé la transaction avec Commerce.

À la fin de 2009, les frais s'établissaient à environ 480 millions de dollars américains avant impôt, et nous prévoyons des frais de 45 à 70 millions de dollars de frais au cours du premier trimestre de 2010, pour un total de 525 à 550 millions de dollars. Cette situation s'explique par les dépenses plus élevées que prévues en TI pour mettre à niveau nos systèmes frontaux et dorsaux, les efforts de restructuration plus importants, les coûts accrus de cession immobilière et certains frais associés aux problèmes survenus après la conversion.

Même si les frais ont dépassé nos prévisions, nous avons pris les bonnes décisions et établi une plateforme durable à partir de laquelle nous pourrions croître.

Enfin, comme Colleen l'a mentionné, nos bénéficiaires en 2009 ont été touchés par l'accroissement de la provision pour pertes sur créances, la compression des marges et les cotisations imprévues imposées par la FDIC. Même si je suis généralement heureux de nos résultats, compte tenu des défis auxquels les banques ont fait face aux États-Unis en 2009, je ne suis pas satisfait des niveaux de rendements absolus aux États-Unis.

Cela dit, nous sommes en bonne position pour poursuivre notre croissance et devrions en ressentir les avantages lorsque la provision pour pertes sur créances et les marges retourneront à leurs niveaux historiques. Diapositive 14.

En ce qui concerne la croissance, l'intégration nous permet de continuer d'agrandir notre entreprise, et ce, bien que nous traversions l'une des pires périodes économiques qu'aient connues les États-Unis. L'acquisition de Commerce comportait plusieurs possibilités clés, dont celle de nous permettre d'ouvrir de nouvelles succursales.

Au cours de l'intégration, nous avons ouvert 47 nouvelles succursales, du troisième trimestre de 2008 jusqu'à la fin de l'exercice 2009, principalement dans nos marchés à forte croissance du New York métropolitain, de la région métropolitaine de Washington D.C. et du sud de la Floride. Et la stratégie

de croissance fondée sur l'ouverture de nouvelles succursales demeure un important catalyseur de croissance pour nous aux États-Unis.

Nous avons ouvert [33] nouvelles succursales en 2009. Environ le quart de nos succursales sont en voie d'être établies, affichant en moyenne 59 millions de dollars de dépôts par succursale, comparativement aux succursales établies, qui ont des dépôts moyens de 84 millions de dollars par succursale. Cela représente une énorme possibilité de croissance intégrée, en parallèle à l'ouverture de nouvelles succursales chaque année.

En 2009, même si les succursales établies ne représentaient que 25 % de nos succursales de services de détail aux États-Unis, elles ont compté pour 60 % de la croissance des dépôts.

Nous avons connu une bonne croissance des dépôts, en hausse de 11 % d'un exercice à l'autre. Le gros de cette croissance est venu des dépôts des particuliers et des entreprises plus rentables, alors que les dépôts des gouvernements plus coûteux n'ont que peu progressé pendant l'année. Bien que la forte poussée des dépôts n'ait pas contribué de façon importante aux bénéfices dans le contexte de faibles taux d'intérêt, les choses devraient s'améliorer lorsque les taux reviendront à la normale.

Enfin, la croissance des prêts et les résultats de crédit ont été bons en 2009. Les prêts moyens ont progressé de 13 % d'un exercice à l'autre, reflétant la forte croissance de notre portefeuille personnel et les gains de part de marché dans l'ensemble de l'entreprise. Et comme Mark vous l'expliquera plus en détail, nos résultats de crédit sont demeurés solides, dépassant ceux de nos pairs.

L'intégration est maintenant terminée, nous avons repris notre élan dans tous nos secteurs d'activité, et nous sommes impatients de poursuivre nos progrès en 2010. Merci.

C'est à vous, Mark.

Mark Chauvin

Merci, Steve, et bon après-midi. Veuillez passer à la diapositive 15.

Je dresserai d'abord un aperçu des résultats consolidés, puis je vous donnerai les points saillants de chaque portefeuille de crédit. Veuillez noter que les renseignements fournis dans cette section sont présentés par portefeuille de crédit, alors que, dans les résultats financiers, ils sont présentés par secteur d'activité. La principale différence réside dans l'inclusion des cartes de crédit américaines dans le portefeuille de crédit américain.

De plus, nous n'avons pas tenu compte de l'effet du reclassement des titres de créance en prêts, afin de brosser un tableau clair du rendement du portefeuille de crédit américain.

Si l'on regarde les soldes de prêts, la croissance des prêts s'est concentrée dans les portefeuilles de prêts garantis par des biens immobiliers de particuliers au Canada et aux États-Unis, tandis que les portefeuilles commerciaux sont restés stables d'un trimestre à l'autre. Les prêts de gros ont reculé de 5 % par rapport au troisième trimestre et de près de 14 % d'un exercice à l'autre. Cette baisse sur douze mois est principalement attribuable au refinancement d'une dette bancaire sur les marchés financiers.

Nous sommes satisfaits d'avoir ajouté des prêts garantis par des biens immobiliers de bonne qualité à notre portefeuille de crédit canadien et américain, conformément à notre stratégie de bâtir notre entreprise nord-américaine.

Passons à la diapositive 16 sur la qualité du portefeuille de prêts. Comme prévu, les prêts douteux bruts ont continué d'augmenter. Le rythme d'augmentation a toutefois ralenti par rapport à ce qu'il était au premier semestre.

Les taux de défaillance sont demeurés élevés dans tous les portefeuilles à l'exception du portefeuille de gros, qui continue de donner de solides résultats. L'augmentation des prêts douteux bruts est principalement venue des portefeuilles des Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis. Les provisions spécifiques en pourcentage des prêts douteux bruts ont légèrement diminué pour

s'établir à 24,8 % pendant le trimestre, en raison d'une baisse des provisions spécifiques totales, alors que les prêts douteux bruts continuent de croître.

La baisse des provisions spécifiques a entraîné la reprise de 44 millions de dollars dans les provisions spécifiques pour le portefeuille de gros, lors du règlement de plusieurs prêts douteux. À noter également que notre ratio de couverture américain, mesuré par les provisions totales en pourcentage des prêts douteux bruts, est inférieur à notre ratio canadien, ce qui s'explique par la pratique du marché américain qui consiste à sortir du bilan les prêts douteux plus tôt pendant le processus d'arrangement. Cela a entraîné une diminution de 86 % de la couverture de la provision totale aux États-Unis, laquelle continue de se comparer favorablement avec nos pairs des marchés finaux.

Enfin, je sais qu'il y a eu des questions concernant la baisse de notre ratio de couverture de 130 % au troisième trimestre à 112 %. J'aimerais vous faire remarquer que ces 130 % comprennent les provisions établies à la suite du reclassement des titres de créance en prêts de façon rétroactive à partir du 1^{er} novembre 2008. Si vous comparez des pommes avec des pommes, exclusion faite du reclassement des titres de créance, la couverture n'a baissé que légèrement, de 116 % à 112 %.

Bref, nous demeurons très à l'aise avec la provision de prêts douteux bruts dans l'ensemble de nos portefeuilles de crédit.

Passons à la provision pour pertes sur créances à la diapositive 17. Même si elles restent élevées, les créances irrécouvrables ont été assez stables pendant le trimestre et conformes à nos attentes générales. Malgré la tendance à la baisse dans les créances irrécouvrables au cours des deux derniers trimestres, nous demeurons préoccupés par la persistance des taux d'emploi de haut niveau et des taux de faillite, qui combinée à l'effet à retardement prévu de la récession sur les créances irrécouvrables commerciales, pourrait faire grossir les provisions pour pertes sur créances en 2010.

Veuillez passer à la diapositive 18 pour un compte rendu plus détaillé des résultats et des sujets de préoccupation liés aux portefeuilles de crédit.

En ce qui concerne les résultats de nos portefeuilles, j'aimerais attirer votre attention sur les points suivants. La composition et les résultats du portefeuille des Services bancaires personnels au Canada ont été relativement stables d'un trimestre à l'autre. Autant notre portefeuille des Services bancaires commerciaux au Canada que celui des Services bancaires de gros ont continué d'afficher de bons résultats. Les pertes commerciales se sont maintenues à des niveaux historiquement bas.

Cela dit, la détérioration qui a débuté au cours des récents trimestres porte à croire que les pertes augmenteront en 2010. Ces perspectives reflètent l'effet à retardement ressenti dans le domaine des créances irrécouvrables commerciales au cours des récessions passées. Même si les pertes seront élevées, nous sommes confiants que les taux de pertes demeureront largement inférieurs aux sommets historiques.

Les pertes dans le portefeuille des Services bancaires personnels aux États-Unis continuent d'augmenter à un rythme modéré. Malgré cette tendance, nous sommes à l'aise avec la qualité des nouveaux prêts souscrits dans nos portefeuilles grandissants de prêts garantis par des biens immobiliers et de prêts automobiles indirects.

Dans le portefeuille de crédit commercial aux États-Unis, l'immobilier commercial, et plus particulièrement le résidentiel à vendre, demeure le principal sujet d'inquiétude, puisqu'il représente plus du tiers du total des prêts douteux commerciaux aux États-Unis. Nous continuons de réduire notre exposition à ce secteur, et nous n'avons accordé aucun nouveau prêt depuis 18 mois.

L'immobilier commercial non résidentiel continue d'enregistrer des résultats acceptables, bien qu'il représente un point faible pour l'avenir, compte tenu de la dynamique actuelle du marché. Les résultats favorables obtenus jusqu'ici dans ce secteur peuvent s'expliquer en partie par une exposition limitée à l'investissement immobilier dans le cœur des centres-villes des grands centres urbains, qui ont été plus durement touchés par le marasme économique.

Les paramètres fondamentaux de notre portefeuille commercial et industriel demeurent solides, soutenus par l'accent mis sur les secteurs d'activité qui vont le mieux, comme la santé, l'éducation et le secteur public. Comme précisé à l'annexe, 38 % de notre exposition dans ce portefeuille est garantie par des biens immobiliers.

Pour classer ces prêts en fonction du secteur d'activité de l'emprunteur, puisque cette façon de faire donne une meilleure indication du risque de crédit, nous évaluons le risque dans ce portefeuille selon le rendement de l'entreprise de l'emprunteur, puis selon la valeur de la garantie immobilière. D'expérience, nous savons que les taux de recouvrement des prêts garantis par des biens immobiliers sont meilleurs que ceux des prêts non garantis par des biens immobiliers, et nous considérons donc ces prêts comme l'un des points forts de notre exposition au crédit commercial et industriel.

Comme Ed l'a mentionné plus tôt, notre présentation diffère des informations déposées auprès des organismes de réglementation américains, lesquels exigent un classement par type de sûreté plutôt que par secteur d'activité. Dans les circonstances, nous sommes satisfaits que notre empreinte géographique et nos normes de souscription prudentes nous mettent en bonne position sur le marché américain.

De façon générale, le quatrième trimestre a été un bon trimestre pour La Banque TD, dont les résultats de crédit ont correspondu aux attentes. Les perspectives demeurent cependant incertaines, et nous craignons toujours un accroissement des tensions sur les créances irrécouvrables dans tous les portefeuilles. Nous prévoyons ainsi une augmentation graduelle des créances irrécouvrables tout au long de l'exercice, qui atteindra son apogée à l'automne 2010, pour ensuite redescendre en 2011.

Je me tourne maintenant de nouveau vers Tim.

Tim Thompson

Excellent. Merci, Mark. C'est maintenant le moment d'entendre les questions des participants, à qui je demanderais de poser leur question un à la fois. Avant de conclure la conférence téléphonique, je demanderai à Ed de formuler ses derniers commentaires. Alors, allons-y.

QUESTIONS ET RÉPONSES

Brian Pilsworth

J'aimerais simplement en savoir un peu plus sur l'immobilier résidentiel aux États-Unis. C'est un point faible... Pouvez-vous nous aider à comprendre pourquoi les provisions spécifiques sont toujours à 9 millions de dollars pour les quelque 400 millions de dollars de prêts douteux bruts? Est-ce que cela veut dire que vous aurez des problèmes dans l'avenir, que vous n'avez pas encore ciblés?

Mark Chauvin

Parlez-vous des prêts commerciaux résidentiels?

Brian Pilsworth

Oui, c'est cela.

Mark Chauvin

D'accord, et quelle est votre question?

Brian Pilsworth

Eh bien, je regarde la diapositive 36. La provision spécifique s'établit à 9 millions de dollars. Le brut représente 373 contre 328 au trimestre précédent. Dans vos commentaires, vous avez dit qu'il s'agissait d'un point faible. Alors, je suppose que ma question est la suivante : pourquoi ce montant n'est-il pas plus élevé?

Mark Chauvin

Vous parlez de la partie spécifique? En fait, je crois que la provision spécifique n'est qu'une petite partie de notre provision réelle selon la méthode de comptabilisation américaine des provisions générales, et que si vous preniez les provisions générales totales appliquées à ce secteur, vous verriez qu'il s'agit de la plus importante couverture que nous ayons. Je ne connais pas les chiffres exacts par cœur.

La provision spécifique est différente aux États-Unis de ce qu'elle est au Canada, et elle représente un pourcentage relativement faible, mais nous aurions une provision plus élevée évoluant en contrepoint.

Tim Thompson

Allons maintenant au téléphone pour prendre un premier appel, s'il vous plaît.

Téléphoniste

La première question vient de Steve Theriault de chez Merrill Lynch. C'est à vous, monsieur.

Steve Theriault

Merci beaucoup. Ma question s'adresse à Colleen et porte sur le reclassement. J'ai cru comprendre en lisant les informations que vous avez reclassé environ 8 milliards de dollars de la catégorie « disponibles à la vente », mais selon les états financiers, il me semble qu'un autre 3 milliards de dollars a été transféré de la catégorie des placements détenus jusqu'à l'échéance dans le portefeuille des prêts. Est-ce le cas, quelle était la nature de ces expositions et quel est le raisonnement derrière le transfert d'une catégorie à l'autre?

Colleen Johnston

Eh bien, Steve, la nouvelle norme nous a effectivement obligés à reclasser tous les prêts « détenus jusqu'à l'échéance » et les titres « détenus jusqu'à l'échéance » qui n'étaient pas négociés ni cotés sur un marché actif dans la catégorie des prêts. Ces placements qui étaient considérés détenus jusqu'à l'échéance ont été reclassés en prêts. Ce sont des investissements dans l'une de nos filiales que la Banque prévoit détenir jusqu'à leur échéance.

Ce sont tous de titres de très grande qualité, principalement des titres cotés AAA. Des obligations supranationales et bancaires. Nous n'avons donc aucune provision générale couvrant ce portefeuille, mais ce sont environ 2,5 milliards qui ont été transférés de la catégorie des placements détenus jusqu'à l'échéance dans la catégorie des prêts.

Steve Theriault

D'accord. Une toute dernière question, si c'est possible. Si je regarde le secteur Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, à la page 8 du rapport d'informations financières complémentaires, je vois que 39 millions de dollars américains de créances irrécouvrables ce trimestre ont été attribués aux titres de créance reclassés en prêts, puis 95 millions et 75 millions de dollars pour la première moitié de l'année. Vous en avez parlé un peu, en indiquant qu'il pourrait y avoir d'autres pertes.

Mais, selon ce reclassement, ce montant ne devrait-il pas se rapprocher du zéro dans l'avenir? Pourrait-il y avoir des erreurs de routage, ou y a-t-il un risque que vous subissiez des pertes dans ce genre de fourchette dans l'avenir?

Colleen Johnston

Eh bien, ces pertes s'appliquent aux prévisions spécifiques; ce sont des pertes de valeur. Ce n'est pas ce qui s'est passé avec la provision générale. Il y a des provisions spécifiques pour couvrir les baisses de valeur dans le portefeuille. De façon générale, en ce qui concerne la couverture que nous avons constituée à partir des réserves prises initialement dans le cadre des radiations, combinée aux provisions générales, nous considérons que nous sommes généralement très bien couverts dans le portefeuille.

Mais il est possible que nous ayons certains légers frais à assumer ou peut-être des crédits dans l'avenir. Cependant, je ne pense pas que l'on doive craindre beaucoup plus.

Téléphoniste

La prochaine question nous vient de Brad Smith. Vous avez la parole, monsieur.

Brad Smith

Merci beaucoup. Ma question s'adresse à Ed. Ed, je voulais juste obtenir quelques précisions concernant vos remarques d'ouverture. Vous avez dit que la récession et la situation du crédit aux États-Unis avaient causé un retard de deux ans dans la réalisation de vos objectifs de rendement du capital investi. Et, si je ne me trompe pas, le RCI correspond à environ la moitié du coût du capital pour l'exercice 2009.

Alors je me demande à quel moment les deux années ont commencé? Sont-elles passées ou débutent-elles maintenant? Pourriez-vous également faire quelques commentaires sur ce qui a changé, et l'effet qu'ont eu les changements sur vos perspectives quant au potentiel de rendement général de votre stratégie américaine?

Ed Clark

Oui. J'avais peur qu'on me pose cette question.

Eh bien, je ne serai pas très précis ici, parce que le fait est que, pour répondre de façon précise, je devrais expliquer très précisément la rapidité avec laquelle les provisions pour pertes sur créances baissent et les niveaux absolus de taux d'intérêt montent. Mais, ce que je veux dire, c'est que nous pensions que nous gagnerions 1,2 milliard de dollars cette année.

Cela n'a évidemment pas été le cas. L'explication simple est le taux de croissance plus élevé que prévu des provisions pour pertes sur créances. Et nous avons dû absorber des taux d'intérêt absolus très faibles. Cela a mis les marges sous tension.

Je pense donc que nous serions déçus si, en 2011 ou 2012, nous n'avions pas ce genre de résultat et plus. Si nous n'arrivions pas à augmenter ce résultat, cela ne paraîtrait pas. Je suppose que c'est le principal message que nous voulons faire passer.

Ce n'est pas que l'entreprise d'exploitation de base n'aille pas bien. En fait, si vous regardez le taux de rendement des capitaux propres de cette entreprise, il est extraordinairement élevé. Et ce n'est pas comme lorsque nous ouvrons de nouvelles succursales, nous sommes déçus des résultats. Et ce n'est pas comme si nous n'étions pas en train d'élargir notre clientèle.

Mais si la récession aux États-Unis persiste et que les niveaux absolus des taux d'intérêt perdurent... Il est difficile de croire lorsqu'on fait face à pareils vents contraires. Alors, il faut vraiment espérer que ces vents changeront de direction. Vous devriez alors voir nos bénéfices rebondir, parce que nous sommes en train de jeter les bases d'un redressement lorsque les conditions changeront.

Brad Smith

Juste une dernière question pour Ed. Si les conditions restent aussi contraignantes qu'elles le sont actuellement, voyez-vous une possibilité d'améliorer vos rendements en augmentant votre taille? Ou avez-vous atteint une taille qui vous empêcherait de profiter de cette possibilité?

Ed Clark

Oui. C'est une bonne question. Je pense que nous venons de commencer, alors je ne veux pas... Je crois que ce que nous essayons de dire, c'est que si vous ne pensez pas que la direction est insatisfaite du RCI, alors vous ne comprenez pas la culture à La Banque TD.

Alors, même si l'on peut dire que personne n'avait prévu un marasme et une crise financière de cette ampleur, le fait est que nous sommes tenus par nos actionnaires de faire des profits, et nous sommes tous des actionnaires. Le défi que nous nous posons actuellement est donc le suivant : supposons que la conjoncture demeure mauvaise pendant un certain temps. Comment allons-nous faire augmenter le RCI?

Nous explorons donc différents moyens d'exploiter cette entreprise dans un environnement de faibles taux d'intérêt et de croissance lente dans lequel les provisions pour pertes sur créances ne baissent pas aussi vite qu'on le voudrait.

Je devrais dire que je pense qu'avec [...] et les marchés assistés par la FDIC, nous pouvons contribuer à améliorer les taux de rendement de cette entreprise. C'est l'une des choses que nous envisagerions.

Mais nous devons évidemment trouver d'autres moyens de tirer profit de la perturbation du marché. Nous savons que le marché hypothécaire demeure malaisé aux États-Unis. Nous pensons qu'il y a là des occasions à saisir. Nous savons que la vente croisée à cette clientèle en est à ses premiers balbutiements, alors nous avons acheté une sorte de modèle d'entreprise de dépôts.

Nous avons également cette exceptionnelle clientèle fidèle, que nous n'avons pas encore suffisamment pénétrée. Alors, nous croyons qu'il y a beaucoup à faire.

En fait, je trouve extraordinaire que nous ayons pu ouvrir 47 succursales alors que nous étions en plein processus de fusion. Il y a tellement de choses que l'on peut faire quand on réalise une fusion. Certes, l'attention se porte maintenant sur l'équipe; ce que nous nous disons, c'est ceci : « Supposons que la situation demeure moche. Comment allons-nous faire augmenter le RCI? » Mais, il va sans dire que cela fera une énorme différence si les taux absolus grimpent et que les provisions pour pertes sur créances chutent.

Brad Smith

Excellent. Merci beaucoup.

Téléphoniste

La prochaine question vient de John Reucassel de BMO Marchés financiers. Vous avez la parole, monsieur.

John Reucassel

Merci. Ed, pour poursuivre sur le même sujet, j'aimerais simplement être certain de bien comprendre les chiffres. Dépensez-vous 17 ou près de 18 milliards de dollars américains dans les entreprises américaines? Et pour diminuer votre coût du capital, ne devriez-vous pas viser un rendement de 10 %? Est-il exact de dire que vous devriez dégager environ 1,8 milliard de dollars? Est-ce exact?

Ed Clark

Franchement, 10 % est un peu élevé, et si vous regardez le ratio cours/bénéfice et le coût du capital réel, je pense que c'est moins que cela. Nous l'avons toujours dit, vous savez, nous aimerions beaucoup obtenir un rendement d'au moins 7 % ou 8 % à moyen terme.

Si vous remontez dans le temps et que vous regardez quelle était la situation de TD Canada Trust au moment où La Banque TD a acheté Canada Trust, vous verriez que TD a acheté une entreprise qui avait un rendement des capitaux propres de 20 %, qu'elle a payée 4,1 fois la valeur comptable, pour un taux de rendement de 5 %. Et comme vous pouvez voir maintenant, le RCI de cette entreprise est de 27 %. Je ne suis pas sûr que nous allons atteindre un RCI de 27 %. Mais je pense certainement que vous voulez que l'on essaie. Lorsque nous serons dans les 7 % à 8 %, nous allons commencer à respirer un peu mieux.

John Reucassel

D'accord. Dans le même ordre d'idées, compte tenu de la conjoncture difficile et de votre taille, pensez-vous pouvoir dégager ce genre de rendement avec un ratio d'efficacité de plus de 70 %, ou pensez-vous... je suppose que c'est un facteur important. Si la situation ne change pas, vous devrez réduire ce ratio d'efficacité. Est-ce exact?

Ed Clark

Je dirais que la question du ratio d'efficacité est moins importante. Je pense que nous allons exploiter un modèle de frais plus élevés parce que nous connaissons une croissance très forte à partir d'une base de bénéfices plus faible. Je crois que tant que nous pouvons ouvrir des succursales qui ont une cote de risque de l'industrie élevée, ce serait un peu fou du point de vue de l'actionnaire de ne pas le faire. C'est ce qui nous a amenés à nous dire qu'il ne faut laisser la gestion des bénéfices à court terme détruire la valeur pour les actionnaires. Donc, si vous pouvez ouvrir une succursale et la rendre rentable, continuez de le faire.

Mais, de toute évidence, un redressement des taux d'intérêt absolus ferait augmenter le ratio d'efficacité. Il nous faut pour cela des marges plus importantes du côté des dépôts.

Alors, je devrais dire que ce qui est assez unique – et, évidemment, nous sommes une banque unique en son genre – la bonne nouvelle, c'est que nous obtenons de bien meilleurs résultats au chapitre des actifs que l'ensemble de nos pairs. Et ce qui est encore mieux, c'est que nous sommes en meilleure position pour augmenter les dépôts. La mauvaise nouvelle est que les dépôts ne sont pas un secteur très rentable par les temps qui courent, étant donné les faibles taux d'intérêt absolus. Quoi qu'il en soit, nous tirons bien notre épingle du jeu dans un environnement de faibles taux d'intérêt où il est plus difficile d'être rentable.

John Reucassel

Je m'arrêterai ici. Merci.

Ed Clark

Bien, alors cessez de me frapper simplement parce que je bouge encore. Qu'est-ce que vous en pensez?

Colleen Johnston

Je pense que cela mérite quelques précisions. Si vous regardez le ratio d'efficacité comme déclaré de ce secteur, il se situe dans la fourchette des 70 %, mais sur une base rajustée, il est d'environ 60 %, et nous avons évidemment l'intention d'améliorer ce ratio d'efficacité aux États-Unis.

John Reucassel

D'accord. Merci.

Téléphoniste

La prochaine question vient d'André Hardy de RBC Marchés des Capitaux. Vous avez la parole, monsieur.

André Hardy

La question s'adresse à Tim Hockey. À la page 9 du communiqué de presse, vers la fin du secteur Services bancaires personnels et commerciaux, on prévoit des marges stables pour le prochain exercice. Et on ne s'attend pas à des hausses de taux. C'est bien.

Mais que dire de l'important changement de tarification du portefeuille de LDCVD? J'aurai pensé que, pour élargir les marges, peut-être pas dans les 400 points de base, mais quels sont les facteurs neutralisateurs qui vous portent à penser que les marges ne vont pas augmenter?

Tim Hockey

C'est une excellente question. La nouvelle tarification de notre portefeuille de LDCVD est entrée en vigueur au milieu du mois dernier. Nous avons donc l'effet de presque un trimestre complet dans le premier trimestre, ce qui va évidemment faire augmenter les chiffres.

Deux mots d'avertissement, toutefois. Si vous faites le calcul simple de multiplier par 1 % notre portefeuille de LDCVD comme présenté, vous obtiendrez un résultat trop élevé. Il y a évidemment eu quelques avertissements, mais certains – cela ne porte que sur la partie flux, qui représente un montant plus faible. Certains segments de clientèle ont été exclus. Et notre personnel en succursale et dans les centres d'appels a eu les coudées assez franches pour effectuer des ajustements. Le montant est donc beaucoup plus bas.

La dernière chose que je dirais, c'est que nous avons donné à nos clients l'option de transférer leur LDCVD à un taux fixe très réduit dans un prêt hypothécaire traditionnel. Alors tout cela a eu un effet sur les niveaux absolus de gains de revenus.

Mais cela se produira principalement pendant le premier trimestre. Cela entraînera donc un élargissement des marges.

Au cours des prochains trimestres, pendant le reste de 2010, nous assisterons à une baisse progressive à mesure que nos programmes phares prendront fin et, comme Ed le disait il y a un instant, que les faibles taux d'intérêt absolus continueront de faire leur effet sur le portefeuille.

André Hardy

D'accord, alors le cas de référence serait que le premier trimestre serait en hausse par rapport au quatrième trimestre, mais ensuite, ce serait une tendance à la baisse et, en moyenne, une reprise de 2009?

Tim Hockey

On dirait que vous avez écrit le communiqué de presse.

André Hardy

Merci.

Téléphoniste

La prochaine question vient de Cheryl Pate de chez Morgan Stanley. C'est à vous, madame.

Cheryl Pate

Bon après-midi. Ma question s'adresse aussi à Tim. Je me demandais si vous pouviez me donner des détails sur ce qui s'est passé dans les activités d'assurance ce trimestre? Les résultats sont un peu inférieurs aux attentes, alors j'aimerais vous entendre là-dessus.

Tim Hockey

Mais certainement. Bernard m'a laissé des notes. La réponse courte est que nous avons subi une baisse d'environ 50 millions de dollars par rapport au dernier trimestre dans les revenus d'assurance et, si je peux m'exprimer ainsi, ce fut une sorte de tempête parfaite. Nous avons enregistré une hausse assez considérable des réclamations d'assurance, qui étaient généralement liées à des événements météorologiques, mais qui nous ont frappés plus durement pendant le quatrième trimestre.

Certains de ces événements sont de nature ponctuelle. Pas tous, bien sûr, mais il y a eu une hausse assez importante et, bien sûr, c'est un phénomène généralisé à l'ensemble de l'industrie.

Cheryl Pate

Très bien. Merci.

Téléphoniste

La prochaine question vient de Michael Goldberg de Valeurs mobilières Desjardins. Vous avez la parole, monsieur.

Michael Goldberg

Oui, alors je regarde à la page 7 de votre rapport d'informations financières complémentaires et, à la contribution des Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, je lis 909 millions de dollars pour l'exercice. Et si je considère les choses assez simplement, si vous n'aviez pas effectué de reclassement, cela aurait-il du sens d'additionner l'effet après impôts de la provision de 250 millions de dollars associée à ces prêts pendant l'exercice?

Colleen Johnston

Michael, c'est Colleen. Oui, cela aurait du sens d'additionner les montants que nous avons pris aux premier et deuxième trimestres, et cela représentait 132 millions de dollars après impôts. Parce qu'une partie de la provision que nous avons prise sur le solde d'ouverture des bénéfices non répartis, mais c'était la charge d'impôts, et nous l'avons souligné à la page 46 du rapport d'informations financières complémentaires. Ce serait les 132 millions de dollars. Alors ce serait la façon de considérer les choses.

Michael Goldberg

Ne serait-ce pas les 250 millions de dollars au complet? Je veux dire, est-ce que la valeur serait passée dans votre cumul des autres éléments du résultat étendu s'ils étaient encore dans la catégorie « disponibles à la vente »?

Colleen Johnston

Parlez-vous de la rentabilité du secteur?

Michael Goldberg

Tout à fait.

Colleen Johnston

D'accord. Alors, non, le bénéfice aurait été supérieur de 132 millions de dollars.

Michael Goldberg

D'accord. Nous pourrions peut-être en parler hors ligne parce que vous avez pris une autre provision de 41 millions de dollars au quatrième trimestre.

Colleen Johnston

C'est vrai. C'était des provisions spécifiques.

Michael Goldberg

D'accord. Maintenant si on regarde la diapositive 20 du rapport d'informations financières complémentaires. En ce qui concerne ces prêts reclassés, vous... lorsque vous les avez reclassés et que vous avez pris des provisions que vous avez reclassées pour le trimestre, à la ligne 10 de cette page... non, pas la ligne 10... oui. Pour les prêts reclassés, vos formations de prêts douteux bruts ont toutes été comptabilisées dans le quatrième trimestre.

Pouvez-vous me dire pourquoi elles ont toutes été comptabilisées dans le quatrième trimestre?

Colleen Johnston

Vous parlez des titres disponibles à la vente maintenant classés comme prêts?

Michael Goldberg

C'est cela. Vous avez donc 223 millions de dollars américains en formations de prêts douteux bruts, toutes comptabilisées dans le quatrième trimestre. Que s'est-il passé au quatrième trimestre, par rapport aux premier, deuxième ou troisième trimestres, où vous n'avez affecté aucune partie des 223 millions de dollars?

Colleen Johnston

Ce qui s'est passé au quatrième trimestre, c'est que nous avons déclenché une baisse de valeur spécifique, ce qui n'avait pas été fait avant. Comme vous le savez, nous avons géré cela. Comme je l'ai mentionné plus tôt, nous avons la réserve qui est essentiellement l'hypothèse concernant les créances irrécouvrables qui a été incluse dans notre radiation initiale. Et, au quatrième trimestre, nous avons en quelque sorte déclenché notre propre test, car il s'appliquait à certains de ces titres de même qu'à certains titres privilégiés de fiducies. C'est ce qui explique les 40 millions de dollars.

Nous n'avons donc comptabilisé cet événement qu'au quatrième trimestre parce que ce n'est qu'à ce moment que nous avons eu la preuve de la baisse de valeur.

Michael Goldberg

D'accord, alors c'est en transformant ces provisions en provisions spécifiques plutôt qu'en provisions générales que vous avez été amenés à reclasser les prêts non performants?

Colleen Johnston

Non, encore une fois, les prêts sont devenus des prêts douteux au quatrième trimestre, et la raison pour laquelle ils apparaissent ici, c'est que nous les considérons maintenant comme des prêts, plutôt que des titres disponibles à la vente. On les retrouve maintenant dans la catégorie des prêts douteux. Mais comme je l'ai dit, ils ne sont devenus des prêts douteux qu'au quatrième trimestre.

Cela n'a pas vraiment à voir avec le changement de norme, si ce n'est que, comme il s'agit maintenant de prêts, ils apparaissent dans les prêts douteux, ce qui se reflète dans les provisions spécifiques et générales. L'effet du changement de norme paraît davantage dans les provisions générales. Et, bien sûr, avec tous les reclassements dans le bilan, les effets sur les autres éléments du résultat étendu au cours des trimestres précédents, la valeur comptable, la valeur comptable par action, bref, tous ces éléments, comme vous l'avez probablement constaté, le reclassement a certainement eu une incidence sur les trimestres précédents.

Michael Goldberg

Ce que je comprends réellement, c'est qu'en effectuant le reclassement, vous avez constitué des provisions générales et maintenant des provisions spécifiques pour couvrir ces prêts reclassés. Mais vous n'avez constaté une formation qu'au quatrième trimestre. Ce que je dis, donc, c'est supposons que ces prêts avaient été reclassés comme prêts tout au long de l'exercice.

Y a-t-il une partie de ces 223 millions de dollars qui figurerait comme des formations pendant les premier, deuxième ou troisième trimestres?

Colleen Johnston

Non. Cela me fera plaisir d'en discuter hors ligne, Michael. Tout cela est très complexe. Nous en reparlerons hors ligne.

Michael Goldberg

Très bien.

Téléphoniste

La prochaine question vient de Jim Bantis de Crédit Suisse. Vous avez la parole, monsieur.

Jim Bantis

Bon après-midi. À la diapositive 14 sur la croissance du secteur Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis. Les chiffres présentés sont vraiment utiles, et ils mènent à la conclusion qu'il faut ouvrir de nouvelles succursales pour alimenter le moteur de croissance interne, en soulignant que 60 % de la croissance des dépôts est venue de 25 % des succursales qui sont en voie d'être établies. Combien de succursales prévoyez-vous ouvrir en 2010?

Mark Chauvin

Nous prévoyons ouvrir 32 succursales l'an prochain.

Jim Bantis

Trente-deux succursales. Bon. Et lorsqu'on regarde la croissance des prêts, en hausse de 13 % d'un exercice à l'autre, avez-vous ce même genre de ventilation pour nous donner une idée de la croissance des prêts, principalement alimentée par les succursales établies? Ou la logique est-elle différente, et ce sont les succursales établies qui mènent la croissance des prêts?

Mark Chauvin

Oui, la croissance des prêts sera plus forte dans les succursales en voie d'être établies, mais l'effet n'est pas aussi marqué que du côté des dépôts.

Jim Bantis

Je comprends. Et pourrions-nous connaître votre sentiment au sujet des résultats de vos succursales établies, d'un exercice à l'autre? Je crois qu'on parle d'environ 750 succursales?

Mark Chauvin

Oui, eh bien, je dirais que nous sommes heureux de la croissance des succursales établies. Je crois qu'il est important de souligner que nous travaillons à être rentables et à croître, malgré des taux d'intérêt très bas. Notre coût total moyen de dépôts est de 68 points de base. Vous ne verrez pas le même niveau de croissance dans les succursales établies que celui que vous verriez dans un contexte de taux d'intérêt plus normal.

Jim Bantis

Je vois. Et quand une succursale en voie d'être établie devient-elle établie? Est-ce le niveau de dépôts ou le nombre d'années?

Mark Chauvin

Cela se produit pendant la cinquième année.

Jim Bantis

Alors il faut cinq ans pour qu'une succursale devienne établie?

Mark Chauvin

C'est bien cela.

Jim Bantis

Merci.

Tim Thompson

Revenons aux questions des gens dans la salle un instant. Brian, avez-vous une question? Bien, nous pouvons passer à l'appel suivant, s'il vous plaît.

Téléphoniste

La prochaine question vient de Brad Smith de Blackmont Capital. Vous avez la parole, monsieur.

Brad Smith

Merci, je suis désolé, la ligne a coupé. J'avais une question sur la récupération fiscale dans le secteur américain. Vous avez déjà eu ce genre de récupération dans le passé, mais cela devient un montant assez important par rapport au montant avant impôts. Pouvez-vous me donner une idée de la tendance en 2010?

Colleen Johnston

Brad, je crois que, quand vous regardez le rapport d'informations financières complémentaires, vous regardez les 29 millions de dollars sur une base « comme présenté » – et c'est probablement mieux, et je vous le signale. Mais regardez le résultat rajusté, parce que le bénéfice comme présenté diminue, et que nous avons réalisé certaines synergies fiscales aux États-Unis. Nous avons donc là un crédit.

Dans l'avenir, je crois que notre taux d'imposition se situera à peu près dans la même fourchette que cette année. Je peux peut-être demander à Steve de faire un commentaire là-dessus.

Steve Boyle

Oui, non, c'est exact. Je crois qu'à mesure que les frais de restructuration baisseront, qui sont à notre taux marginal, le bénéfice comme présenté reviendra alors à un taux plus normal, et notre taux réel rajusté sera similaire.

Brad Smith

Et similaire, cela veut dire autour de 35 %?

Steve Boyle

Non. Je pense que notre taux d'imposition rajusté se situera davantage entre 10 % et 15 %, et c'est probablement ce que nous aurons l'an prochain.

Brad Smith

Ah, je vois.

Colleen Johnston

En ce qui concerne l'impôt pendant le trimestre, vous auriez vu les avantages dans le secteur Siège social. Vous ne les voyez pas vraiment dans les secteurs. Alors, oui, nous avons eu quelques éléments fiscaux positifs. Par rapport au troisième trimestre, cela représente probablement une incidence de 0,02 \$ à 0,03 \$ pendant le trimestre, mais ce n'était pas dans les secteurs.

Brad Smith

D'accord, alors juste pour être clair, à mesure que nous avançons et maintenant que la restructuration est terminée, nous allons commencer à voir une charge d'impôts positive sur des bénéfices avant impôts positifs dans le secteur américain?

Steve Boyle

C'est exact.

Brad Smith

D'accord, merci.

Téléphoniste

La prochaine question vient de Sumit Malhotra de Macquarie Capital Markets. Je vous en prie, monsieur.

Sumit Malhotra

Bon après-midi. Ma question s'adresse probablement à Steve Boyle ou Colleen Johnston. La marge d'intérêt nette du secteur bancaire aux États-Unis a enregistré une série de baisses ce trimestre, et je sais qu'il est difficile de comparer différents secteurs situés à différents points géographiques, mais si l'on compare ce secteur à Canada Trust, de toute évidence, les deux ont une solide base de dépôts. Lorsque la Banque du Canada a cessé d'abaisser les taux au premier trimestre, vous avez pu profiter rapidement de l'expansion de la marge d'intérêt nette à Canada Trust, lorsque vous avez révisé le prix du portefeuille.

Puis-je vous demander pourquoi n'a-t-on pas retrouvé une tendance similaire aux États-Unis avant le dernier trimestre? Vous avez cette solide base de dépôts et, comme l'a dit Jim Bantis, vos prêts sont en hausse de 13 %... Et j'ai tendance à croire que vous êtes beaucoup plus prudents en matière de risque dans les nouvelles affaires que vous acceptez.

Alors, pouvez-vous parler de la différence dans la tendance en matière de marge d'intérêt nette aux États-Unis comparativement à ce que nous avons vu à Canada Trust?

Steve Boyle

Bien sûr. Je peux peut-être évoquer la situation aux États-Unis, et Colleen pourra établir une comparaison entre les deux. Je crois que ce que nous avons vu aux États-Unis est un fléchissement graduel reflétant la baisse des taux d'intérêt, qui a commencé à être compensée par l'élargissement des écarts dans le portefeuille de prêts commerciaux.

Ce qui nous aide depuis quelque temps, c'est que nous avons traversé une crise de liquidité plus tôt cette année, qui a obligé beaucoup de nos concurrents à maintenir les taux artificiellement élevés. Je crois que maintenant que la crise s'est résorbée, l'environnement concurrentiel aux États-Unis s'est également stabilisé.

On pourrait donc dire que nous avons vu le fond de nos marges sur les dépôts, et, maintenant, les marges sur les prêts commencent à faire remonter la marge d'intérêt nette. C'est donc sans doute une différence dans le contexte concurrentiel aux États-Unis par rapport au Canada, où nous voyons une détente de la concurrence aux États-Unis dans le domaine des dépôts.

Colleen Johnston

Je peux peut-être faire un bref commentaire, après quoi Tim pourra développer. Mais je pense que l'une des différences fondamentales a trait aux pouvoirs de fixation des prix que les banques ont, collectivement, au Canada par rapport aux États-Unis, comme vous l'avez constaté lors la Journée des investisseurs de TDCT. C'est sans parler des compétences de gestion du patrimoine supérieures.

Alors, vous voyez dans le graphique de tendance que nos marges ont été relativement stables au cours des dernières années, et ce, malgré l'effritement des deux dernières années, par rapport au groupe de pairs, qui a baissé de façon continue. Je laisserai Tim développer sur ce sujet.

Sumit Malhotra

Je suis d'accord en ce qui concerne Canada Trust. Je sais qu'il y a probablement quelques personnes qui attendent. J'aimerais juste poser une question rapide à Steve au sujet de la situation concurrentielle aux États-Unis et de l'amélioration de la liquidité : pensez-vous qu'il est juste de dire que nous avons probablement touché le fond pour ce qui est de la marge d'intérêt nette aux États-Unis?

Je demande cela parce que vous avez parlé de la situation du crédit. Vous avez parlé d'un modèle de frais plus élevés. Alors je me demande si l'expansion de la marge d'intérêt nette ne serait pas l'un des aspects positifs que nous pourrions voir si le pire de la crise du crédit est derrière nous? Est-ce une perspective raisonnable pour 2010, Steve?

Steve Boyle

De façon générale, nous croyons avoir touché le fond pour ce qui est de la marge d'intérêt nette. Je crois que, comme nous ne pouvons pas vraiment baisser davantage les prix des dépôts des clients, toute nouvelle baisse de taux nous serait défavorable. Mais les taux actuels sont si extraordinairement bas qu'il est peu probable qu'ils baissent encore.

Sumit Malhotra

Merci de votre temps.

Ed Clark

Je ferai un ou deux commentaires, au risque de me mettre dans l'eau bouillante. Entre les deux secteurs d'activité, vous devez vous rappeler que nous avons un portefeuille équilibré au Canada et un portefeuille déséquilibré aux États-Unis, et TD Canada Trust génère autant sinon davantage d'actifs que de passifs.

Donc, la nouvelle tarification qui est entrée en vigueur au Canada ne touche pas tant les dépôts; si vous regardez nos marges côté dépôts, elles ont rétréci au Canada également. C'est qu'au Canada on a pu lire les prix du côté des actifs, et comme les chiffres absolus du côté des actifs sont aussi élevés que les chiffres absolus du côté des dépôts, on a révisé les prix et élargi les marges.

Dans le cas des États-Unis, il y a une grande différence entre la taille des dépôts et celle des actifs produits par le système. Alors, si vous révisiez le prix des actifs, cela n'a pas le même effet qu'au Canada.

La deuxième chose – c'est un léger avertissement – c'est que nous constatons un ralentissement de la croissance des prêts commerciaux aux États-Unis. Ce n'est pas que nous soyons moins enclins à prêter. Le fait est que, devant l'incertitude qui plane sur l'économie des États-Unis, rares sont les petites entreprises qui empruntent. Alors, je ne pense pas que l'on doive s'attendre au genre de taux de croissance des prêts que nous avons eu cette année.

Sumit Malhotra

Merci pour ces explications.

Tim Thompson

Nous prendrons une dernière question, puis je donnerai la parole à Ed. L'appel suivant, s'il vous plaît.

Téléphoniste

La prochaine question vient de Jim Bantis de Crédit Suisse. Vous avez la parole, monsieur.

Jim Bantis

Disons que vous avez déjà répondu à ma question.

Tim Thompson

Merci, Jim. D'accord. Je cède la parole à Ed pour quelques commentaires de clôture.

Ed Clark

Je vous remercie d'avoir participé à cette séance et vous souhaite à tous de joyeuses fêtes. Nous avons certainement l'intention d'en profiter. Nous sommes très satisfaits de cet exercice. Nous croyons que cela a été un exercice exceptionnel et, franchement, une bien meilleure année que nous l'avions prévu. Et nous pensons que nous sommes en position de force pour l'avenir, mais nous restons prudents, comme c'est notre habitude, en ce qui concerne 2010, c'est-à-dire qu'il nous reste encore à traverser 2010 avant de voir les effets du rebond que nous sommes en train de préparer.

De toute évidence, nous sommes extrêmement satisfaits des bénéfices de nos activités de détail, et ce qu'il a de merveilleux à propos de nos 4 milliards de dollars, c'est que nous avons réussi à dégager ce genre de bénéfices, à accroître notre clientèle, à ouvrir des succursales et à ajouter des paramètres fondamentaux malgré l'augmentation des provisions pour pertes sur créances et la faiblesse des taux d'intérêt. Alors quand les provisions vont baisser et que les taux vont remonter, nous allons véritablement avoir le vent dans les voiles.

Nous sommes également très heureux de ce qui se passe dans le secteur Services bancaires de gros. Nous avons réussi à repositionner ce secteur. Nous croyons que nous avons là le courtier de l'avenir, c'est-à-dire un courtier conçu non pas uniquement en fonction des perspectives économiques, mais aussi en fonction des changements à venir en matière de réglementation. Et nous sommes tout simplement ravis de nos résultats. Nous abordons donc les années 2010 avec beaucoup d'optimisme, même si nous nous attendons à ce que 2010 soit une autre année difficile d'un point de vue économique.

Merci beaucoup.

Tim Thompson

Voilà qui met fin à la réunion. Je vous remercie du temps que vous nous avez consacré aujourd'hui.