



CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE DU GROUPE FINANCIER BANQUE TD SUR LES RÉSULTATS DU TROISIÈME TRIMESTRE DE 2010 LE 2 SEPTEMBRE 2010

LIMITATION DE RESPONSABILITÉ

LES RENSEIGNEMENTS CONTENUS DANS LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION SONT UNE REPRÉSENTATION TEXTUELLE DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR LES BÉNÉFICES DU TROISIÈME TRIMESTRE DE 2010 DE LA BANQUE TORONTO-DOMINION (« LA TD » OU « LA BANQUE »). BIEN QUE DES EFFORTS SOIENT FAITS POUR FOURNIR UNE TRANSCRIPTION EXACTE, DES ERREURS, DES OMISSIONS OU DES IMPRÉCISIONS IMPORTANTES PEUVENT S'ÊTRE GLISSÉES LORS DE LA TRANSMISSION DE LA SUBSTANCE DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE. EN AUCUN CAS LA BANQUE TD N'ASSUME-T-ELLE DE RESPONSABILITÉ À L'ÉGARD DE DÉCISIONS DE PLACEMENT OU D'AUTRES DÉCISIONS PRISES EN FONCTION DES RENSEIGNEMENTS FOURNIS DANS LE SITE WEB DE LA TD OU LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION. LES UTILISATEURS SONT INVITÉS À PRENDRE CONNAISSANCE DE LA WEBDIFFUSION ELLE-MÊME (ACCESSIBLE SUR TD.COM/FRANCAIS/RAPPORTS), AINSI QUE DES DOCUMENTS DÉPOSÉS PAR LA TD AUPRÈS DES ORGANISMES DE RÉGLEMENTATION, AVANT DE PRENDRE DES DÉCISIONS DE PLACEMENT OU AUTRES.

MISE EN GARDE À L'ÉGARD DES ÉNONCÉS PROSPECTIFS

De temps à autre, la Banque fait des énoncés prospectifs, écrits et verbaux, y compris dans le présent rapport, d'autres documents déposés auprès des organismes de réglementation canadiens ou de la Securities and Exchange Commission des États-Unis et d'autres communications. En outre, des représentants de la Banque peuvent formuler verbalement des énoncés prospectifs aux analystes, aux investisseurs, aux représentants des médias et à d'autres personnes. Tous ces énoncés sont faits conformément aux dispositions d'exonération des lois canadiennes et américaines sur les valeurs mobilières applicables, y compris la loi *U.S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995*. Les énoncés prospectifs comprennent, entre autres, des énoncés concernant les objectifs et les priorités de la Banque pour 2010 et par la suite, et ses stratégies pour les atteindre, ainsi que le rendement financier prévu de la Banque. Les énoncés prospectifs se reconnaissent habituellement à l'emploi de termes et expressions comme « croire », « prévoir », « anticiper », « avoir l'intention de », « estimer », « planifier » et « pouvoir », et de verbes au futur ou au conditionnel.

De par leur nature, ces énoncés obligent la Banque à formuler des hypothèses et sont assujettis à des risques et incertitudes, généraux ou spécifiques. Particulièrement du fait de l'incertitude qui plane sur les environnements financier, économique et réglementaire, de tels risques et incertitudes – dont bon nombre sont indépendants de la volonté de la Banque et dont les répercussions peuvent être difficiles à prévoir – peuvent faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux avancés dans les énoncés prospectifs. Les facteurs de risque qui pourraient entraîner de tels écarts incluent les risques, notamment de crédit, de marché (y compris les marchés des actions, des marchandises, des changes et des instruments à taux d'intérêt), d'illiquidité, d'exploitation, de réputation, d'assurance, de stratégie et de réglementation ainsi que les risques juridiques et les autres risques, tous présentés dans le rapport de gestion inclus dans le rapport annuel 2009 de la Banque. Parmi les autres facteurs de risque, mentionnons l'incidence des récentes modifications législatives aux États-Unis, comme cela est mentionné à la rubrique « Événements importants en 2010 » de la section « Notre rendement » du rapport aux actionnaires pour le troisième trimestre de 2010; les modifications aux lignes directrices sur les fonds propres et les instructions relatives à la présentation ainsi que leur interprétation; l'augmentation des coûts de financement de crédit causée par l'illiquidité des marchés et la concurrence pour l'accès au financement; le défaut de tiers de se conformer à leurs obligations envers la Banque ou ses sociétés affiliées relativement au traitement et au contrôle de l'information; 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. Nous avisons que 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 de plus amples renseignements, se reporter à la rubrique «Facteurs de risque et gestion des risques» du rapport de gestion figurant dans le rapport annuel 2009 de la Banque, à partir de la page 65. Le lecteur doit examiner ces facteurs attentivement, ainsi que d'autres incertitudes et éventualités, ainsi que l'incertitude inhérente aux énoncés prospectifs, avant de prendre des décisions à l'égard de la Banque et ne doit pas se fier indûment aux énoncés prospectifs.

Les hypothèses économiques importantes étayant les énoncés prospectifs figurant dans le présent document figurent dans le rapport annuel 2009 de la Banque à la rubrique «Sommaire et perspectives économiques», telles qu'elles sont mises à jour dans le rapport aux actionnaires pour le troisième trimestre de 2010, ainsi qu'aux rubriques «Perspectives et orientation pour 2010» pour chacun des secteurs d'exploitation de la Banque, telles qu'elles sont mises à jour dans le rapport aux actionnaires pour le troisième trimestre de 2010 sous les rubriques « Perspectives ».

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

PARTICIPANTS DU GFBTD

Mushtak Najarali

Vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion

Ed Clark

Président et chef de la direction, La Banque Toronto-Dominion

Colleen Johnston

Chef des finances, La Banque Toronto-Dominion

Mark Chauvin

Chef de la gestion du risque, La Banque Toronto-Dominion

Bob Dorrance

Chef de groupe, Services bancaires de gros, La Banque Toronto-Dominion

Tim Hockey

Chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux au Canada, La Banque Toronto-Dominion

Bharat Masrani

Chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, La Banque Toronto-Dominion

Bill Hatanaka

Chef de groupe, Gestion de patrimoine, La Banque Toronto-Dominion

PARTICIPANTS À LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE

André-Phillippe Hardy

Analyste, RBC Marchés des capitaux

Michael Goldberg

Analyste, Valeurs mobilières Desjardins

John Reucassel

Analyste, BMO Marchés des capitaux

Darko Mihelic

Analyste, Cormark Securities

Steve Thériault

Analyste, BofA Merrill Lynch

Mario Mendonca

Analyste, Canaccord Genuity

Gabriel Dechaine

Analyste, Crédit Suisse

Cheryl Pate

Analyste, Morgan Stanley

Sumit Malhotra

Analyste, Macquarie Capital

PRÉSENTATION

Mushtak Najarali – vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion

Bon après-midi et bienvenue à la présentation aux investisseurs des résultats du Groupe Financier Banque TD pour le troisième trimestre de 2010. Je m'appelle Mushtak Najarali et je suis vice-président aux Relations avec les investisseurs de la Banque. Nous commencerons la présentation d'aujourd'hui par les observations 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 troisième trimestre. Mark Chauvin, chef de la gestion du risque, commentera ensuite la qualité du portefeuille de crédit, après quoi nous répondrons aux questions des personnes présentes ainsi qu'à celles des analystes et investisseurs présélectionnés qui sont au bout du fil. Sont également présents aujourd'hui pour répondre à vos questions, Bob Dorrance, chef de groupe, Services bancaires de gros, Bernard Dorval, chef de groupe, Assurance, Bill Hatanaka, chef de groupe, Gestion de patrimoine, Tim Hockey, chef de groupe, Services bancaires canadiens, et Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis. Comme d'habitude, nous essaierons de limiter la durée de notre téléconférence à environ une heure, dont la moitié sera consacrée aux commentaires d'Ed, de Colleen et de Mark.

Passons donc à la 2^e diapositive. Mais avant d'aller plus loin j'aimerais souligner à nos auditeurs, au nom des conférenciers qui s'exprimeront aujourd'hui, que nous sommes conscients que notre présentation contient des énoncés prospectifs et qu'il existe des risques qu'à terme les résultats réels pourraient sensiblement varier des prévisions qui y sont avancées. Ces énoncés prospectifs ne représentent donc que l'opinion de la direction en date d'aujourd'hui et sont communiqués dans le seul but d'aider les actionnaires de la Banque et les analystes à comprendre la situation financière, les objectifs et les priorités de la Banque aux dates indiquées et pour les périodes terminées à ces dates, et qu'ils pourraient ne pas convenir à d'autres fins. Certains facteurs ou certaines hypothèses ont été appliqués à l'élaboration de ces énoncés prospectifs. Pour un complément d'information sur les hypothèses et principaux facteurs de risque qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent de ceux qui y sont annoncés, je vous invite à vous reporter au rapport de gestion du troisième trimestre de 2010 et au rapport annuel de 2009, accessibles sur notre site Web TD.com. Nous vous recommandons également de lire notre communiqué sur l'entente visant l'acquisition de The South Financial Group Incorporated, ainsi que les documents que la TD et South Financial ont déposés à cet égard auprès de la SEC.

De plus, certaines parties de cette présentation touchant la transaction avec South Financial sont traitées dans le prospectus et la circulaire de sollicitation déposés auprès de la SEC. Nous vous prions instamment de les lire, car ils contiennent des renseignements d'importance. Les renseignements relatifs aux détails de sollicitation figurent également dans notre rapport annuel et la circulaire de sollicitation déposés auprès de la SEC, ainsi que dans la circulaire de sollicitation de South Financial sur son assemblée annuelle déposée auprès de la SEC. Sur ce, je cède la parole à Ed.

Ed Clark – président et chef de la direction, La Banque Toronto-Dominion

Merci, Mushtak, et merci à tout le monde d'être là cet après-midi. Avant que Colleen vous parle plus dans le détail de nos résultats du troisième trimestre, j'aimerais vous livrer quelques observations sur notre rendement à ce jour et vous donner un aperçu de ce que nous entrevoyons pour le reste de 2010 et à l'aube de 2011.

À mon sens, le trimestre écoulé a été remarquable. L'accent que nous avons fait porter sur des services de détail de grande qualité, fiables et à moindres risques a montré de la capacité constante de notre stratégie à favoriser la croissance sans déborder de la courbe de risque. Le total de nos bénéfices rajustés tirés des activités de détail a atteint un nouveau sommet de 1,3 milliard de dollars, en hausse

de 21 % sur 12 mois. Ce qui n'est pas peu dire, vu qu'il y a deux ans nous en étions encore à projeter de faire franchir la marque du milliard de dollars à nos bénéfices de détail trimestriels. Au Canada, le bénéfice de nos services bancaires de détail a fracassé record après record pendant trois trimestres consécutifs, tandis qu'aux États-Unis nos Services bancaires personnels et commerciaux ont aussi dégagé un bénéfice record, en l'occurrence le plus élevé que nous ayons connu depuis que nous avons fait notre entrée sur le marché américain. Cette croissance nous a permis de contrebalancer la régularisation continue des résultats de nos Services bancaires de gros que nous avions prévue, ainsi que nos pertes croissantes au niveau du siège social. Colleen reviendra plus en détail sur ce point dans quelques minutes.

Notre bilan reste très solide. À hauteur de 12,5 %, le ratio de nos fonds propres de première catégorie a atteint un nouveau sommet, alors que les actifs pondérés en fonction des risques sont restés relativement stables.

Cela ne vous étonnera sûrement pas d'apprendre que cette excellente performance est à nouveau attribuable à nos Services bancaires personnels et commerciaux au Canada, dont les bénéfices sont en hausse de 24 % en glissement annuel. La vigueur soutenue du marché de l'habitation est à l'origine de la forte croissance des volumes, surtout pour les prêts immobiliers et les dépôts d'entreprises, qui ont tous deux marqué de solides gains. Et à l'instar du trimestre précédent, les vents arrière amenés par l'amélioration du crédit ont fait reculer les provisions pour pertes sur créances pendant le trimestre.

TD Canada Trust connaît une croissance remarquable. En dix ans, cette entreprise a fait un admirable travail pour ce qui est de développer les dépôts et les prêts à la consommation et de mettre au service des Canadiens un réseau de succursales toujours croissant. Notre détermination à vouloir être le leader en matière de service à la clientèle reste au cœur de notre approche, et de toute évidence nos clients sont impressionnés. En juillet, pour la cinquième année d'affilée, nous nous sommes classés au premier rang au Canada dans le sondage de la maison JD Power sur le plan de la satisfaction client. Et pas plus tard que la semaine dernière, nous avons reçu pour la sixième année de suite le prix d'excellence de Synovate pour la satisfaction de la clientèle. Cet engagement résolu à nous démarquer de la concurrence sur le plan du service client a été vital au développement de notre franchise. Resituons-nous un peu dans le contexte : en ce seul trimestre, TD Canada Trust a produit plus de bénéfices que les bénéfices combinés de la TD et de Canada Trust pour les Services bancaires personnels et commerciaux de tout l'exercice 2000 – comme quoi la croissance a été véritablement remarquable. Félicitations donc à Tim et à toute l'équipe de TD Canada Trust pour ces réalisations hors du commun.

Je tiens en outre à souligner le travail de notre secteur des assurances, qui a été confronté à des conditions pour le moins difficiles depuis un peu plus d'un an. Nous avons été à même de constater une amélioration du secteur ainsi qu'une croissance solide des nouvelles souscriptions de polices. Cela s'est traduit par des résultats améliorés ainsi que par un meilleur positionnement à l'aube de 2011.

La Gestion de patrimoine a vu pour sa part ses bénéfices croître de 23 % en un an, après six trimestres consécutifs de profits croissants. Ce secteur réussit bien à consolider nos rapports tant avec les clients de TD Canada Trust qu'avec ceux de TD Waterhouse. Cela nous aide à fidéliser davantage nos clients, à attirer de nouveaux comptes et à faire croître nos actifs. Ce momentum nous a permis de gagner la deuxième place pour ce qui est des ventes de fonds de placement à long terme pour l'exercice en cours.

Comme nous venons de l'indiquer, les bénéfices des Services bancaires de gros ont continué de se régulariser. Vous vous rappellerez que, l'an dernier, dans le rebond général qui a marqué la sortie de la crise, nous avons eu droit sur le marché à un niveau d'activité qui ne pouvait être soutenu dans la durée ainsi qu'à des ajustements d'évaluation positifs. En revanche, cette année, nous observons des conditions généralement plus faibles sur les marchés financiers, ainsi que des bénéfices en baisse de 45 % par rapport à un an plus tôt. En dépit du recul de leur résultat, les Services bancaires de gros ont néanmoins rapporté une solide contribution, qui cadre parfaitement avec notre objectif à moyen terme pour ce secteur. Comme quoi l'équipe qui en est responsable continue de faire de l'excellent travail,

en développant notre modèle de courtier fonctionnant à base de franchises axées sur le client qui, nous en avons la conviction, sera source d'une croissance rentable et durable.

Aux États-Unis, nous sommes ravis des performances de TD Bank, America's Most Convenient Bank. À la faveur de la Journée des investisseurs que nous y avons récemment tenue, nous avons tracé dans ses grandes lignes comment nous entendions parvenir à notre objectif de 1,6 milliard de dollars US de bénéfices en trois ans. Nous avons bien avancé depuis à cet égard. Les résultats du trimestre écoulé ont été très bons, vu la croissance de 30 % de nos bénéfices rajustés en dollars US par rapport à il y a un an. Nos revenus s'y sont accrus de 17 % en glissement annuel, grâce à une croissance généralisée à l'ensemble de nos secteurs d'activité. Les pertes sur créances, elles, ont continué de se replier. Et l'une des clés de notre réussite reste l'accent que nous continuons de faire porter sur notre croissance interne. Les volumes de dépôts et de prêts sont à la hausse, et nous continuons d'ouvrir des succursales.

Nous nous étions engagés à faire le point sur les répercussions attendues de la Regulation E, dont Colleen vous entretiendra dans quelques instants, mais permettez-moi d'abord une remarque à ce sujet. Un grand changement de cap est en train de s'opérer dans la façon dont les services bancaires vont se payer dorénavant aux États-Unis. Les frais de découvert sont en train de régresser au profit d'une approche relevant davantage du « forfait ». À vrai dire, c'est là une démarche proche de ce qui se pratique déjà au Canada, une démarche que nous connaissons bien et qui a donné de bons résultats tant pour nos clients que pour nos actionnaires. Cependant, ce changement de cap devrait entraîner à sa suite un ralentissement de la croissance de notre chiffre d'affaires pendant les quelques prochains trimestres, à mesure que nous en absorberons pleinement l'impact et que nous repositionnerons notre gamme de produits pour compenser le manque à gagner engendré par la Regulation E.

Dans l'ensemble, je m'estime très satisfait des résultats de notre franchise américaine, et notamment des trois acquisitions facilitées par la FDIC que nous avons réalisées en Floride plus tôt cette année.

Nous poursuivons par ailleurs nos démarches en vue de conclure notre offre d'achat du South Financial Group, opération pour laquelle il reste encore à recueillir l'aval des actionnaires et les approbations des organes de réglementation. Dès que nous aurons reçu ces approbations, nous devrions conclure le marché aux environs du 30 septembre.

En termes de perspectives, il est clair que l'exercice qui s'achève a connu une croissance remarquable, grâce à l'amélioration de la conjoncture au Canada, aux grands succès remportés par nos franchises sur le plan des services de détail, et à l'amélioration des provisions pour pertes sur créances. Cela dit, quelques facteurs nous incitent à montrer plus de circonspection à l'approche de la clôture de l'exercice et du passage à 2011.

Nous avons notamment espéré que la reprise économique mondiale aurait été plus marquée et que nous aurions vu des pressions à la hausse s'exercer sur les taux d'intérêt. Or, il n'en a rien été.

Je crois qu'il importe que nous mesurions bien le rythme de la reprise économique. La récession aux États-Unis n'a pas été sans laisser de profondes séquelles sur les bilans, faisant perdre de la valeur au patrimoine de millions d'Américains. Il serait donc irréaliste de croire à une remontée éclair. Ce que nous voyons plutôt est l'incidence que pourrait avoir une reprise languissante de l'activité économique, assortie d'une faible croissance de l'emploi – et cela n'a rien pour nous mettre à l'aise. Comme quoi le niveau de confiance reste fragilisé.

Cela complique d'autant plus la tâche aux décideurs, lesquels doivent bien faire comprendre qu'ils ont conscience de la fragilité de la reprise et qu'ils se tiennent prêts à intervenir en cas de besoin.

Cependant, pour être honnête, cela n'aura rien de facile, vu que le moindre commentaire de leur part est susceptible d'engendrer une réaction disproportionnée sur les marchés qui pourrait bien, dans les faits, saper à nouveau la confiance même à l'égard de la reprise.

Au Canada, nous avons connu une récession induite par la chute des revenus, dont nous sommes arrivés à bien nous remettre grâce à la vigueur du marché de l'habitation, lui-même alimenté par des taux d'intérêt peu élevés et la solidité du système bancaire. Nous ne devrions toutefois pas nous surprendre que la croissance se mette à ralentir au Canada à mesure que la longueur de la reprise aux États-Unis se conjuguera avec un ralentissement du marché canadien de l'habitation.

Comme quoi une croissance étouffée de l'activité économique et des taux d'intérêt qui demeurent contraints ne nous rendent pas la tâche facile. Heureusement que la diversité de nos activités nous rachète un peu. Nous avons une fiche parfaite pour ce qui est de notre capacité d'adaptation à l'évolution du contexte. Nous filons à bon rythme en termes de volumes et avons le vent dans les voiles pour ce qui est de la réduction des provisions pour pertes sur créances, ce qui devrait nous aider à traverser la tempête.

Tout au long de la récession nous avons cherché à préserver notre modèle et continué à investir pour l'avenir. Et nous entendons bien poursuivre nos investissements stratégiques dans nos franchises. Cela étant, vu les perspectives plus limitées de croissance de nos revenus à court terme, nous devons faire preuve en revanche d'un plus grand pragmatisme dans la gestion de nos dépenses.

Sur le plan des exigences de capitaux propres, la publication récente de l'annexe portant sur un cadre révisé de gestion des fonds propres est un pas dans la bonne direction, mais n'oublions pas qu'une réforme ne sera pas non plus sans produire de conséquences. D'où l'importance pour les décideurs de trouver un juste équilibre et de continuer de favoriser, d'aider la croissance économique. Cette réforme représente une série compliquée de changements aux facettes multiples, pour laquelle nous ne sommes rendus qu'à mi-chemin des négociations. Même si je sais bien que le marché est avide de certitude – et il est certain que nous ne demanderions pas mieux nous non plus que de pouvoir nous appuyer sur de la certitude –, il est encore prématuré d'annoncer où la démarche pourrait aboutir. Ce qui est clair cependant est que le monde s'apprête à relever de plusieurs crans les niveaux de fonds propres réglementaires, et nous sommes en faveur de ce mouvement. Nous devons pouvoir évoluer dans un monde où tous les intervenants jouissent de capitaux propres et de liquidités suffisants pour contrer les risques qu'ils sont prêts à courir. Parallèlement, les pouvoirs publics semblent être conscients de l'importance d'amener les changements petit à petit, en vue d'en atténuer le plus possible les conséquences que cela pourrait avoir pour l'économie. La bonne nouvelle est que le bilan de l'ensemble des banques canadiennes était bien solide au moment d'affronter la crise et que, même si les changements proposés nous obligeront à détenir davantage de fonds propres réglementaires, nous serons toutes fin prêtes pour réagir à la réforme lorsqu'elle sera mise en œuvre.

À propos cette fois des dividendes, sujet qui intéressera au premier chef les investisseurs j'en suis sûr, je crois qu'il serait juste de dire que nous devons d'abord attendre de voir la pleine portée des réformes qu'on s'apprête à apporter aux services financiers avant d'arrêter quelque plan que ce soit.

Nous n'en espérons pas moins que d'ici au premier trimestre nous serons en mesure de le faire, et que, dans le cadre des perspectives de profits du Conseil et de la politique de dividendes de la Banque, nous devrions pouvoir vous faire connaître nos prévisions à cet égard.

Ce que l'on doit retenir au final est que nous avons bâti une entreprise rentable et prospère qui a su montrer de la résilience au travers de ce qui s'est révélé être des conditions de marché parmi les plus difficiles que nous ayons jamais connues. C'est ce qui nous rassure, du reste, vis-à-vis de l'avenir. Ces cinq dernières années, nos bénéfices rajustés par action se sont accrus en moyenne de l'ordre de 7 % à 10 %, en dépit des fonds propres plus importants qu'il nous a fallu conserver. Dans un contexte de fragilité de l'économie mondiale, nous avons toutes les raisons de croire que nous serons à même de continuer de bien manœuvrer à moyen terme à l'intérieur de cette marge.

En guise de conclusion, la TD a connu un autre excellent trimestre. Nous avons dégagé un autre résultat record pour le trimestre dans le secteur des Services bancaires personnels et commerciaux au Canada, lequel reste bien positionné pour augmenter ses bénéfices même en dépit de la croissance plus ralentie

de notre chiffre d'affaires qui s'annonce. Dans le secteur patrimonial, les bénéficiaires poursuivent leur ascension, mais le risque de repli des cours boursiers et la faiblesse continue des taux d'intérêt nous incitent à la prudence. Notre secteur des Services bancaires de gros est en train de se régulariser, quoique ses résultats restent conformes à nos attentes, tandis que nos services de détail aux États-Unis se tirent très bien d'affaire et nous enthousiasment pour l'avenir. Nous saurons naviguer au travers des difficultés posées par la situation économique aux États-Unis et la réforme de la réglementation.

J'ai bon espoir que, lorsque nous fermerons nos livres fin 2010, nous pourrons être fiers d'un exercice très réussi et envisager avec optimisme un exercice 2011 qui s'annonce très prometteur.

Je passe maintenant la parole à Colleen.

Colleen Johnston, chef des Finances, La Banque Toronto-Dominion

Merci, Ed et bon après-midi à tous. Passons à la diapo 4 : Les points saillants du 3^e trimestre de 2010. Le bénéfice net rajusté de la Banque totalise 1,3 milliard de dollars, en hausse de 6 % par rapport au trimestre précédent et à peu près au même niveau que le résultat du 3^e trimestre de 2009. Après dilution, le bénéfice rajusté s'établit à 1,43 \$ par action, soit 5 % de plus qu'au trimestre précédent et 3 % de moins qu'il y a un an. Exclusion faite des écarts de change, le BPA est au même niveau que l'an passé. Ce qu'il faut surtout retenir de ce trimestre est l'exceptionnelle performance de nos activités de détail, dont l'apport représente 1,3 milliard de dollars au 3^e trimestre, soit un nouveau record, en hausse de 21 % en un an. Vous noterez que tant au Canada qu'aux États-Unis nos activités de détail ont progressé d'au moins 10 % sur 12 mois. Quant à TD Canada Trust, il a produit un autre trimestre record, tandis que les chiffres des Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis ont atteint un nouveau sommet.

La situation du crédit s'est améliorée de façon générale, avec une provision pour pertes sur créances qui est à son plus bas depuis le 4^e trimestre de 2008. Les résultats des Services bancaires de gros sont conformes à nos attentes. Le bénéfice net de 179 millions de dollars est en repli de 45 % sur le 3^e trimestre de 2009 et de 19 % sur le trimestre précédent. La perte du secteur Siège social s'est accrue de 76 millions de dollars en un an. La hausse des revenus tirés des activités de détail conjuguée à l'amélioration du contexte de crédit nous a permis de dégager un profit en dépit de la réduction des bénéfices tirés des activités de gros et de la hausse plus marquée que prévu de la perte du secteur Siège social. À hauteur de 12,5 %, le ratio des fonds propres de première catégorie a progressé de 50 points de base depuis le trimestre précédent, par suite surtout de l'émission d'actions et de la croissance des bénéfices non répartis.

Nous voyons maintenant, à la diapo 5, que le bénéfice net comme présenté est de 1,177 milliard de dollars, soit 1,29 \$ par action, tandis que le bénéfice net rajusté est de 1,3 milliard de dollars, soit 1,43 \$ par action. La différence entre les bénéfices comme présenté et rajusté tient aux quatre « éléments à noter » que vous avez vus plus tôt. Aux États-Unis, les frais d'intégration et de restructuration du trimestre sont liés à quatre acquisitions réalisées en Floride qui ont été facilitées par la FDIC.

Voyons maintenant la diapo 6 : les Services bancaires personnels et commerciaux au Canada. Le bénéfice net de 841 millions de dollars s'inscrit en hausse de 24 % par rapport à il y a un an et de 11 % par rapport au trimestre précédent. Il s'agit là d'un autre trimestre où plusieurs records ont été fracassés : bénéfice net record, chiffre d'affaires record, productivité record et satisfaction record de la part des clients.

À présent les Points saillants. Les revenus ont monté de 8 % en un an par suite surtout de la forte croissance des volumes des Services bancaires au Canada. Comparativement à il y a un an, le volume moyen de prêts a progressé de 25 milliards de dollars, ou 11 %, croissance qui est pour 80 % attribuable aux prêts immobiliers garantis. Les nouveaux prêts hypothécaires contractés se sont considérablement repliés en juillet, si bien que nous ne prévoyons qu'une croissance à un chiffre et des volumes du même

ordre que cette année pour 2011. Nous n'en restons pas moins bien positionnés pour traverser la période de croissance au ralenti qui s'annonce, forts des importants volumes acquis au cours des derniers trimestres. Les dépôts ont augmenté de 13 milliards de dollars, ou 7 %, alimentés par une hausse de 10 milliards de dollars, ou 19 %, des dépôts de base et par de solides dépôts d'entreprises, tandis que les soldes de dépôts à terme ont régressé. Les revenus se sont accrus de 5 % par rapport au trimestre précédent, en raison principalement de la hausse des volumes et du nombre de jours ouvrables. Les revenus tirés des activités d'assurance sont en progression par rapport au trimestre précédent, par suite d'une croissance robuste de la clientèle et des revenus tirés de primes. Compte tenu de la croissance marquée des souscriptions de polices et des conditions plus favorables du milieu de l'assurance, les perspectives sont positives et le secteur continue d'aller de l'avant.

La provision pour pertes sur créances est de 236 millions de dollars, soit 19 % de moins qu'il y a un an et 8 % de moins qu'au dernier trimestre, du fait surtout des meilleures conditions de crédit attribuables à l'amélioration de la conjoncture économique. Les pertes sur créances aux entreprises se chiffrent à 14 millions de dollars pour le trimestre, en baisse de 36 %, grâce à une reprise nette des provisions pour pertes sur prêts commerciaux. Les charges sont en hausse de 4 % par rapport à il y a un an, par suite surtout de l'augmentation de la masse salariale et de la hausse des coûts liés aux projets. Par rapport au trimestre précédent, les charges ont monté de 3 %, également à cause de la hausse de la rémunération du personnel. Comparativement à il y a un an, la marge d'intérêt nette a reculé de 4 points de base à 2,92 %. Les retombées de la retarification du produit LDCVD ont été plus qu'annulées par la baisse des commissions de courtage immobilier et le recul des marges sur dépôts par suite des faibles taux d'intérêt qui ont continué de sévir. La marge est restée stable par rapport au dernier trimestre. Pour l'avenir immédiat, nous nous attendons à ce que TD Canada Trust continue à produire de solides résultats. Même si la croissance des volumes se fera au ralenti, nos résultats profiteront d'un levier d'exploitation positif, de faibles de taux de pertes au titre des provisions pour pertes sur créances, et du repli des taux d'imposition. Dans l'ensemble, un autre trimestre exceptionnel qui s'annonce pour TD Canada Trust.

Passons maintenant à la diapo 7 : Gestion de patrimoine. Le bénéfice net de la Division mondiale de gestion de patrimoine, qui ne comprend pas TD Ameritrade, s'établit à 117 millions de dollars, en hausse de 23 % par rapport à il y a un an et de 5 % par rapport au dernier trimestre. Le résultat de ce secteur est en progression depuis six trimestres consécutifs. Sur 12 mois, la hausse du bénéfice s'explique par une augmentation des actifs, par une croissance des volumes et par l'amélioration des marges.

Voyons-en les points saillants. Les revenus de 616 millions de dollars s'inscrivent en hausse de 54 millions de dollars, ou 10 %, par rapport à un an plus tôt, par suite surtout de la forte croissance des activités de conseil et liées aux fonds communs de placement, conjuguée à une hausse de la marge d'intérêt nette. Cela a été en partie contrebalancé par une baisse des volumes de négociation, par le recul des commissions par opération pour le courtage réduit au Canada ainsi que par une baisse des revenus aux États-Unis attribuable à la restructuration des services de conseils financiers. Les charges de 447 millions de dollars sont de 5 % supérieures à il y a un an, en raison principalement d'une hausse de la rémunération variable et de l'augmentation des commissions de suivi sur les fonds communs de placement, lesquelles ont été atténuées par le recul des frais de gestion de patrimoine aux États-Unis par suite des compressions d'effectifs. Par rapport au dernier trimestre, les charges ont baissé de 1 %. TD Ameritrade a contribué 62 millions de dollars canadiens au résultat de la TD pour le trimestre écoulé, ce qui est 9 % de moins qu'il y a un an, et 11 % de plus qu'au dernier trimestre. Cette diminution sur 12 mois tient principalement à l'appréciation du dollar canadien ainsi qu'à une réduction de participation. Les intérêts ont été contrebalancés par une hausse des bénéfices de base à TD Ameritrade. Au final, une performance plus que respectable de la part de Gestion de patrimoine.

Veillez passer à la diapo 8 : les Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis. En dollars US, le bénéfice net rajusté de 276 millions de dollars pour le trimestre est de 30 % supérieur à il y a un an et de 15 % supérieur au dernier trimestre. Il s'agit là du bénéfice net rajusté et du rendement du capital investi les plus élevés à ce jour pour ces activités américaines. Les Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis ont connu de très bons résultats en dépit des forts vents

contraires que l'économie américaine a continué de leur infliger. Les rendements d'exploitation de ce secteur ont poursuivi leur amélioration et ils s'inscrivent à plus de 27 % pour le trimestre.

À présent les points saillants. Les revenus se chiffrent à presque 1,2 milliard de dollars. Si l'on ne tient pas compte de l'incidence des acquisitions réalisées en Floride avec l'aide de la FDIC, les revenus sont en hausse de 15 % par rapport à il y a un an, alimentés par une croissance généralisée à l'ensemble des activités et catégories et, notamment, par une forte croissance des revenus tirés des activités de détail. Par rapport au dernier trimestre, les revenus sont restés stables, en raison surtout d'un niveau plus faible d'activité de remboursement anticipé sur les prêts et valeurs mobilières, lequel a été atténué par une hausse des volumes de produits et des écarts de taux. Exprimée en volumes, nous avons continué de voir une bonne croissance des dépôts, notamment en ce qui concerne les comptes de passage de TD Ameritrade et les acquisitions en Floride facilitées par la FDIC, donnant lieu à des dépôts en hausse de 5 % par rapport à il y a un an et légèrement en hausse par rapport au dernier trimestre. Les volumes de prêts ont augmenté de 5 % en un an et d'un peu plus de 2 % par rapport au dernier trimestre – ce qui est comparable aux déclinés observés chez les banques américaines du même ordre pour les volumes de prêts.

Les charges. Si l'on fait exclusion de l'incidence des acquisitions floridiennes facilitées par la FDIC, les charges rajustées sont en hausse de 12 % sur 12 mois, par suite de l'ouverture de nouvelles succursales, de l'engagement de nouvelles dépenses liées aux succursales, de la conformité à la Regulation E, des investissements réalisés dans l'infrastructure et des campagnes de publicité, éléments atténués par les synergies issues de l'intégration des activités de Commerce. Comparativement au dernier trimestre, les frais ont augmenté de 2 %. La provision pour pertes sur créances s'est repliée de 23 % par rapport à il y a un an et de 22 % par rapport au dernier trimestre. Mark reviendra plus tard sur ce point, mais disons seulement que nous constatons des signes d'amélioration du contexte du crédit.

La marge d'intérêt nette, quant à elle, s'est repliée de 12 points de base par rapport au trimestre précédent. L'amélioration des marges sur les produits sous-jacents a été plus qu'annulée par l'incidence des variations dans la composition des actifs et par une activité moindre au titre des remboursements anticipés sur des prêts et valeurs mobilières.

La Regulation E. Vous aurez sûrement lu les récentes nouvelles que nous avons fait paraître aujourd'hui dans notre rapport aux actionnaires. Nous vous avons promis de faire le point sur les répercussions attendues de l'application de la Regulation E. Selon nos plus récentes estimations et compte tenu de nos stratégies d'atténuation, la Regulation E devrait avoir sur notre chiffre d'affaires des répercussions de l'ordre de 40 à 50 millions de dollars US par trimestre. Il a été tenu compte de cette estimation dans l'objectif de 1,6 milliard de dollars US que nous nous sommes fixé sur trois ans et dont nous vous avons fait part en juin, lors de la Journée des investisseurs aux États-Unis. Nous continuons de croire que nous serons en mesure d'absorber ces répercussions compte tenu des réductions prévues de la provision pour perte sur créances, à mesure que s'améliorera le cycle de crédit au cours des quelques prochaines trimestres. Dans l'ensemble, en dépit des difficultés de la conjoncture, les Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis tirent très bien leur épingle du jeu.

Diapo 9. En ce qui concerne les Services bancaires de gros, le bénéfice net de 179 millions de dollars est en baisse de 45 % par rapport à il y a un an et de 19 % par rapport au trimestre précédent. Comme prévu, les bénéfices des Services de gros ont continué de se régulariser pendant le trimestre écoulé. Comparativement à un an plus tôt, cette baisse s'explique par un repli des opérations sur instruments à taux fixe, instruments de crédit et monnaies étrangères, en partie contrebalancé par un regain des transactions d'actions et par les gains du portefeuille de placement. Au 3^e trimestre de 2009, les résultats avaient été particulièrement solides, vu que les marchés financiers avaient nettement rebondi, ce qui avait donné lieu à une appréciation des actifs et à une amélioration des liquidités sur le marché. Les revenus du trimestre ont diminué de 133 millions de dollars, ou 19 %, par rapport au trimestre précédent, par suite surtout de la réduction des transactions sur instruments à taux fixe et instruments de crédit. Les transactions d'actions ont aussi diminué, tout comme l'émission de nouvelles actions.

La provision pour pertes sur créances. Le montant net de la reprise pour le trimestre est de 16 millions de dollars, contre une provision pour pertes de créances de 32 millions de dollars au 3^e trimestre de 2009. La reprise pendant le trimestre de provisions antérieurement constatées a été en partie annulée par le coût lié à la protection liée aux swaps sur défaillance de crédit.

Les charges. Comparativement à l'an dernier, les charges ont diminué de 1 % par suite surtout de la baisse de la rémunération variable, laquelle a été atténuée par une hausse des frais de fonctionnement découlant de l'investissement dans l'infrastructure de gestion des risques et de contrôle. Globalement, une solide performance de la part des Services bancaires de gros, qui en ressortent forts d'un rendement de 23 % sur le capital investi.

Veuillez maintenant passer à la diapo 10, le secteur Siège social. Sur une base rajustée, le secteur Siège social affiche une perte de 182 millions de dollars, contre une perte de 106 millions un an plus tôt. Pour moitié, l'augmentation est attribuable à des éléments d'ordre fiscal, dont une charge d'impôts de 27 millions de dollars pour ce trimestre liée à des vérifications au titre d'exercices antérieurs. Au dernier trimestre, j'avais évoqué une perte de l'ordre de 100 à 150 millions de dollars pour le secteur Siège social, et de toute évidence nous avons fait éclater le haut de cette fourchette. Cela s'explique par la charge fiscale du trimestre. À titre de rappel de ce que j'avais expliqué au trimestre précédent, le secteur Siège social comprend les frais de soutien au siège social non affectés, qui sont liés au contrôle, certains avantages fiscaux non affectés, ainsi que divers autres coûts et avantages liés à la gestion de la trésorerie, des liquidités, des fonds propres et du bilan. Nous avons un ensemble de principes bien défini qui dicte ce qui va aux secteurs et ce qui reste au siège social, et ces principes n'ont pas changé pour la période qui nous intéresse. Plusieurs raisons d'ordre structurel expliquent la hausse de la perte, dont l'expansion de la Banque et les taux d'intérêt actuellement bas.

Pour 2011, nous nous attellerons à réduire la taille des pertes du secteur Siège social en revoyant nos conventions comptables de manière à attribuer éventuellement plus de coûts à nos divers secteurs d'activité et en révisant nos méthodes d'information financière et nos règles sur les prix de transfert. Nous comptons apporter certaines de ces modifications à la faveur du 1^{er} trimestre de 2011, moment auquel nous vous ferons connaître la nature des changements préconisés et les effets qu'ils produiront sur chacun de nos secteurs d'activité. Même si, par définition, il est difficile de prédire les résultats du Siège social, il serait logique de s'attendre à ce que la perte du 4^e trimestre prochain reste au niveau élevé auquel elle se trouve actuellement.

Les fonds propres. À la clôture du 3^e trimestre, notre ratio de fonds propres de première catégorie était de 12,5 %, contre 12 % à la clôture du trimestre précédent. Cette augmentation tient principalement aux solides bénéfices réalisés ainsi qu'à une émission d'actions ordinaires d'une valeur de 250 millions de dollars dans une démarche de gestion prudente du capital en prévision de la conclusion de l'acquisition proposée du South Financial Group. Cette transaction devra recueillir l'aval des actionnaires de South Financial ainsi que l'approbation de quelques autres organes de réglementation. L'assemblée des actionnaires est prévue pour le 28 septembre 2010 et, pour autant que les approbations nécessaires aient été reçues d'ici là, la transaction devrait se conclure peu de temps après. À la clôture de la transaction de South Financial, les fonds propres de première catégorie s'en trouveront augmentés d'environ 60 points de base. Sur ce, je passe la parole à Mark.

Mark Chauvin, chef de la Gestion du risque, La Banque Toronto-Dominion

Merci, Colleen. Je vous invite maintenant à passer à la diapo 12. Vu les tendances à l'amélioration du crédit, je me limiterai à commenter les points saillants de nos résultats en la matière, après quoi je ferai le point sur notre portefeuille de titre de créances. Nous avons renvoyé en annexe la diapo détaillée sur le crédit, et c'est là que nous continuerons dorénavant de la présenter au cours des prochains trimestres. Dans l'ensemble, les résultats de notre portefeuille de crédit ont continué de se stabiliser au cours du trimestre. Les prêts douteux bruts sont légèrement en baisse, tandis que les nouveaux prêts douteux

n'ont pratiquement pas bougé par rapport au 2^e trimestre tant pour les portefeuilles canadiens que pour les portefeuilles américains. La provision pour pertes sur créances a encore diminué pendant le trimestre, de l'ordre de 77 millions de dollars ou 18 %, à son plus bas depuis le 4^e trimestre de 2008. Nous prévoyons d'autres baisses à cet égard pour 2011. Les provisions générales sont demeurées constantes pour les portefeuilles canadiens au 3^e trimestre, tandis qu'elles se sont quelque peu accrues aux États-Unis si l'on fait exclusion du portefeuille de titres de créance. Les variations à venir des provisions générales seront fonction du rendement du portefeuille de crédit et de la croissance des volumes. Les présents résultats sont dans l'ordre des choses à ce stade-ci du cycle de crédit.

En ce qui concerne plus particulièrement les résultats sectoriels, j'attirerais votre attention sur les très bonnes performances des portefeuilles des Services bancaires canadiens et des Services bancaires de gros. En ce qui concerne les Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, même si le portefeuille continue de stabiliser, nous affichons une certaine prudence à l'égard des perspectives d'avenir. Dans le portefeuille américain de services bancaires personnels, les taux de défaillance et de pertes sur créances sont conformes à nos attentes. Dans l'ensemble, le portefeuille américain des services bancaires commerciaux est resté stable. Tant les taux de défaillance que les taux de pertes dans le portefeuille de prêts immobiliers résidentiels et commerciaux se sont repliés pendant le trimestre. Dans ce portefeuille, les nouveaux prêts douteux sont en baisse de 50 %. Comme prévu, le taux de défaillance poursuit son ascension dans le portefeuille des prêts immobiliers commerciaux non résidentiels, tandis que le taux de pertes sur créances s'inscrit dans une légère tendance à la hausse. Les défauts de paiement sur les portefeuilles de prêts commerciaux et industriels se sont stabilisés en dollars US. Parallèlement, nous avons relevé une forte croissance dans le portefeuille commercial et industriel avec plus de 1 milliard de dollars de nouvelles souscriptions, issues pour l'essentiel du secteur Gouvernements, santé et services sociaux. En supposant que l'activité économique ne repartira pas à la baisse, nous devrions voir une amélioration continue sur l'ensemble de nos portefeuilles de crédit en 2011.

Enfin, j'aimerais dire quelques mots sur le rendement de notre portefeuille de titres de créance. Acquis à la faveur de l'achat de la Commerce Bank Corp. en mars 2008, ce portefeuille est surtout formé de titres adossés à des créances hypothécaires acquis moyennant un escompte substantiel par rapport à sa valeur nominale. Vous noterez que la juste valeur du portefeuille est à présent supérieure à sa valeur comptable. Chaque trimestre, nous calculons les pertes prévues du portefeuille et mesurons l'adéquation de notre provision à cet égard. Bien que les prêts douteux aient augmenté pendant le trimestre, cette augmentation n'en reste pas moins conforme à nos prévisions initiales. Aussi n'avons-nous pas relevé le niveau de notre provision totale en conséquence et estimons-nous qu'elle saura répondre aux besoins escomptés. Je redonne à présent la parole à Mushtak.

Mushtak Najarali, vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion

Merci, Mark. Nous allons maintenant passer à la période de questions. Je vous invite à vous limiter individuellement à une question avant d'aller vous remettre à la queue si vous souhaitez en poser d'autres. À ceux et celles qui participent en personne dans la salle, je demanderais de vous identifier d'abord, vous et votre cabinet, avant de poser votre question. Avant de clore notre conférence d'aujourd'hui, j'inviterai Ed à conclure notre entretien. Sur ce, passons aux questions, en commençant éventuellement par quelqu'un se trouvant dans la salle.

PÉRIODE DE QUESTIONS

Michael Goldberg, Valeurs mobilières Desjardins

Michael Goldberg, Valeurs mobilières Desjardins. J'aimerais que vous nous donniez plus de détails sur les coûts et les mesures d'atténuation que vous comptez prendre à l'égard de la Regulation E.

Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, La Banque Toronto-Dominion

Michael, à la Journée des investisseurs, nous avons convenu de vous faire part ultérieurement de nos prévisions à cet égard ainsi que des diverses initiatives déjà en cours aux États-Unis. Disons d'abord que nous avons engagé une initiative qui devrait nous permettre de proposer un choix à nos clients, et de permettre à quiconque le souhaite de s'intégrer au système, et tout se passe quand même assez bien de mon point de vue. De plus, en ce qui concerne l'avenir immédiat, nous comptons repositionner notre gamme actuelle de produits de manière à annuler certains des vents contraires que nous avons évoqués plus tôt. À l'approche de cette transition, je nous estime en relativement bonne position pour profiter des vents arrière amenés par nos provisions pour pertes sur créances et contrer les vents de face, notamment à plus court terme. En ce qui concerne le plus long terme, je crois que nous serons en mesure d'en absorber totalement les contrecoups par un bon repositionnement de nos produits, lequel s'est déjà mis en branle – car c'est là que se dirige de toute façon tout le secteur bancaire aux États-Unis.

Michael Goldberg, Valeurs mobilières Desjardins

Est-il raisonnable de s'attendre à ce que l'impact – si l'on en croit la trajectoire actuelle – sera plus grand et plus néfaste au départ, mais que son intensité diminuera avec le temps, à mesure que les plans d'atténuation seront mis à exécution et qu'ils commenceront à porter fruit?

Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, La Banque Toronto-Dominion

C'est une façon tout à fait raisonnable d'envisager la chose.

Mushtak Najarali, vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion

Y a-t-il une autre question dans la salle?

André-Philippe Hardy, RBC Marchés des capitaux

Bob, vous venez juste de dégager un rendement de 23 % sur le capital investi dans le courant d'un trimestre qu'on pourrait qualifier d'assez épouvantable, si ce n'est pour le crédit qui s'en est bien tiré. Autant que je sache, votre objectif est de 20 %. Les choses n'iront-elles pas plutôt en se détériorant?

Ed Clark, président et chef de la direction, La Banque Toronto-Dominion

Il pense que vous avez embelli la réalité.

Bob Dorrance, chef de groupe, Services bancaires de gros, La Banque Toronto-Dominion

Vous me demandez comment les choses pourraient se détériorer? Eh bien j'imagine que les choses pourraient aller de mal en pis si le niveau d'activité sur le marché et l'orientation que prend ce marché, de même que la volatilité dont il est animé, continuaient de se dégrader – et disons que ces éléments ont particulièrement souffert pendant le trimestre –, de telle sorte que si l'orientation et la tenue du marché continuaient de déperir, on pourrait parfaitement envisager la possibilité que le rendement sur le capital investi se mette aussi à baisser dans notre secteur.

Je pense également qu'il est possible, voire probable que les rendements se mettent à baisser l'an prochain à mesure que les banques devront augmenter leurs fonds propres réglementaires. De toute évidence, il faudra augmenter les fonds alloués à la gestion des risques liés aux marchés financiers en 2011. Mais il reste difficile de prédire comment notre secteur réagirait à cette éventualité et s'il serait à même d'atténuer les pressions que lui imposerait l'obligation de détenir des niveaux de fonds propres plus élevés.

J'estime que le trimestre écoulé s'est révélé particulièrement dur pour les Services bancaires de gros, mais que, tout bien considéré, nous nous en sommes plutôt bien tirés. Reste que le trimestre a été effectivement pénible et que les choses pourraient bien dégénérer si les craintes que je viens d'exprimer devaient se concrétiser. Je vous rappelle qu'il n'y a rien d'évident à faire des prédictions dans ce contexte. Si l'on savait seulement prédire où iraient les marchés, on serait probablement un peu plus précis dans nos prévisions. Bonne question, André.

André-Philippe Hardy, RBC Marchés des capitaux

Mais peut-on dire au moins que le trimestre s'est terminé sur une bien meilleure note que celle sur laquelle il a commencé?

Bob Dorrance, chef de groupe, Services bancaires de gros, La Banque Toronto-Dominion

Oui, car le mois de mai a été particulièrement dur.

André-Philippe Hardy, RBC Marchés des capitaux

Merci.

Bob Dorrance, chef de groupe, Services bancaires de gros, La Banque Toronto-Dominion

Mais on ne perd rien pour attendre.

Mushtak Najarali, vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion

Merci. Prochaine question, John.

John Reucassel, BMO Marchés des capitaux

John Reucassel, BMO Marchés des capitaux. Tim, j'ai une question pour vous, qui porte avant tout sur le marché intérieur. Dans vos commentaires, vous faites allusion à certains de vos pairs qui parleraient de compétitivité des prix, et aux répercussions que cela pourrait avoir l'an prochain sur les écarts de taux. Pourriez-vous nous dire de quoi il retourne et comment vous entrevoyez la chose, et ensuite commenter la hausse de votre ratio de productivité à 46,2 % dans un contexte de ralentissement du chiffre d'affaires. Est-ce là un nouveau seuil durable pour TD Canada Trust?

Tim Hockey, chef de groupe, Services bancaires canadiens, La Banque Toronto-Dominion

Merci, John. Nous considérons que la compétitivité des prix s'exerce tout particulièrement sur ce marché au niveau des prêts hypothécaires garantis, vu la période de l'année que nous traversons actuellement. Et je dirais que le secteur commercial n'y échappe pas non plus. Cependant, si l'on envisage l'avenir immédiat, la conjugaison de prix plus compétitifs, de la courbe de rendements et des marges que nous prévoyons réaliser, nous voyons que les choses devraient pas mal s'équilibrer sur le plan tant des dépôts que des prêts, et nous ne voyons pas vraiment de problème. Certes, nous pourrions perdre quelques points de base au cours des prochains trimestres, mais rien de dramatique. Pour le reste... quelle était déjà la deuxième partie de votre question?

John Reucassel, BMO Marchés des capitaux

Le ratio de productivité, d'efficience.

Tim Hockey, chef de groupe, Services bancaires canadiens, La Banque Toronto-Dominion

Eh bien je dirais que, même dans le contexte d'une croissance au ralenti de notre chiffre d'affaires, notre philosophie demeure la même : quand nos revenus diminuent, nous sabrons dans les dépenses. Comme quoi nous devons toujours suivre attentivement ce qui se passe. Comme il est très fort probable que nous ne connaîtrons pas le même niveau de croissance des affaires que celui dont nous avons été capables en 2010, nous commençons donc à comprimer nos dépenses. C'est dire que nous nous attendons à réduire nos dépenses et que, si nous arrivons par ailleurs à atténuer notre levier d'exploitation, nous estimons que, mathématiquement, nous pourrions faire encore baisser notre ratio d'efficience.

Mushtak Najarali, vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion

Merci Tim. Prochaine question dans la salle. Darko.

Darko Mihelic, Cormark Securities

Darko Mihelic, de Cormark Securities. Permettez-moi de revenir à Bharat et aux conséquences de la Regulation E, qu'on estime pour le moment être de l'ordre de 40 à 50 millions de dollars par trimestre. Je crois que vous avez mentionné qu'une provision pour pertes sur créances avait été constituée pour aider en quelque sorte à la transition, mais peut-être pouvez-vous éclairer davantage ma lanterne. Vous nous avez par ailleurs expliqué que cette transition permettrait notamment d'aboutir à 1,6 milliard de dollars et que, à cet égard, vous vous attendiez à tirer 300 millions de la normalisation de la provision pour pertes sur créances pour y arriver. Pouvez-vous nous dire où ces 40 à 50 millions de conséquences se manifesteront, et si ces conséquences pourront être toutes compensées par la croissance interne?

En d'autres termes, dois-je ajouter 150 millions à votre croissance interne de 250 millions, pour arriver à 400 millions de dollars de croissance sur une base de 900? Est-ce là que viendront frapper les 40 à 50 millions de dollars par trimestre? Est-ce comme cela qu'on doit l'envisager?

Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, La Banque Toronto-Dominion

Non, je ne verrais pas les choses comme cela, Darko. Je crois que nous aurions dû éventuellement mieux expliquer comment nous entrevoyons la croissance organique. À mon sens, croître à l'interne c'est d'abord et avant tout s'arroger une plus grande part de marché et attirer de nouveaux clients dans l'entreprise, alors que les mesures d'atténuation des conséquences de la Regulation E viendraient, elles, d'un repositionnement de notre gamme de produits actuellement offerts aux États-Unis. Je vois une différence entre les deux. Aussi, à partir du moment où, d'une part, nous repositionnerons notre gamme de produits, l'atténuation des conséquences de la Regulation E pourraient venir, d'autre part, des produits actuels de notre entreprise telle qu'elle existe. C'est comme ça que je vois les choses. Certes, un autre jeu de calculs vous permettra d'arriver à peu près au même résultat, mais je n'irais pas jusqu'à faire entrer à la fois nos stratégies d'atténuation et nos mesures compensatoires dans la croissance interne, car la croissance interne viendra essentiellement de l'attraction de nouveaux clients et de la prise de part de marché à mesure que nous ouvrirons de nouvelles succursales ou que nous prendrons une plus grande part des marchés sur lesquels nous évoluons déjà. Cette explication vous satisfait-elle?

Ed Clark, président et chef de la direction, La Banque Toronto-Dominion

Si vous le permettez, j'aimerais ajouter un point. Ce que j'ai essayé de dire dans mes observations précédentes, c'est qu'un système bancaire qui vous proposerait des services bancaires gratuits, où 15 % de la clientèle paierait pour la fourniture de ces services à 85 % de la clientèle qui ne paierait rien, est un système qui est appelé à disparaître aux États-Unis. Certes, des revenus pourront continuer de venir des frais de découvert, mais il est clair qu'il est dans notre intérêt de passer à un système où, comme cela se passe au Canada, les clients consentent à payer pour les services bancaires de base. Je crois donc qu'on se dirige vers un système dépourvu de structure de frais de découvert, où chaque client sera appelé à supporter le coût de ses propres opérations bancaires. Ce système prendra, à mon avis, encore quelques années à mettre en place, mais on peut déjà en voir les signes annonciateurs, comme quoi les principaux acteurs du marché ont déjà amorcé leur changement de cap.

Darko Mihelic, Cormark Securities

D'accord, mais je disais simplement qu'en l'absence de *Regulation E*, le résultat aurait été supérieur à 1,6 milliard – éventuellement de l'ordre de 1,75 milliard. C'est là où je voulais en venir...

Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, La Banque Toronto-Dominion

En l'absence de *Regulation E* et de ses conséquences, peut-être bien que le modèle où 15 % de la clientèle paie pour la prestation d'un service de chèques gratuit pourrait avoir été maintenu. C'est notamment pour contrebalancer ce modèle que nous nous dirigeons davantage vers des « forfaits » de produits – un peu du genre de ceux que Tim a au Canada, que le système bancaire a au Canada et que plusieurs grandes banques américaines ont décidé d'adopter pour l'avenir. Un grand nombre de ces nouveaux forfaits seront lancés à la fin de l'année et au début de l'année suivante. Voilà donc comment j'envisagerais la chose : nous sommes en transition vers un système de forfaits bancaires où les clients qui avaient eu droit jusque là à des services gratuits ou des services subventionnés par un petit segment de la population ne seront plus du tout subventionnés.

Mushtak Najarali, vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion

Merci Bharat. Téléphoniste, y a-t-il des questions en attente au téléphone?

Téléphoniste

Oui monsieur. Notre première question en ligne vient de Steve Thériault, de Bank of America-Merrill Lynch. Vous êtes en communication.

Steve Thériault, BofA Merrill Lynch

Merci. Une question pour Ed. Vous avez parlé, Ed, des frais et je ne crois pas avoir entendu de commentaires de cette nature depuis des lunes. Pourriez-vous nous parler des secteurs précis que vous entendez viser? En êtes-vous encore seulement aux grands principes ou la Banque est-elle déjà en train de mettre en place des mesures en prévision d'une éventuelle croissance au ralenti?

Ed Clark, président et chef de la direction, La Banque Toronto-Dominion

En fait, j'enchaîne sur ce que Tim a dit : je crois que ce sera généralisé. Nous avons montré tout du long une très, très grande discipline dans la gestion de nos dépenses en fonction de nos revenus. Il y a quelques années, nous avons adopté, je crois, une attitude bien différente de celle qu'avaient bon nombre de gens sur le marché, et nous avons dit que le marché était en fait très perturbé, qu'on allait y voir une croissance inhabituelle des revenus, et qu'on devrait alors en profiter tant pour répondre aux besoins d'expansion de bien de nos clients en leur prêtant de l'argent, que pour investir massivement nous-mêmes dans des projets et nous servir d'une part de cette croissance pour prendre plus de volume en prévision de l'avenir. En regardant le marché, on pourrait se laisser aller à croire qu'au Canada et éventuellement (—), mais j'en doute, il pourrait y avoir indéfiniment une croissance des revenus de 17 % sur 12 mois. Cela n'est pas une position réaliste à mon sens et, même dans l'entreprise de Tim, on voit déjà les forces qui agissent pour tempérer la croissance du chiffre d'affaires.

Cela nous ramène donc à notre ligne de conduite, à savoir qu'il faut d'abord contrer les effets de ce ralentissement et, pour cela, nous devons réexaminer nos charges et s'assurer qu'elles n'augmentent pas démesurément. Nous menons aussi un grand nombre de projets qui ont pour but d'investir dans l'avenir. Nous évitons par tous les moyens d'emprunter sur l'avenir ce dont nous avons besoin pour nous donner fière allure aujourd'hui. C'est la ligne de conduite à laquelle nous nous sommes tenus – à laquelle je me suis tenu – depuis vingt ans, et nous ne sommes pas près d'en changer. Ce qui ne signifie pas pour autant que nous ne revoyons pas nos projets régulièrement pour s'assurer qu'ils progressent à bon rythme et sont réalisés comme il se doit. Au contraire, dès que l'argent se fait rare, on a d'autant plus d'intérêt à s'assurer qu'on en fait un emploi judicieux. Nous ne visons rien de particulier. Vous verrez tout simplement que nous essayons d'être pragmatiques dans notre gestion, et que si nos revenus n'augmentent pas aussi vite qu'avant, nos dépenses n'augmenteront pas aussi vite qu'avant.

Steve Thériault, BofA Merrill Lynch

Merci.

Mushtak Najarali, vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion

Merci, Ed. Téléphoniste, nous allons prendre la prochaine question au téléphone.

Téléphoniste

Notre prochaine question en ligne vient de Mario Mendonca, de Canaccord Genuity. Vous avez la parole.

Mario Mendonca, Canaccord Genuity

Colleen, pourriez-vous clarifier un point. En parlant des activités de détail, je crois que vous avez évoqué un plus faible taux d'imposition. Peut-être vous ai-je mal comprise?

Colleen Johnston, chef des Finances, La Banque Toronto-Dominion

Ce que je voulais dire, Mario, est que les taux d'imposition sont à la baisse au Canada. En fait, si vous regardez le calendrier des réductions de taux prévues pour les quelques prochaines années, vous remarquerez que le taux légal sera ramené de 30 % à 25 %. Je faisais cette observation à propos de TD Canada Trust, où je disais que nous nous attendions au moins pour l'année prochaine à une baisse des taux d'imposition au Canada. C'est à cela que je faisais allusion.

Mario Mendonca, Canaccord Genuity

Et vous croyez que ces réductions en vaudront vraiment la peine? Ou vous pensez que ces réductions (– –)

Colleen Johnston, chef des Finances, La Banque Toronto-Dominion

(– –) sont un des facteurs qui vont donner encore plus d'élan à TD Canada Trust. Sans toutefois que cela soit aux niveaux de l'année qui s'achève, nous pensons que la croissance continuera d'aller bon train. Pour l'exercice à ce jour, le résultat net de TD Canada Trust est en hausse de 25 % par rapport à l'an dernier, mais je tenais à souligner que nous aurons quand même droit à une croissance raisonnable des volumes. Sans pour autant parler pour Tim, je dirais que nous nous aurons probablement le vent dans les voiles avec une croissance à un seul chiffre nous venant de l'amélioration de la provision pour pertes sur créances, et que le taux d'imposition pourrait aussi jouer en notre faveur.

Mario Mendonca, Canaccord Genuity

Alors vous prévoyez que le taux d'imposition dans votre secteur de détail particulier pourrait baisser d'environ 500 points de base.

Colleen Johnston, chef des Finances, La Banque Toronto-Dominion

Non, il ne fera que fléchir légèrement l'an prochain. Ce sont là les dernières réductions de taux programmées. Reste à voir si ces réductions seront opérées dans les faits, vu les difficultés budgétaires

auxquelles tous les gouvernements doivent faire face actuellement, mais nous n'en attendons pas moins que ces taux baissent légèrement d'ici à la fin de l'année prochaine.

Mario Mendonca, *Canaccord Genuity*

Merci pour la précision. Ed, vous avez laissé entendre voire carrément affirmé que les banques devaient chercher à fonctionner avec des fonds propres plus importants. Si vous n'allez sûrement pas jusqu'à dire que la Banque aurait à lever d'autres fonds, alors à quoi pensez-vous au juste? Qu'il vous faudra renoncer pendant quelque temps aux rachats d'actions ou vous contenter de majorations plus modestes des dividendes? Est-ce là où vous voulez en venir?

Ed Clark, *président et chef de la direction, La Banque Toronto-Dominion*

Est-ce que je me trompe en disant que vous me posez deux questions déguisées en un point à éclaircir et une question à répondre?

Mario Mendonca, *Canaccord Genuity*

Vous avez tout à fait raison.

Ed Clark, *président et chef de la direction, La Banque Toronto-Dominion*

[RIRES] Je ne voudrais surtout pas entrer dans une discussion détaillée sur les nouvelles règles applicables aux fonds propres et sur leur application concrète, car le point sur lequel je tenais à insister est que nous sommes déjà rendus à mi-chemin dans ce processus. Il s'agit là d'un ensemble de règles incroyablement complexe. Je connais bien les analystes et leur habitude à tout vouloir ramener à un modèle, mais moi je vous dis que tout cela est très compliqué. Disons seulement que, à défaut de bien comprendre de l'intérieur tous les rouages de notre bilan, il est très difficile d'indiquer des chiffres précis de quand et où des changements seront introduits, et de bien calibrer tout ce qu'on s'apprête à faire, quand rien n'a encore été officiellement convenu et qu'aucun document public ne circule en la matière. Certes, il y a bien des pourparlers qui sont en cours, mais justement ces pourparlers ne sont pas terminés. D'où la difficulté d'être précis. Si, en revanche, vous souhaitez savoir ce que pensent les milieux bancaires, je vous dirai oui, qu'effectivement il est peu probable que nous aboutirions à un régime qui obligerait une quelconque banque canadienne à augmenter son capital aux seules fins de se conformer aux obligations de fonds propres réglementaires. Mais comme je ne connais pas non plus de l'intérieur les bilans de nos concurrents, j'aurais tendance à vous répondre non, qu'il serait fort peu probable que les nouvelles règles nous obligent à aller sur les marchés augmenter notre capital. Mais de là à dire combien de capital se trouvera ainsi libéré est un terrain dangereux sur lequel seul un PDG courageux saurait s'avancer, mais je ne suis pas de ceux-là.

Mario Mendonca, *Canaccord Genuity*

Merci de la précision.

Téléphoniste

Notre prochaine question en ligne provient de Gabriel Dechaine, du Crédit Suisse. Vous avez la parole.

Gabriel Dechaine, *Crédit Suisse*

Toujours sur le thème du capital, me tromperais-je si je lisais entre les lignes et disais que vous vous montrez prudent, ou disons, pour le moins circonspect sur les perspectives de majorations des dividendes? Et en ce qui concerne les États-Unis, voyez-vous des signes de (--), car vous semblez insister sur la croissance des dépôts? Ne donneriez-vous pas ici des signes de vouloir ralentir? Parce que le marché des dépôts n'est absolument pas compétitif aux États-Unis et que la croissance des prêts, même si elle est positive, n'a pas l'air de marcher super bien. Ce qui fait que, du point de vue des marges, il pourrait ne pas être tout à fait optimal d'accélérer la croissance des dépôts à ce stade. Et quoi que je vienne de dire, les prêts sont à la hausse. Est-ce là un chiffre net? Si bien que la croissance de 2 % par rapport au dernier trimestre (--) c'est la fin de la période, donc il ne s'agit pas des moyennes qui aurait inclus une partie des acquisitions du dernier trimestre.

Ed Clark, *président et chef de la direction, La Banque Toronto-Dominion*

Permettez-moi de répondre seulement à la question sur les dividendes. Non, je ne crois pas que mes commentaires soient animés par un quelconque souci de prudence. Revenons un peu sur ce que j'ai dit : nous avons brossé un portrait très clair de la situation, pas nécessairement le portrait auquel on s'attend généralement, mais pour nous c'est la norme. Les dividendes sont fixés à partir de bénéfices durables. S'il vous manque du capital, vous levez des fonds, et si vous en avez trop, vous rachetez des actions, mais il ne faut surtout pas confondre les deux – et notre politique de dividende dit que nous devrions idéalement évoluer à l'intérieur d'une fourchette allant de 35 % à 45 %. De toute évidence, la capacité de bien fonctionner à l'intérieur de cette fourchette est fonction de la confiance que l'on a dans l'évolution de la conjoncture. Si des pressions devaient s'exercer (- -), il est fort probable que vous préféreriez vous trouver au bas plutôt qu'au haut de cette fourchette en termes de capital. Cependant, à la base, votre fourchette de dividendes devrait être telle que si vous gagnez plus d'argent, vos dividendes iront en augmentant. Comme vous le savez, j'ai adopté, ou plutôt, nous avons adopté la position de ne pas faire glisser notre fourchette (- -), comme certaines autres banques l'ont fait. Nous nous sommes montrés cohérents du début jusqu'à la fin. Et nous avons toujours répété à nos investisseurs qu'ils verraient une grande croissance de leurs dividendes, non pas parce que nous en changerions la fourchette, mais bien parce que nous nous démarquerions des autres par nos bénéfices. Aussi le message que nous voulons faire passer est que nous espérons connaître toutes les règles sur les fonds propres réglementaires d'ici à la fin du premier trimestre de manière à savoir si nous aurons ou non du capital excédentaire et, le cas échéant, quelles règles s'appliqueront dans les circonstances, ce que nous aurons ou non le droit d'en faire et quel coussin nous devons prévoir. Et je pense que d'ici à la fin du premier trimestre, si tout va bien, nous saurons mieux où en seront les choses en termes de croissance des bénéfices, et nous pourrons établir notre politique de dividendes en conséquence. Nous avons bon espoir que cette séquence d'événements nous permettra à terme de dire voici comment doit être notre politique de dividendes et voici ce qu'elle nous dit de faire en cette matière.

Bharat Masrani, *chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, La Banque Toronto-Dominion*

En ce qui concerne la croissance des dépôts et les États-Unis, je crois qu'une observation générale est de mise. De toute évidence, dans le contexte actuel de faibles taux d'intérêt, il s'exerce d'immenses pressions sur les dépôts. En revanche, sur le plan de la ventilation des dépôts, nous sommes en pleine croissance et je me sens à l'aise avec la direction que nous avons prise en la matière. Nous ne sommes pas en quête d'argent à tout prix. Si vous regardez la composition de nos dépôts, il est vrai qu'il a pu y avoir une réduction d'activité sur le plan des dépôts gouvernementaux, mais cela cadre avec notre stratégie délibérée en la matière du fait des écarts de taux et parfois de l'incapacité qui y existe d'effectuer la vente croisée d'autres services.

Cela dit, il n'y a rien de mal avec les dépôts de base. Il n'y a absolument rien de mal avec les soldes de dépôts à vue dans un contexte où les taux d'intérêt sont bas. Nous continuons d'ouvrir de nouvelles succursales. Notre moteur de croissance interne tourne à plein régime. Comme quoi, au bout du compte, j'estime que nous augmentons nos dépôts de manière prudente et disciplinée.

Du point de vue des prêts, nous avons noté une très bonne croissance de notre portefeuille de prêts hypothécaires. Remarquez que, comme nous étions partis de très bas, nous devons nous attendre à de la croissance de toute façon. À la Journée des investisseurs, j'ai mentionné que nous avons rebâti notre plateforme hypothécaire, qui est maintenant offerte depuis le Maine jusqu'à la Floride, et en ce qui concerne les refinancements, nous sommes bénéficiaires, parce qu'une fois de plus nous sommes partis de très bas. Nos lignes de crédit sur valeur domiciliaire progressent aussi bien. Nous n'avons lancé sur le marché que peu de produits nouveaux et que des produits qui soient propres à certains marchés, et tous se révèlent fantastiques sur le plan de la qualité du crédit. Le secteur des prêts hypothécaires est donc à l'heure actuelle un bon secteur où évoluer, à condition d'en avoir la capacité.

Du point de vue des prêts commerciaux, nous voyons également du mouvement. À nouveau, au moment de percer sur de nouveaux créneaux ou d'ouvrir des succursales, notre modèle consiste à profiter de l'occasion pour réaliser des ventes croisées de nos produits de prêt. Si bien que les progrès sont encourageants. Certes, la croissance sur une base macro tarde à se manifester, mais, au cours au moins des deux derniers trimestres, nous avons vu une bonne croissance, et je reste prudemment optimiste quant à notre capacité de poursuivre le type de croissance auquel vous avez déjà assisté.

Mushtak Najarali, *vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion*

Merci, Bharat.

Gabriel Dechaine, *Crédit Suisse*

Merci beaucoup.

Mushtak Najarali, *vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion*

Il ne nous reste le temps que de prendre quelques autres appels. Téléphoniste, pourriez-vous nous passer le prochain.

Téléphoniste

La prochaine question en ligne vient de Cheryl Pate, de Morgan Stanley. Vous avez la parole.

Cheryl Pate, *Morgan Stanley*

Bonjour. Ma question est pour Bharat. J'aimerais revenir un peu plus sur la croissance des prêts et, comme le secteur des prêts hypothécaires est à la hausse, même si c'est dans une moindre mesure, je me demandais comment cela se compare avec les marges d'intérêt nettes dans un avenir prochain en termes de changement dans la gamme des produits et dans un contexte de faibles taux d'intérêt. De plus, j'imagine qu'il y a eu une ou deux raisons pour les compressions survenues pendant le trimestre; alors à quoi devrait-on s'attendre pour les quelques trimestres qui viennent?

Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, La Banque Toronto-Dominion

Tout d'abord, du côté des prêts hypothécaires, même si les taux sont très attrayants, vous savez, les écarts de taux le sont tout autant. C'est donc un secteur où il fait actuellement bon de faire des affaires et qui produit de bons rendements économiques pour la Banque. Mais surtout, comme nous l'avons dit à la Journée des investisseurs, ces prêts sont en train de devenir des produits bien plus fidélisants qu'on aurait pu le croire auparavant. Nous avons pu constater que, dès lors qu'on consent un prêt hypothécaire à un client, on a aussi environ quatre autres produits à lui proposer. Sans prêt hypothécaire, c'est moins de deux produits qu'on peut chercher à lui vendre. Aussi dirai-je qu'il s'agit là d'une stratégie délibérée. C'est là pour nous un produit pilier. Et en toute honnêteté, nous nous dirigeons vers ce que ce que Tim a observé au Canada, où les prêts hypothécaires sont devenus les points d'ancrage d'un grand nombre de nos clients.

En ce qui concerne les marges, Cheryl, Colleen a évoqué les raisons pour lesquelles on observe de la volatilité dans les chiffres. Dans la perspective des produits de base, j'ai toutes les raisons de croire que les marges devraient rester stables. Il y a bien, comme je l'ai dit, des zones où sévit une concurrence irrationnelle, notamment sur le plan des dépôts, comme les dépôts gouvernementaux ou les dépôts de base sur certains segments de marché, mais, en règle générale, en ce qui concerne les éléments de base, je trouve que les marges sont relativement stables, du moins pour le moment, et je m'en tiendrais aux chiffres que j'ai évoqués à la Journée des investisseurs. Je crois que nous avons dit que, l'an prochain, les marges devraient être de l'ordre de 3,50 % à 3,70 %.

Mushtak Najarali, vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion

Nous avons presque épuisé le temps à notre disposition. Téléphoniste, nous allons prendre un dernier appel s'il vous plaît.

Téléphoniste

Notre prochaine question en ligne vient de Sumit Malhotra, de Macquarie Capital. À vous la parole.

Sumit Malhotra, Macquarie Capital

Bonjour et merci d'avoir accepté mon appel. Ma question a deux volets et porte sur l'orientation à venir des revenus. Je m'adresse d'abord à Bob Dorrance. Bob, lorsque je vois 300 millions de dollars de revenus de transactions pour un trimestre qu'on pourrait assurément qualifier de difficile, je ne peux m'empêcher d'observer que c'est là un bien meilleur résultat que le résultat moyen pour la période antérieure à 2009-2010. Compte tenu des investissements que vous avez faits dans le secteur avec le temps, estimez-vous que 300 millions est un résultat moyen raisonnable? Sans entrer vraiment dans le domaine des prédictions, je me demandais s'il devait s'opérer encore une certaine régularisation par rapport au résultat de ce trimestre ou, à l'inverse, ce résultat est-il à votre avis raisonnable et représentatif de ce qu'on serait en droit d'attendre pour l'avenir?

Bob Dorrance, chef de groupe, Services bancaires de gros, La Banque Toronto-Dominion

Je dirais que, avant 2008 et dans l'année ou quelque qui a précédé cette période, des revenus de transaction de 300 millions par trimestre étaient dans l'ordre des choses. Je dirais aussi que nous avons à présent un plus grand potentiel de gains ou que nous avons fait des investissements dans des

entreprises de négociation de valeurs mobilières qui pourraient nous rapporter dans l'avenir à un taux plus élevé, une fois que le marché se sera davantage normalisé.

Sumit Malhotra, *Macquarie Capital*

Bref et concis. Formidable. Le deuxième volet de ma question s'adresse à Bill Hatanaka. Bill, revenons un peu à la Journée des investisseurs de Gestion de patrimoine, qui remonte je crois à avril dernier, ce qui en termes de marché équivaut à une éternité. À cette séance, je crois que, en vous appuyant sur les chiffres, vous indiquiez que ce secteur était capable de produire des bénéfices records en 2011. Depuis, cependant, les marchés boursiers se sont clairement repliés. Je crois que le calendrier des hausses de taux d'intérêt ou l'amplitude des majorations de taux que nous attendions alors a été prolongé dans le temps et que les flux se sont depuis ralentis. Vous croyez-vous toujours capables de produire des résultats records en 2011?

Bill Hatanaka, *chef de groupe, Gestion du patrimoine, La Banque Toronto-Dominion*

En tout cas, on fait tout pour. [RIRES] Sérieusement, nous croyons être en mesure de le faire et que les marchés en sont aussi capables. Vu le penchant pour le Canada à l'heure actuelle, l'économie est relativement constructive. Si les taux d'intérêt restent stables ou, au pis aller, qu'ils se mettent à monter légèrement, et que la conjoncture est suffisamment stable pour assurer la solidité des marchés de capitaux, nous avons confiance dans notre capacité à atteindre cet objectif.

Sumit Malhotra, *Macquarie Capital*

Merci de votre temps.

Mushtak Najarali, *vice-président, Relations avec les investisseurs, La Banque Toronto-Dominion*

Merci Bill. Voilà qui met fin à notre période de questions. Si vous avez d'autres questions, notre équipe des Relations avec les investisseurs se fera un plaisir d'y répondre. Sur ce, je passe la parole à Ed pour son mot de conclusion.

Ed Clark, *président et chef de la direction, La Banque Toronto-Dominion*

Permettez-moi tout d'abord de remercier tout le monde et notamment chacun des participants aujourd'hui d'avoir fait monter la valeur de nos prévisions pour 2011. Cela nous a été extrêmement utile et j'ai pris note des chiffres qu'ils vous ont indiqués.

Quoi qu'il en soit, récapitulons brièvement.

En ce qui nous concerne, le trimestre a été à nouveau excellent. Je crois que cela fait la preuve de la validité de notre modèle commercial. Nous disions depuis quelque temps que nous allions voir les bénéfices des services de gros se régulariser – et ils l'ont fait. En examinant avec un peu de recul les chiffres du trimestre pour les services en gros, je crois que nous avons toutes les raisons de nous féliciter de ces résultats, qui ne sont pas mal du tout, pour ne pas dire qu'ils sont très bons. Je pense qu'il y a encore place pour l'amélioration dans ce secteur, à mesure que nous continuerons d'investir dans la partie de notre entreprise de courtage alimentée par nos activités. Mais je pense au même titre que nous avons aussi fait la preuve de l'efficacité de nos stratégies de services bancaires aux particuliers et aux entreprises et de gestion de patrimoine de part et d'autre de la frontière, et je crois que nous continuerons d'en tirer des bénéfices croissants et intéressants.

De toute évidence, comme certains d'entre vous l'ont fait remarquer aujourd'hui, le monde ne se porte pas mieux maintenant qu'il y a trois ou quatre mois. Pis en fait, nous devons maintenant nous rendre à l'évidence que nous aurons à composer avec des taux d'intérêt inférieurs à ceux auxquels on aurait pensé il y a trois ou quatre mois. Je crois qu'en ce qui concerne l'économie canadienne, il y a moins lieu de se montrer optimistes quant aux taux de croissance. Et je pense qu'on est en train de se rendre compte sur les marchés à quel point la reprise sera longue et lente aux États-Unis. Je crois que nous avons appris que, dans notre métier, nous sommes payés pour s'occuper de problèmes de la sorte. Notre métier consiste justement à trouver des moyens de nous adapter à l'évolution du contexte et de continuer de procurer aux actionnaires la valeur qu'ils recherchent. Notre objectif ne change pas. Aussi ne dérogerons-nous pas à notre objectif d'augmenter notre bénéfice de 7 % à 10 % par action sans toutefois déborder de la courbe de risque, et envisageons-nous les prochaines années avec enthousiasme et avec la volonté de poursuivre dans la même veine et dans ce contexte. Je vous remercie.

Téléphoniste

Mesdames et messieurs, voilà qui conclut la conférence téléphonique d'aujourd'hui. Merci de votre participation. Vous pouvez maintenant vous débrancher.