



PRÉSENTATION DU GROUPE BANQUE TD À L'OCCASION DE LA CONFÉRENCE DE FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE SUR LES SERVICES FINANCIERS CANADIENS, LE 29 MARS 2011

LIMITATION DE RESPONSABILITÉ

LES RENSEIGNEMENTS CONTENUS DANS LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION SONT UNE REPRÉSENTATION TEXTUELLE DE LA PRÉSENTATION DONNÉE PAR LA BANQUE TORONTO-DOMINION (LA « TD ») À L'OCCASION DE LA CONFÉRENCE DE FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE SUR LES SERVICES FINANCIERS CANADIENS. BIEN QUE DES EFFORTS SOIENT FAITS POUR FOURNIR UNE TRANSCRIPTION EXACTE, DES ERREURS, DES OMISSIONS OU DES IMPRÉCISIONS IMPORTANTES PEUVENT S'ÊTRE GLISSÉES LORS DE LA TRANSMISSION DE LA SUBSTANCE DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE. EN AUCUN CAS LA TD N'ASSUME 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 document, 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, et constituent des énoncés prospectifs selon les 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, les énoncés figurant dans le présent document, le rapport de gestion de 2010 de la Banque à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques » et, pour chacun de nos secteurs d'exploitation, aux rubriques « Perspectives et orientation pour 2011 » ainsi que d'autres énoncés concernant les objectifs et les priorités de la Banque pour 2011 et par la suite et les 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, de change et de taux d'intérêt), d'illiquidité, d'exploitation, de réputation, d'assurance, de stratégie et de réglementation ainsi que les risques juridiques, environnementaux et les autres risques, tous présentés dans le rapport de gestion de 2010. Parmi les autres facteurs de risque, mentionnons l'incidence des récentes modifications législatives aux États-Unis, comme il est mentionné à la rubrique « Événements importants en 2010 » de la rubrique « Notre rendement » du rapport de gestion de 2010; les modifications aux lignes directrices sur les fonds propres et les liquidités, et les instructions relatives à la présentation ainsi que leur nouvelle 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. Cette énumération 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 section « Facteurs de risque et gestion des risques » du rapport de gestion de 2010. Les lecteurs doivent tenir compte de ces facteurs attentivement, ainsi que d'autres incertitudes et événements possibles, de même que de l'incertitude inhérente aux énoncés prospectifs, avant de prendre des décisions à l'égard de la Banque et ne devraient pas se fier indûment aux énoncés prospectifs de la Banque.

Les hypothèses économiques importantes étayant les énoncés prospectifs figurant dans le présent document sont décrites dans le rapport de gestion de 2010 à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques » ainsi qu'aux rubriques « Perspectives et orientation pour 2011 » pour chacun des secteurs d'exploitation, telles qu'elles sont mises à jour dans les rapports aux actionnaires trimestriels déposés par la suite.

Tout énoncé prospectif figurant dans le présent document représente le point de vue 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 et le rendement financier prévu de la Banque aux dates indiquées et pour les trimestres terminés à ces dates, et peut 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.

PARTICIPANT DU GBTD

Bharat Masrani

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

PARTICIPANT À LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE

Peter Routledge

Analyste, Financière Banque Nationale

PRÉSENTATION

Peter Routledge, analyste, Financière Banque Nationale

Très bien. Nous voilà de retour. Nous allons laisser le temps à tout le monde de s'installer. Je suis en compagnie de Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis à TD Bank, America's Most Convenient Bank. Il est également président et chef de la direction de cette institution.

Il a commencé sa carrière à la TD il y a 23 ans – je crois que c'était en 1987 – comme stagiaire aux prêts commerciaux. Avant de se joindre à TD Bank, il était vice-président du conseil et chef de la gestion des risques du Groupe Financier Banque TD, poste qu'il occupait depuis mai 2003.

Il a par la suite gravi les échelons pour occuper les postes de premier vice-président et chef de la direction de TD Waterhouse Investor Services en Europe, de premier vice-président, Finances de la Société, et chef associé en Europe, de vice-président et chef pour l'Inde, et de vice-président et chef des Services bancaires aux grandes entreprises au Canada. Il a donc fait une carrière internationale très diversifiée.

Bharat, avant que nous commençons, j'aimerais rappeler à nos auditeurs que vous pourriez faire des énoncés prospectifs qui représentent le point de vue de la direction en date d'aujourd'hui, et que ces énoncés visent à aider les auditeurs à comprendre la position financière, les objectifs, les priorités et les résultats financiers prévus de l'entreprise, et qu'ils pourraient ne pas convenir à d'autres fins.

Les résultats réels pourraient différer considérablement de ceux avancés dans les énoncés prospectifs, et les auditeurs sont invités à consulter les documents déposés par l'entreprise auprès des organismes de réglementation pour connaître les facteurs de risque qui sous-tendent ces énoncés, documents accessibles auprès des Bourses, ainsi que sur le site Web de la TD. Alors, Bharat, merci d'être des nôtres aujourd'hui.

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

Merci à vous.

Peter Routledge, analyste, Financière Banque Nationale

Bharat, en guise d'introduction, dites-nous quels sont les principaux messages que vous aimeriez que les investisseurs retiennent de la séance d'aujourd'hui.

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

En bien, Peter, quand vous décriviez ma carrière, je me suis dit : « Qu'est-ce que ça veut dire? Je ne peux pas garder un emploi ou quoi? » Non, mais merci de m'avoir invité. Je suis très heureux de vous voir et d'être avec vous aujourd'hui. Je crois que j'étais ici il y a deux ans, et c'est très agréable de revoir des visages familiers.

Donc, les principaux messages que j'aimerais transmettre... Le principal message est que TD Bank, America's Most Convenient Bank, se classe maintenant parmi les dix principales banques aux États-Unis. Sa proposition de valeur est centrée sur le service et la commodité. Nous sommes la banque américaine la plus pratique. Notre croissance dépasse celle du marché. Nous avons maintenu notre croissance aux États-Unis pendant la grande récession et la crise financière. Selon moi, nos progrès sont stables, et ils devraient se poursuivre au cours de la prochaine période.

Peter Routledge, analyste, Financière Banque Nationale

Bien. Comme vous l'avez mentionné, TD Bank est vraiment – en tout cas, c'est ainsi que je la perçois – une banque américaine super régionale en termes de part du marché global et particulièrement sur la côte est. Beaucoup d'observateurs croient que nous sommes au début d'une vague de regroupements dans le secteur bancaire américain. J'aimerais connaître votre avis là-dessus et sur votre classement – vous occupez le septième rang, du moins de la façon dont je mesure les choses – sur la liste des principales institutions de dépôts américaines. Avez-vous besoin... Désolé, accordez-vous une grande importance à votre classement national, ou vous concentrez-vous davantage sur votre position dans vos régions cibles?

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

Oui, je dirais que cela s'applique partout, mais en particulier aux États-Unis. Les services bancaires sont un secteur assez local, alors, en ce sens, les classements nationaux sont intéressants. Il est bon de savoir où l'on se situe sur le plan national, mais ce qui compte, c'est l'échelle et le classement dans les marchés où nous sommes.

Comme je l'ai dit, les services bancaires sont un secteur local dans la mesure où, dans beaucoup de marchés, nous exerçons nos activités au niveau des comtés. Les classements nationaux n'ont donc pas vraiment d'importance. Ce qui compte, c'est d'avoir une échelle suffisante dans les marchés où nous sommes, ce qui est le cas actuellement, selon moi. Là où nous ne l'avons pas, nous avons une capacité de croissance interne qui est, à mon avis, assez unique et qui nous permet de pénétrer un marché, d'ouvrir de nouvelles succursales, de prendre une part de marché et d'avoir une entreprise à la croissance interne durable.

Pour ce qui est des regroupements, c'était votre question – la première partie de votre question – oui. Il y a beaucoup de regroupements : 7 800 ou 8 000 banques, tout dépendant de la personne à qui vous parlez aux États-Unis. Et je suis sûr que cela continuera, à mesure que les marchés se redresseront.

Peter Routledge, analyste, Financière Banque Nationale

Oui. Ce que je veux dire, c'est que dès qu'un nom assez important sort dans les médias comme cible potentielle, on mentionne invariablement TD Bank comme acquéreur potentiel. Ce n'est pas surprenant. Pouvez-vous nous parler de l'approche de la TD à l'égard des grandes opérations transformationnelles? Est-ce vraiment quelque chose que la TD envisage à court terme?

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

Je suppose que cela dépend de la définition de « grande opération transformationnelle », mais je dirais que, si vous regardez le marché américain – et je crois l'avoir déjà dit, et Ed l'a dit aussi – nous sommes assez prudents. Nous voulons d'abord voir la situation macroéconomique s'améliorer et nous assurer qu'il y a suffisamment de transparence et de visibilité quant à la valeur des actifs.

Beaucoup de choses se passent en ce moment aux États-Unis qui ne sont pas particulièrement favorables aux banques : réforme réglementaire, pressions politiques, réorganisations et restructurations nombreuses... Il y a donc beaucoup d'incertitude. Je dirais que, avant d'envisager une opération transformationnelle, nous voulons nous assurer de pouvoir gérer les questions que je viens d'évoquer. Et franchement, il nous faut plus de transparence et de visibilité quant à la valeur des actifs. Ce n'est le cas à l'heure actuelle.

Franchement, Peter, je ne passe pas des nuits blanches à me demander quelle sera la prochaine banque que nous allons acquérir. Nous avons une entreprise fantastique, que nous exploitons et que nous faisons croître chaque trimestre, et je suis très satisfait de notre position actuelle. Les acquisitions ne sont absolument pas une priorité pour nous.

Peter Routledge, analyste, Financière Banque Nationale

Quand vous évaluez votre entreprise à l'heure actuelle ou vos cibles d'acquisition, vous attardez-vous davantage au côté gauche ou au côté droit du bilan?

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

Cela nous amène à parler de Chrysler Financial. Si vous regardez notre entreprise américaine, nous produisons une énorme quantité de dépôts, dépôts de base, dépôts à faibles coûts du point de vue de la banque, ce qui est excellent parce que cela vient avec des comptes d'opération. Nous établissons de véritables relations avec les clients. Nous allons ainsi chercher de nouveaux clients chaque jour.

Mais nous nous retrouvons dans la situation où le côté « actif » de notre bilan n'est pas aussi important que le côté « dépôts ». Nous travaillons donc à augmenter le côté « actif » de notre bilan, mais nous avons effectivement beaucoup de chemin à faire. Alors, quand nous pouvons mettre la main sur des sociétés comme Chrysler Financial, qui est dans le secteur du financement automobile, c'est une catégorie d'actif très attrayante. Et qui a remarquablement bien tiré son épingle du jeu pendant la récession. Cela ne devrait pas nous surprendre.

C'est intéressant de lire les grands titres parce qu'on s'aperçoit que les Américains sont davantage disposés à renoncer à leur maison qu'à leur voiture. Et il y a une bonne raison à cela : sans voiture, c'est difficile d'aller au travail, et cetera. C'est donc une catégorie d'actif très attrayante. C'est un secteur éprouvé, et nous possédons une bonne expérience au Canada. Nous avons une très petite entreprise aux États-Unis, et cette plateforme nous permet d'accroître le côté « actif » de notre bilan.

Peter Routledge, analyste, Financière Banque Nationale

Comment les rendements des prêts auto se comparent-ils à ceux des prêts hypothécaires?

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

Les prêts auto produisent de très bons rendements. Ils ne présentent pas le même type de risque que les prêts hypothécaires. Les prêts auto sont de courte durée. Ils ne présentent pas le risque de convexité qu'on associe aux prêts hypothécaires. Comme beaucoup d'entre vous le savent, les prêts hypothécaires américains peuvent être amortis sur 30 ans. Ils peuvent être remboursés par anticipation ou refinancés sans pénalité. Dans le cas des prêts auto, il n'y a pas ce genre de questions structurelles. C'est donc très intéressant de notre point de vue.

Peter Routledge, analyste, Financière Banque Nationale

D'accord. Je me demandais... parlant de... Vous allez intégrer Chrysler plus tard cette année et vous aurez ensuite le défi de remettre en marche la plateforme de montage. Ce sera peut-être un défi, mais pourriez-vous nous parler des avantages concurrentiels que vous pensez que la TD en retirera?

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

Parlons d'abord de la plateforme elle-même. Il n'y a pas si longtemps cette même plateforme produisait une activité importante. C'est une plateforme éprouvée depuis de nombreuses années. Et elle a l'équipe de direction, les processus et l'infrastructure technologique qu'il faut pour gérer efficacement ce genre d'activité. Nous sommes très heureux de retrouver toutes ces caractéristiques, et puis, franchement, la capacité de Chrysler d'attirer des concessionnaires est un autre atout. Nous sommes très satisfaits. Je veux dire que les concessionnaires ne sont pas proches, alors nous sommes contents des progrès que nous voyons.

Pour ce qui est des avantages que la TD en retirera, d'abord, nous connaissons bien le secteur. Je crois que la TD a prouvé, au fil des ans, qu'elle pouvait évoluer dans ce secteur. Et être rentable. Nous pouvons gérer les risques, ce qui est une qualité fort utile. Je crois que notre positionnement de marque aux États-Unis devrait aussi être très utile. Je pense que nos avantages en matière de financement sont établis. Nous avons un grand avantage. Nous n'avons pas de problèmes de financement, contrairement peut-être à d'autres institutions.

Franchement, nous présentons les modèles de service qui ont fait la réputation de la Banque, alors je pense que, quand vous combinez tout cela, nous avons effectivement beaucoup à offrir. Mais ce qui est particulièrement intéressant, c'est que nous acquérons aussi une équipe de direction qui a prouvé non seulement qu'elle savait diriger cette entreprise, mais qu'elle pouvait aussi la faire croître de façon rentable.

Peter Routledge, analyste, Financière Banque Nationale

D'accord. Au sujet de l'avantage en matière de financement, est-ce la principale source de valeur de TD Bank? Est-ce ce qui explique l'attention assez soutenue que vous portez au service et à la commodité au niveau des succursales de détail?

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

Le service et la commodité sont, d'après moi, les seuls avantages concurrentiels durables dans notre secteur. Nous n'évoluons pas dans un secteur où les offres, les produits ou les prix créent un avantage concurrentiel. Oui, c'est possible pendant un certain temps, mais il suffit souvent de quelques mois, voire de quelques secondes, pour qu'un concurrent vous imite. C'est donc la seule position durable pour nous. Et dans notre esprit, c'est la position que nous avons au Canada. Nous occupons ce créneau depuis de nombreuses années. Si vous regardez TD Canada Trust, personne mieux que nous – mais je ne suis peut-être pas objectif – nous sommes très forts dans la partie service et commodité de notre proposition de valeur.

Nous faisons la même chose aux États-Unis. Nous sommes la banque américaine la plus pratique. Pas seulement parce que nous offrons des heures prolongées, mais aussi parce que nous ouvrons nos portes aux propriétaires de chiens. Si vous avez des enfants, nous vous facilitons aussi la vie. S'il pleut, nous faisons notre possible pour vous accommoder. Nous avons donc cette proposition unique en son genre qui nous permet de croître et d'acquérir de nouveaux clients chaque jour. Quand vous avez cela et que votre modèle vous attire des comptes-chèques, vous aurez toujours cet avantage de financement, parce que les clients ouvrent des comptes de dépôts qui permettent de faire de la vente croisée, ce qui produit de l'activité et fournit un financement stable.

Peter Routledge, analyste, Financière Banque Nationale

D'accord. Eh bien, parlant de vente croisée, vous continuez d'établir des relations au niveau de la succursale, et vous avez l'ensemble des produits de TD Ameritrade que vous êtes occupés à intégrer à votre proposition de valeur. Pouvez-vous nous dire où vous en êtes dans ce domaine?

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

Je dirais d'abord que – j'ai peut-être utilisé ce mot trop souvent – mais c'est une occasion unique pour nous. Il n'y a pas beaucoup d'institutions aux États-Unis qui ont une capacité de courtage en ligne de classe mondiale comme l'a TD Ameritrade. C'est la plus grande société en ligne qui permet d'effectuer des opérations partout dans le monde. Et nous avons une banque de belle envergure sur la côte est américaine. Nous avons ces deux atouts relativement uniques en leur genre.

Si vous regardez notre parcours dans le secteur bancaire américain, quand nous avons acquis nos deux premières banques, elles avaient ce que j'appellerais de petites entreprises de services-conseils financiers, qui étaient des maisons de courtage de faible envergure. Et, à vrai dire, elles n'avaient pas de proposition de valeur attrayante pour nos clients.

Alors, qu'avons-nous fait? Nous avons réorganisé et fermé ces entreprises parce que nous pensions que l'offre de TD Ameritrade était beaucoup plus intéressante pour ce type de clientèle. Nous les avons donc fermées et avons lancé un tout nouveau programme avec TD Ameritrade, vers laquelle nous dirigeons maintenant les clients, et je suis très heureux de dire que les choses se déroulent à merveille. En fait, au dernier trimestre, la plupart de nos succursales aux États-Unis ont dirigé des clients vers TD Ameritrade. Alors, cela va plutôt bien pour nous et pour TD Ameritrade, cela ne fait aucun doute.

Nous commençons également à mettre au point des produits bancaires pour les clients de TD Ameritrade, comme des produits d'épargne et des certificats de dépôt. Alors, la coopération s'installe, et nous avons des offres plus intéressantes à proposer à notre base respective de clients, ce qui devrait profiter à la Banque.

Peter Routledge, analyste, Financière Banque Nationale

D'accord, merci. Alors, nous allons maintenant répondre aux questions de l'auditoire. Quelqu'un veut poser une question?

Participant anonyme

Oui, ma question porte sur les activités américaines, le rendement des capitaux propres, je ne parle pas de TD Ameritrade, mais des opérations bancaires traditionnelles. Elles se sont améliorées. Le rendement des capitaux propres s'établit maintenant – je crois – à 8 % ou 9 %. Pourrait-il un jour atteindre le rendement des capitaux propres de vos activités canadiennes? Et quels sont vos leviers pour améliorer ce rendement?

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

Oui. C'est une excellente question, que l'on me pose à toutes les conférences auxquelles je participe. Sans aucun doute, si vous regardez notre histoire, nous sommes entrés aux États-Unis en achetant des institutions, ce qui vient avec un écart d'acquisition. Mais ce qui m'apparaît plus important, vous savez, c'est de savoir si nous faisons croître notre entreprise. Parce que, en situation de croissance, la quantité de fonds propres que nous associons à cette croissance est ce qu'on appelle le capital d'exploitation. Je crois que nous en avons déjà parlé. Et le rendement de ce capital d'exploitation dépasse 20 %.

Alors, tant et aussi longtemps que nous faisons croître notre entreprise, nos rendements devraient s'améliorer. Et, donc, oui, nos rendements devraient progresser. Franchement, quand je regarde l'histoire de la TD, chaque fois que nous avons pénétré un nouveau secteur ou acheté une institution importante, nous avons démontré au fil des ans que nous étions capables de faire croître ces entreprises plus vite que le marché. Et tant et aussi longtemps que nous serons en mesure de le faire, je suis persuadé que nos rendements continueront de progresser.

Vous demandez si nous allons égaler nos activités canadiennes. Je crois que nous avons une excellente entreprise au Canada. Mon travail consiste à continuer d'améliorer nos rendements aux États-Unis, et je crois que cela va de pair avec la croissance.

Peter Routledge, analyste, Financière Banque Nationale

D'autres questions? D'accord, nous pourrions peut-être revenir sur les risques et les préoccupations qu'expriment certains investisseurs au sujet de TD Bank, d'abord au sujet de l'immobilier commercial. Vous avez un portefeuille immobilier commercial assez imposant, et nous avons assisté à des corrections assez considérables dans la valeur de l'immobilier commercial : 40 % aux États-Unis et 36 % sur la côte est américaine. Comment voyez-vous la situation pour le secteur en général et pour TD Bank en particulier? La TD va-t-elle traverser une période de radiations dans cette catégorie d'actif?

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

Je crois que la récession a durement frappé l'immobilier commercial, et l'immobilier en général, au cours des trois dernières années. Mais, Peter, il ne faut pas mettre tout l'immobilier dans le même panier. Je dirais qu'il y a des segments de l'immobilier commercial qui sont plus en difficulté que d'autres. Par exemple, l'immobilier résidentiel à vendre est-il vraiment en difficulté? La réponse est oui.

Heureusement pour la TD, par tradition, nous ne participons pas beaucoup à ce secteur, et nous sommes peu tolérants au risque qui y est associé. Oui, ce segment connaît des difficultés depuis trois ans, et nous avons essuyé des pertes. Nous en avons déjà parlé lors de diverses conférences sur les bénéfiques.

Mais d'autres segments de l'immobilier affichent une belle stabilité. Les propriétés à revenus se comportent bien. Dans les grands marchés métropolitains comme New York, il y a une bonne stabilité. En fait, les valeurs augmentent dans certains segments, alors je pense que, lorsqu'on parle d'immobilier, on doit faire la distinction entre ce qui a du sens et ce qui n'en a pas. Dans notre cas, nous avons beaucoup parlé du contenu de notre portefeuille lors de notre journée des investisseurs l'an dernier, et je recommande fortement aux gens qui s'intéressent à la question de consulter les archives.

C'est un segment qui soulève de l'inquiétude, mais dans notre cas, nous avons prouvé que non seulement nous avons su gérer ce portefeuille pendant la grande récession, mais que les institutions que nous avons acquises sont prudentes. La gestion des risques a été plutôt efficace. Ajoutez la TD à cette combinaison. Comme beaucoup d'entre vous le savent, la TD assure une gestion prudente des risques. La combinaison donne les résultats que vous avez vus.

Pour ce qui est de l'avenir, je pense que l'un des avantages de notre institution est que, chaque fois que nous concluons des affaires, nous... dans notre ancien portefeuille aussi, c'était d'abord dans notre rayon d'action. Nous ne nous sommes pas engagés dans les prêts à risque. Nous avons continué d'accorder des prêts immobiliers par l'intermédiaire de nos banquiers. Nous n'avons pas acquis les portefeuilles d'autres banques. Et notre souscription fait en sorte que, dans beaucoup de cas, nous avons du soutien extérieur pour notre portefeuille immobilier. Vous voyez le résultat maintenant. Alors, oui, cela m'inquiète. Je suis dans le secteur des prêts depuis longtemps. Je sais qu'il peut ne pas pardonner si vous avez tort, mais j'aime la position que nous occupons par rapport à d'autres banques.

Peter Routledge, analyste, Financière Banque Nationale

Au sujet du risque lié au taux d'intérêt, nous entrons dans une période de hausse des taux d'intérêt. La dernière fois que c'est arrivé, nous avons vu une compression notable des marges d'intérêt nettes de certaines banques américaines dotées d'imposants portefeuilles de titres. Vous dites que la TD a un imposant portefeuille de titres. Pouvez-vous nous parler de la façon dont vous vous préparez à cette éventualité?

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

Oui. Alors, encore une fois, je crois que l'une des principales caractéristiques de la tolérance au risque de la TD est sa faible tolérance au risque lié au taux d'intérêt. Nous gérons un portefeuille assez équilibré. Ce n'est pas un risque que la Banque est disposée à assumer. Nous pensons que, sur un cycle ou un cycle de taux, le jeu n'en vaut pas la chandelle. Et franchement, je ne suis pas sûr d'avoir envie de faire courir un risque à la Banque en pariant sur la direction des taux d'intérêt.

Alors, comme banque, nous sommes très peu friands de ce genre de risque. Nous le gérons dans une fourchette très étroite et, en fait, ce que j'appelle la valeur des bénéfices à risque – je crois qu'étant donné vos fonctions passées, vous connaissez les termes que nous utilisons – est assez faible par rapport à la taille de la Banque. Alors, je ne m'inquiète pas trop. Ce n'est pas une grande préoccupation dans notre cas. Nous essayons bien sûr d'égaliser les durées sur ce genre de placements. Et, même si les taux ont un certain effet – ils en ont, évidemment – nous gérons cet effet sur un cycle. Mais cela ne m'empêche pas de dormir la nuit.

Peter Routledge, analyste, Financière Banque Nationale

Je vais retourner à l'auditoire pour voir s'il y a d'autres questions... Bon... Eh bien, alors j'aimerais que nous parliez de votre base de dépôts, qui est un actif de base, si je puis dire, de la Banque. La première chose qui me vient à l'esprit quand je pense à la base de dépôts est l'augmentation assez marquée des dépôts provenant de TD Ameritrade depuis deux ans.

Dans quelle mesure l'augmentation des dépôts est-elle attribuable au choix réel des négociateurs de transférer leurs soldes de caisse à la TD plutôt qu'au désir de sortir du marché ou de rester en-dehors? Autrement dit, si les marchés boursiers continuent de se redresser, pensez-vous qu'on assistera à une baisse des dépôts?

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

Eh bien, évidemment, je laisserai mon ami Fred Tomczyk, chef de la direction de TD Ameritrade, vous donner tous les détails, mais de façon générale, je dirais que ces dépôts sont remarquablement stables depuis de nombreuses années. Je pense que ces dépôts, le type de clients de TD Ameritrade est moins sensible aux rendements et plus à la gestion des placements.

Et, franchement, les marchés boursiers vont bien, et nous voyons une cohérence dans les dépôts que nous détenons. Alors, pour conclure, je dirais que TD Ameritrade a très bien réussi à attirer des actifs par l'intermédiaire de son entreprise, et chaque fois que vous attirez des actifs, une partie est en espèces. Alors, quand vous combinez tout cela, vous constatez une solide croissance des dépôts et une cohérence dans ces dépôts. Alors, non, si le passé est garant de l'avenir, nous prévoyons que cette base de dépôts demeurera stable.

Peter Routledge, analyste, Financière Banque Nationale

Et je suppose que la question suivante sur la base de dépôts... Il y a environ 10 milliards de dollars de dépôts provenant des gouvernements d'État et locaux dans le nord-est. Je me demandais si la tension des prix sur les gouvernements d'État et locaux et le potentiel de déficit – je suppose que les États ne

peuvent pas être déficitaires – pourriez-vous voir une baisse des dépôts dans ce segment de votre entreprise?

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

Je dirais d'abord que nous sommes prudents dans la gestion de ce segment particulier. Notre stratégie fondamentale ne consiste pas à attirer des capitaux fébriles pour notre base de dépôts. Nous voulons nous assurer que la croissance des dépôts provient de la base de notre entreprise. Et puis, lorsque nous acceptons ce genre de dépôts, c'est généralement parce que nous entretenons une relation assez solide avec les municipalités.

Beaucoup de ces dépôts sont liés à des recettes fiscales, et ces recettes sont dépensées dans les six mois qui suivent. Alors, ce n'est pas le genre de dépôts auquel on pense pour beaucoup d'entre eux. Alors, non, je sais que la situation financière de certains États est précaire, mais étant donné notre modèle et le genre de relations que nous entretenons, cela ne pose pas de risque particulier pour nous. Et nous n'avons pas beaucoup augmenté ce portefeuille pour les raisons que vous avez mentionnées, et nous savons qu'il est essentiel pour nous de maintenir nos principales relations dans ce segment.

Peter Routledge, analyste, Financière Banque Nationale

Bien. Une dernière question, peut-être, ou une série de questions, sur la croissance interne des prêts. Nous avons parlé de l'acquisition de Chrysler. Nous avons parlé de l'immobilier commercial. Mais vous avez connu une croissance interne assez solide en 2010. Et je suppose que cela se poursuivra en 2011, particulièrement dans les prêts hypothécaires résidentiels et les prêts commerciaux et industriels. Pouvez-vous nous dresser le contexte des efforts de la Banque pour accroître sa capacité de montage dans ces segments? Qu'est-ce qui alimente cette croissance?

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

Parlons d'abord des prêts hypothécaires, Peter. Quand nous avons fait l'acquisition de Banknorth et de Commerce, ni l'une ni l'autre n'avait de grand segment de prêts hypothécaires. En fait, l'une d'elles sous-contractait ses activités hypothécaires à un tiers. Nous étions donc impatients de bâtir une nouvelle plateforme pour ce que nous appelons les prêts à l'habitation. C'était important parce que, comme je l'ai dit plus tôt, nous avons une entreprise fantastique qui est centrée sur le service et la commodité, mais beaucoup de nos clients avaient des prêts hypothécaires dans d'autres institutions.

Nous voulions donc devenir la banque américaine la plus pratique dans le domaine des prêts hypothécaires autant que pour nos principaux clients. Nous avons donc mis sur pied une nouvelle plateforme. Nous avons lancé de nouveaux produits que nos succursales allaient vendre, et ce que nous avons constaté, c'est que, pour chaque relation hypothécaire avec un client, ce sont environ cinq produits que le client achetait chez nous. Quand nous n'avons pas de relation hypothécaire avec un client, le nombre de produits passe à deux, en moyenne.

C'est donc une affaire de relation. Pendant la crise, nous avons vu que la relation prenait le pas sur la commodité, et, en ce sens, les prêts hypothécaires sont devenus très attrayants. Nous accordons donc des prêts hypothécaires. Sur le plan du risque, ce sont des prêts hypothécaires exemplaires puisqu'ils proviennent de notre base de clients. Ils sont consentis par l'entremise de nos succursales. Étant donné

l'élan que nous avons pris, notre portefeuille a pratiquement doublé en deux ans et demi. Nous étions partis d'une petite base.

Alors, je suis très satisfait de nos progrès dans ce domaine. C'est une catégorie d'actif intéressante, surtout si nous restons dans notre base de clients, ce qui nous permet de gérer le risque et de proposer d'autres services par vente croisée, ce que nous avons réussi à faire.

Du côté commercial, encore une fois, nous avons réussi à croître plus vite que le marché. Si vous regardez les statistiques, depuis le début de la récession à la fin de 2007 jusqu'au milieu de 2010, notre croissance a dépassé celle du marché de 20 %; notre portefeuille a augmenté d'environ 20 %, 23 %. Je n'ai pas le chiffre exact, mais cela tourne autour de cela, alors que les principales banques aux États-Unis ont réduit leurs activités de prêts de 4 % ou 5 %. Nous avons réussi cet exploit pendant ce cycle. C'est aussi le modèle que nous suivons quand nous ouvrons de nouveaux magasins ou que nous pénétrons un nouveau marché : non seulement nous allons chercher des particuliers, mais nous présentons également l'offre globale de la Banque. Et nous faisons aussi croître le côté commercial de l'entreprise.

Alors, je suis très satisfait de nos taux de croissance, surtout compte tenu de ce qui se passe sur le marché. Nous avons bien su tirer notre épingle du jeu. C'est un outil qui nous a permis d'obtenir de nouveaux clients, et je crois que nous allons poursuivre sur cette voie. L'acquisition de Chrysler Financial est une autre corde à notre arc, une autre catégorie d'actif où nous sommes relativement petits aux États-Unis comparativement à nos activités canadiennes, et Chrysler nous donne l'occasion de réduire l'écart. Je dirais donc que la croissance des prêts est ou demeurera une priorité pour la Banque.

Peter Routledge, analyste, Financière Banque Nationale

Très bien. Notre temps est écoulé. Je vous remercie beaucoup d'avoir été des nôtres aujourd'hui et vous souhaite tout le succès possible.

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

Merci beaucoup. Tout le plaisir a été pour moi.