

# CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR LES RÉSULTATS DU DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2023

## 26 MAI 2023

### MENTIONS JURIDIQUES

---

LES RENSEIGNEMENTS CONTENUS DANS LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION SONT UNE REPRÉSENTATION TEXTUELLE DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR LES RÉSULTATS DU DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2023 DE LA BANQUE TORONTO-DOMINION (LA « TD »). BIEN QUE DES EFFORTS SOIENT FAITS POUR FOURNIR UNE TRANSCRIPTION EXACTE, DES ERREURS, DES OMISSIONS OU DES IMPRÉCISIONS IMPORTANTES PEUVENT S'ÊTRE GLISSÉES LORS DE LA TRANSMISSION DU CONTENU DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE. EN AUCUN CAS LA TD N'ASSUME QUELQUE RESPONSABILITÉ QUE CE SOIT À L'ÉGARD DE DÉCISIONS DE PLACEMENT OU D'AUTRES DÉCISIONS PRISES EN FONCTION DES RENSEIGNEMENTS FOURNIS DANS LE SITE WEB DE LA TD OU DE LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION. LES UTILISATEURS SONT INVITÉS À PRENDRE CONNAISSANCE DE LA WEBDIFFUSION ELLE-MÊME (ACCESSIBLE SUR [TD.COM/FRANCAIS/INVESTISSEURS](http://TD.COM/FRANCAIS/INVESTISSEURS)), AINSI QUE DES DOCUMENTS DÉPOSÉS PAR LA TD AUPRÈS DES ORGANISMES DE RÉGLEMENTATION, AVANT DE PRENDRE DES DÉCISIONS DE PLACEMENT OU AUTRES.

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

---

De temps à autre, la Banque (comme elle est définie dans le présent document) fait des énoncés prospectifs, écrits et verbaux, y compris dans le présent document, d'autres documents déposés auprès des organismes de réglementation canadiens ou de la Securities and Exchange Commission (SEC) des États-Unis et d'autres communications. En outre, des représentants de la Banque peuvent formuler verbalement des énoncés prospectifs aux analystes, aux investisseurs, aux médias et à d'autres personnes. Tous ces énoncés sont faits conformément aux dispositions d'exonération et se veulent des énoncés prospectifs aux termes de la législation en valeurs mobilières applicable du Canada et des États-Unis, notamment de la *Private Securities Litigation Reform Act of 1995* des États-Unis. Les énoncés prospectifs comprennent, entre autres, les énoncés figurant dans le présent document, dans le rapport de gestion (le « rapport de gestion de 2022 ») du rapport annuel 2022 de la Banque à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques », aux rubriques « Principales priorités pour 2023 » et « Contexte d'exploitation et perspectives » pour les secteurs Services bancaires personnels et commerciaux au Canada, Services de détail aux États-Unis, Gestion de patrimoine et Assurance et Services bancaires de gros, et à la rubrique « Réalisations en 2022 et orientation pour 2023 » pour le secteur Siège social, ainsi que dans d'autres documents précisant les objectifs et les priorités de la Banque pour 2023 et les années suivantes et les stratégies pour les atteindre, le contexte réglementaire dans lequel la Banque exerce ses activités, et le rendement financier attendu de la Banque. Les énoncés prospectifs se reconnaissent habituellement à l'emploi de termes et expressions comme « objectif », « cible », « croire », « prévoir », « anticiper », « avoir l'intention de », « estimer », « planifier » et « pouvoir » et de verbes au futur ou au conditionnel.

De par leur nature, ces énoncés prospectifs obligent la Banque à formuler des hypothèses et sont assujettis à des risques et incertitudes, généraux ou spécifiques. Particulièrement du fait de l'incertitude quant à l'environnement physique et financier, à la conjoncture économique, au climat politique et au cadre réglementaire, ces risques et incertitudes, dont bon nombre sont indépendants de la volonté de la Banque et dont les répercussions peuvent être difficiles à prévoir, peuvent faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux avancés dans les énoncés prospectifs. Les facteurs de risque qui pourraient entraîner, isolément ou collectivement, de tels écarts incluent les risques, notamment, stratégiques, de crédit, de marché (y compris le risque de position sur titres de participation, le risque sur marchandises, le risque de change, le risque de taux d'intérêt et le risque associé aux écarts de taux), d'exploitation (y compris les risques liés à la technologie, à la cybersécurité et à l'infrastructure), de modèle, d'assurance, de liquidité, d'adéquation des fonds propres, ainsi que les risques juridiques, réglementaires et liés à la conduite, d'atteinte à la réputation, environnementaux et sociaux, et les autres risques. Ces facteurs de risque comprennent notamment la conjoncture économique et commerciale dans les régions où la Banque exerce ses activités; le risque géopolitique; le risque d'inflation, d'augmentation des taux d'intérêt et de récession; les répercussions économiques, financières et autres d'une pandémie comme la pandémie de COVID-19; la capacité de la Banque à mettre en œuvre ses stratégies à long terme et ses principales priorités stratégiques à court terme, notamment réaliser des acquisitions et des ventes, fidéliser la clientèle et élaborer des plans stratégiques; les risques liés à la technologie et à la cybersécurité (y compris les cyberattaques, les violations des données et les défaillances technologiques) visant la technologie informatique, Internet, les systèmes d'accès au réseau ou les autres systèmes ou services de communications voix-données de la Banque; le risque de modèle; la fraude à laquelle la Banque est exposée; le défaut de tiers de se conformer à leurs obligations envers la Banque ou ses sociétés affiliées, notamment relativement au traitement et au contrôle de l'information et d'autres risques découlant de l'utilisation par la Banque de fournisseurs de services tiers; l'incidence de la promulgation de nouvelles lois et de nouveaux règlements et de la modification des lois et des règlements actuels ou de leur application, y compris, sans s'y restreindre, les lois fiscales, les lignes directrices en matière d'information sur les fonds propres et les directives réglementaires en matière de liquidité; la surveillance réglementaire et le risque de conformité; la concurrence accrue exercée par les sociétés établies et les nouveaux venus (y compris de la concurrence d'entreprises de technologie financière et autres grands concurrents technologiques); l'évolution des attitudes des consommateurs et des technologies perturbatrices; l'exposition aux litiges et aux affaires réglementaires d'envergure; la capacité de la Banque de recruter, former et maintenir en poste des talents clés; les changements apportés aux notations de crédit de la Banque; les variations des taux de change, des taux d'intérêt, des écarts de taux et du prix des actions; l'augmentation des coûts de financement et de la volatilité des marchés causée par l'illiquidité des marchés et la concurrence pour l'accès au financement; le risque de transition du taux interbancaire offert (IBOR); les estimations comptables critiques et les changements apportés aux normes, politiques et méthodes comptables utilisées par la Banque; les crises d'endettement potentielles et existantes à l'échelle internationale; le risque environnemental et social (y compris les changements climatiques); et l'occurrence d'événements catastrophiques naturels et autres que naturels et les demandes d'indemnisation qui en découlent. La Banque avise le lecteur que la liste qui précède n'est pas une liste exhaustive de tous les facteurs de risque possibles et que d'autres facteurs pourraient également avoir une incidence négative sur les résultats de la Banque. Pour de plus amples renseignements, se reporter à la section « Facteurs de risque et gestion des risques » du rapport de gestion de 2022, telle qu'elle peut être mise à jour dans les rapports aux actionnaires trimestriels déposés par la suite et dans les communiqués (le cas échéant) relatifs à tout événement ou à toute transaction dont il est question aux rubriques « Acquisitions importantes », « Événements importants, événements postérieurs à la date de clôture et acquisitions en cours » ou « Événements importants et postérieurs à la date de clôture » dans le rapport de gestion pertinent, lesquels peuvent être consultés sur le site Web [www.td.com/fr](http://www.td.com/fr). Le lecteur doit examiner ces

facteurs attentivement, ainsi que d'autres incertitudes et événements possibles, de même que l'incertitude inhérente aux énoncés prospectifs, avant de prendre des décisions à l'égard de la Banque. Il ne doit pas se fier indûment aux énoncés prospectifs de la Banque.

Les hypothèses économiques importantes étayant les énoncés prospectifs contenus dans le présent document sont décrites dans le rapport de gestion de 2022 à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques », aux rubriques « Principales priorités pour 2023 » et « Contexte d'exploitation et perspectives » pour les secteurs Services bancaires personnels et commerciaux au Canada, Services de détail aux États-Unis, Gestion de patrimoine et TD Assurance, et Services bancaires de gros, et à la rubrique « Réalisations en 2022 et orientation pour 2023 » pour le secteur Siège social, qui peuvent être mises à jour dans les rapports trimestriels aux actionnaires déposés par la suite.

Tout énoncé prospectif contenu dans le présent document représente l'opinion de la direction uniquement à la date des présentes et est communiqué afin d'aider les actionnaires de la Banque et les analystes à comprendre la situation financière, les objectifs, les priorités et le rendement financier prévu de la Banque aux dates indiquées et pour les périodes closes à ces dates, et peut ne pas convenir à d'autres fins. La Banque n'effectuera pas de mise à jour de quelque énoncé prospectif, écrit ou verbal, qu'elle peut faire de temps à autre directement ou indirectement, à moins que la législation en valeurs mobilières applicable ne l'exige.

## **PARTICIPANTS DE L'ENTREPRISE**

---

**Bharat Masrani**

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

**Ajai Bambawale**

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

**Kelvin Tran**

*Chef des finances, Groupe Banque TD*

**Michael Rhodes**

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

**Barbara Hooper**

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

**Raymond Chun**

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

**Leo Salom**

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

**Riaz Ahmed**

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

**Brooke Hales**

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

## **PARTICIPANTS À LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE**

---

**Ebrahim Poonawala**

*Analyste, Bank of America Securities*

**Meny Grauman**

*Analyste, Scotia Capitaux*

**Scott Chan**

*Analyste, Canaccord Genuity*

**Doug Young**

*Analyste, Desjardins*

**Paul Holden**

*Analyste, Marchés mondiaux CIBC*

**Gabriel Dechaine**

*Analyste, Financière Banque Nationale*

**Lemar Persaud**

*Analyste, Cormark Securities*

**Joo Ho Kim**

*Analyste, Credit Suisse Securities*

**Sohrab Movahedi**

*Analyste, BMO Marchés des capitaux*

**Nigel D'Souza**

*Analyste, Veritas Investment Research*

**Mike Rizvanovic**

*Analyste, Keefe, Bruyette & Woods Inc.*

## PRÉSENTATION

---

### **Brooke Hales – Chef, Relations avec les investisseurs, Groupe Banque TD**

---

Merci. Bon après-midi et bienvenue à la présentation à l'intention des investisseurs du deuxième trimestre de 2023 du Groupe Banque TD. Bon nombre d'entre nous participent à la réunion d'aujourd'hui de divers territoires en Amérique du Nord. Dans de nombreuses communautés autochtones, on appelle l'Amérique du Nord l'île de la Tortue. Je me trouve actuellement à Toronto. Ainsi, j'aimerais commencer la rencontre en soulignant que je me trouve sur le territoire ancestral de nombreuses nations, notamment celui des Mississaugas de Credit, des Anishnabeg, des Chippewas, des Haudenosaunee et des Wendats. De nos jours, c'est aussi l'endroit où vivent les membres de plusieurs peuples des Premières Nations, des Métis et des Inuits. Nous reconnaissons également que Toronto est visée par le traité n° 13 signé par les Mississaugas de Credit et les traités Williams, qui ont été signés par de nombreuses bandes parmi les Mississaugas et les Chippewas.

Nous commencerons la présentation d'aujourd'hui avec les remarques de Bharat Masrani, chef de la direction de la Banque, puis Kelvin Tran, chef des finances de la Banque, présentera les résultats d'exploitation du deuxième trimestre. Ajai Bambawale, chef de la gestion des risques, commentera ensuite la qualité du portefeuille de crédit. Enfin, nous répondrons aux questions des analystes et investisseurs présélectionnés qui sont au bout du fil. Sont également présents aujourd'hui pour répondre à vos questions Michael Rhodes, chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Barbara Hooper, chef de groupe, Services bancaires aux entreprises au Canada, Raymond Chun, chef de groupe, Gestion de patrimoine et TD Assurance, Leo Salom, président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank, et Riaz Ahmed, chef de groupe, Services bancaires de gros. Veuillez passer à la diapositive 2.

Avant d'aller plus loin, j'aimerais souligner à nos auditeurs que notre présentation renferme des énoncés prospectifs et que, dans la réalité, les résultats pourraient différer sensiblement des prévisions qui y sont avancées; par ailleurs, certains facteurs ou certaines hypothèses ont été appliqués à l'élaboration de ces énoncés. Tout énoncé prospectif figurant dans le présent document représente le point de vue de la direction et est communiqué afin d'aider les actionnaires de la Banque et les analystes à comprendre la situation financière, les objectifs et priorités ainsi que le rendement financier prévu de la Banque, et peut ne pas convenir à d'autres fins.

La TD a également recours à des mesures financières non conformes aux PCGR, comme les résultats rajustés, afin d'évaluer chacun de ses secteurs d'activité et de mesurer son rendement global. La Banque estime que les résultats rajustés permettent de mieux comprendre comment la direction évalue son rendement. Bharat parlera des résultats rajustés dans ses remarques. On trouvera des renseignements additionnels sur les éléments à noter, l'utilisation par la Banque de mesures financières non conformes aux PCGR et d'autres mesures financières, les résultats comme présentés par la Banque et les facteurs et hypothèses sur lesquels s'appuient les énoncés prospectifs dans notre rapport aux actionnaires du deuxième trimestre de 2023.

J'invite maintenant Bharat à poursuivre la présentation.

---

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

Merci, Brooke, et merci à vous tous présents aujourd'hui.

Tout d'abord, je tiens à dire que nos pensées sont avec les Albertains, qui subissent des incendies dévastateurs. La TD s'est mobilisée pour venir en aide à ses clients et à ses collègues touchés. La Banque a également contribué directement aux efforts de secours et a permis à ses clients d'en faire autant, dans ses succursales, par téléphone et en ligne.

En outre, avant de passer notre deuxième trimestre en revue, j'aimerais faire quelques commentaires sur notre annonce commune avec First Horizon faite au début du mois. Bien que nous ne soyons pas libres d'aborder les discussions confidentielles que nous avons avec nos organismes de réglementation, nous sommes convaincus que la résiliation mutuelle était la bonne décision compte tenu de l'incertitude entourant le moment de l'approbation par les organismes réglementaires. Cette décision apporte de la clarté à nos collègues, à nos clients et à vous, nos actionnaires. Je tiens à remercier Bryan Jordan, président et chef de la direction de First Horizon, et son équipe pour leur partenariat, et je leur souhaite beaucoup de succès à venir.

Permettez-moi à présent de me pencher sur l'avenir de nos activités aux États-Unis. TD Bank, America's Most Convenient Bank est bien capitalisée et dispose d'une base de dépôts stable et de relations approfondies avec ses clients. Nous avons créé une marque inégalée et la meilleure équipe du secteur bancaire. Notre modèle et notre empreinte d'entreprise constituent une solide fondation pour une croissance continue, et nous travaillons déjà à concrétiser des occasions majeures. La TD est solide, résiliente et bien positionnée pour poursuivre sur sa lancée dans les mois et les années à venir.

Passons maintenant à nos résultats.

La TD a connu un bon deuxième trimestre. Le résultat était de 3,8 G\$ et le résultat par action était de 1,94 \$. Il y a eu beaucoup d'impondérables ce trimestre; nos secteurs de détail ont été solides, tandis que les Services bancaires de gros ont subi les conditions difficiles du marché. Les produits ont connu une hausse de 14 % sur 12 mois, grâce à l'augmentation des marges. Cette hausse a été compensée par une augmentation de la provision pour pertes sur créances et des charges, reflétant l'intégration de Cowen, les investissements dans les collègues et la croissance des activités, ainsi que l'incidence des taux de change. Le revenu net avant provision était en hausse de plus de 6 % sur 12 mois, les paramètres fondamentaux de la TD demeurant solides. Notre détermination stratégique de longue date à obtenir des dépôts de base dans l'ensemble de notre réseau en Amérique du Nord reste un avantage concurrentiel considérable, en particulier dans le contexte d'exploitation actuel, où la concurrence pour les dépôts s'intensifie. Comme prévu, nous avons constaté une certaine normalisation du crédit ce trimestre, mais le rendement du crédit reste solide.

Le ratio des fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires de la Banque était de 15,3 %, reflétant la production interne de capitaux compensée par l'incidence de l'acquisition de Cowen. À partir du dividende déclaré aujourd'hui, nous avons décidé de supprimer le rabais sur les actions émises dans le cadre du plan de réinvestissement de dividendes (PRD). Pour compenser le rabais des actions émises dans le cadre du PRD, nous avons annoncé aujourd'hui notre intention de racheter jusqu'à 30 millions d'actions ordinaires à des fins d'annulation, sous réserve des approbations réglementaires. En fonction des conditions du marché, nous prévoyons de terminer ce rachat d'actions d'ici la fin de l'été, après quoi nous évaluerons les possibilités de procéder à d'autres rachats.

Nous disposons d'une solide position en matière de fonds propres, ce qui nous permet de faire preuve de souplesse dans un environnement d'exploitation incertain. Nous sommes ravis de pouvoir redistribuer des capitaux à nos actionnaires, tout en accélérant les investissements pour générer une croissance rentable dans des occasions intéressantes. Par exemple, aux États-Unis, nous augmentons de 50 % le nombre d'ouvertures de succursales et nous doublons le nombre d'embauches de conseillers en gestion de patrimoine. Au Canada, nous intensifions le recrutement de conseillers de première ligne et de conseillers professionnels et nous accélérons les investissements pour mettre à niveau les plateformes et améliorer les capacités numériques et mobiles dans l'ensemble de nos secteurs. Vous en apprendrez davantage sur ces initiatives de croissance stratégique dans les semaines et les mois à venir.

En ce qui concerne les Services bancaires personnels et commerciaux au Canada, nous avons enregistré un résultat de 1,6 G\$, attribuable à la croissance des produits de 11 % et à un levier d'exploitation positif considérable. Au sein des Services bancaires personnels, nous avons enregistré une forte croissance des services bancaires courants, avec des ventes en hausse de 28 % sur 12 mois. Enfin, en vue de renforcer la confiance des nouveaux arrivants au Canada, nous avons amélioré nos capacités de prise de rendez-vous en ligne pour permettre aux clients de prendre rendez-vous dans la langue de leur choix. La Banque a enregistré la plus forte augmentation de la part de marché du secteur pour les dépôts de base, ce qui porte la part de marché de la TD à près de 26 %. En ce qui concerne les cartes de crédit, nous avons enregistré une croissance interne record des prêts au deuxième trimestre, de 14 % sur 12 mois, et le meilleur trimestre que nous ayons jamais connu sur le plan des comptes actifs et de l'acquisition numérique. La TD a récemment lancé une offre bancaire exclusive au Canada avec Uber, qui s'ajoute à la liste des grandes marques de consommation mondiales qui s'associent à la TD, telles qu'Air Canada, Amazon, Expedia et Starbucks. Dans le secteur du crédit garanti par des biens immobiliers, nous avons enregistré une forte croissance séquentielle du volume. Nos équipes ont également obtenu les taux de rétention trimestriels les plus élevés depuis 2008. La croissance des prêts des Services bancaires aux entreprises se situe à nouveau dans les deux chiffres pour le septième trimestre consécutif. Dans le cadre de la première phase d'une initiative pluriannuelle visant à moderniser nos plateformes clients et de crédit, près de trois mille banquiers pour entreprises dans l'ensemble de la Banque ont commencé à utiliser un nouvel outil de gestion des relations qui permettra d'améliorer l'expérience client et de gagner en efficacité. Financement auto TD a reçu la note la plus

élevée pour la satisfaction des concessionnaires parmi les prêteurs spécialisés non exclusifs avec crédit de détail pour la sixième année de suite dans le cadre du sondage sur la satisfaction des concessionnaires à l'égard du financement au Canada de J.D. Power 2023

Aux États-Unis, nos Services bancaires de détail ont enregistré un autre trimestre solide avec un résultat record de 944 M\$ US, en hausse de 23 % sur 12 mois, attribuable à une croissance des produits de 24 % et à un levier d'exploitation positif record. Grâce à la contribution de notre participation de 185 M\$ US dans Schwab, le résultat du secteur était de 1,1 G\$ US. Nous avons de nouveau enregistré une forte croissance des prêts ce trimestre, les prêts aux particuliers et aux entreprises ayant augmenté respectivement de 12 % et de 9 % sur 12 mois. La TD connaît également un bel essor côté acquisition de clients, les nouveaux comptes-chèques d'entreprise ayant progressé de 29 % sur 12 mois. Nous continuons d'investir dans notre secteur de cartes de crédit aux États-Unis, où nous avons la possibilité d'étendre nos activités de prêts et d'approfondir les relations avec la clientèle de déposants actuelle. Au début du mois, nous avons lancé TD Clear et TD Flex Pay, de nouvelles cartes innovantes qui offrent des propositions de valeur attrayantes pour accélérer la croissance de la TD sur le marché. La Banque a également amélioré les avantages des populaires cartes de crédit TD Remises et Double Up et a réalisé des progrès importants dans ses services de cartes et ses capacités numériques. Ces investissements s'appuient sur le récent renouvellement des accords de la TD avec Visa au Canada et aux États-Unis. Pour stimuler davantage la croissance interne, TD Bank, America's Most Convenient Bank a le plan ambitieux d'ouvrir 150 nouvelles succursales d'ici 2027. Nous sommes en bonne voie d'inaugurer un total de dix-huit succursales en 2023, dont cinq sont déjà opérationnelles. Au début du mois, nous avons eu le plaisir d'ouvrir notre première succursale à Charlotte, en Caroline du Nord. Lorsque la TD s'est implantée dans les villes de New York, Philadelphie, Boston et Miami, nous avons largement dépassé nos concurrents; et je suis convaincu que nous connaîtrons le même succès à Charlotte. Actuellement, près de 80 % de nos dépôts se trouvent dans des régions métropolitaines statistiques où nous faisons partie des trois premières positions, car les clients ont réagi à notre modèle en nous confiant une plus grande partie de leurs affaires. La Banque continue d'être reconnue pour sa culture unique et inclusive. En avril, la TD a de nouveau été désignée par Forbes comme l'un des meilleurs employeurs aux États-Unis pour la diversité, se hissant à la deuxième place sur les 500 entreprises du classement.

Pour ce qui est de Gestion de patrimoine et TD Assurance, nous avons enregistré des bénéfices de 563 M\$. Les produits ont augmenté de 2 % sur 12 mois, témoignant de la force de notre modèle d'affaires diversifié : la hausse des volumes d'assurance et les effets positifs de la hausse des taux d'intérêt ont contrebalancé les répercussions de la normalisation des volumes d'opérations et de la volatilité du marché. Placements directs TD a continué de creuser l'écart avec ses pairs, les nouveaux comptes bruts et la part du marché de la négociation ayant progressé sur 12 mois. Nous avons également apporté une série d'améliorations à NégociTitres TD, en ajoutant un accès simplifié aux Portefeuilles FNB En un clic TD et davantage de capacités libre-service. Gestion de Placements TD (GPTD) a gagné du terrain par rapport à ses concurrents en devenant le premier gestionnaire d'actifs institutionnels au Canada et le premier gestionnaire de fonds pour les actifs de caisses de retraite au Canada. Au cours du trimestre, GPTD a également dominé le secteur bancaire en ce qui concerne les ventes de fonds communs de placement à long terme et a tiré parti de sa vaste gamme de produits pour accroître sa part du marché des FNB. En ce qui concerne les services-conseils, nous avons continué à investir pour assurer notre croissance future en recrutant plus de 500 professionnels des services-conseils au cours de la dernière année. Pour ce qui est de l'assurance, nous avons lancé l'assurance pour petites entreprises au cours du trimestre. Notre offre de services directs aux consommateurs trouve un écho auprès des clients, et la TD est particulièrement bien positionnée pour répondre à ce besoin non satisfait sur le marché. Nous sommes le premier assureur direct au Canada et nous nous appuyons sur notre leadership numérique : près d'une nouvelle vente sur quatre dans notre secteur de l'assurance a été réalisée en ligne de bout en bout au cours de ce trimestre.

En ce qui concerne les Services bancaires de gros, nous avons enregistré un résultat net de 213 M\$. Malgré la faiblesse des conditions du marché, les produits ont augmenté de 13 % sur 12 mois, grâce à l'acquisition de Cowen et à la croissance des activités de transaction bancaire et de prêt. Ce résultat a été plus que compensé par une augmentation des charges, reflétant l'acquisition de Cowen et l'incidence des investissements dans les collègues tout au long de l'année. Au cours de l'année écoulée, Valeurs Mobilières TD a noué près de 100 nouvelles relations de prêts aux grandes entreprises, ce qui représente environ 34 G\$ d'engagements de prêt supplémentaires dans un éventail diversifié de secteurs d'activité. Valeurs Mobilières TD est fière d'être l'une des trois banques présélectionnées par Global Trade Review pour le prix de chef de file en Amérique du Nord pour son offre de financement commercial. Notre intégration avec Cowen est en bonne voie. En fait, un jour seulement après la conclusion de l'acquisition, TD Cowen assumait le rôle de chef de file teneur de livre pour une première

offre d'actions. Depuis, TD Cowen a géré 13 offres d'actions pour un total de 3,5 G\$ US. Ce n'est qu'un début, car nous tirons parti de nos nouvelles capacités dans le domaine des actions américaines et nous renforçons notre avantage concurrentiel. Je tiens une fois de plus à souhaiter la bienvenue à nos collègues de Cowen et je me réjouis de tout ce que nous allons accomplir ensemble.

Beaucoup de choses ont changé dans la première moitié de l'année. Avec la résiliation mutuelle de l'entente avec First Horizon et la détérioration du contexte macroéconomique, nous ne nous attendons pas à ce que la Banque réalise une croissance du RPA rajusté dans la fourchette cible à moyen terme de 7 à 10 % en 2023.

En dépit d'un contexte d'exploitation difficile, la TD continue de répondre aux attentes de toutes ses parties prenantes et de réimaginer les services financiers afin de façonner l'avenir des services bancaires. J'espère que vous vous joindrez à nous pour la journée des investisseurs de la TD le 8 juin; nous fournirons plus de détails sur la stratégie et les plans de croissance de la Banque, en mettant l'accent sur nos secteurs des Services de détail au Canada. Nous organiserons ultérieurement une autre journée des investisseurs dédiée à nos secteurs d'activité aux États-Unis et nos Services bancaires de gros.

La TD est orientée vers l'avenir et axée sur les objectifs; nos employés du monde entier incarnent cette vision chaque jour. Je conclus en les remerciant de tout ce qu'ils font pour faire de la TD une meilleure banque.

Je cède maintenant la parole à Kelvin.

---

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

Merci, Bharat. Bon après-midi à tous! Veuillez passer à la diapositive 9.

Au deuxième trimestre, la Banque a déclaré un résultat de 3,4 G\$ et un RPA de 1,72 \$, en baisse respectivement de 12 % et de 17 %. Le résultat rajusté s'est établi à 3,8 G\$, en hausse de 1 %, et le RPA rajusté s'est élevé à 1,94 \$, en baisse de 4 %. Les produits comme présentés ont augmenté de 10 % et comprennent une perte nette qui découle de l'atténuation de l'incidence de la volatilité des taux d'intérêt pour les fonds propres à la conclusion de l'acquisition de First Horizon. Les produits rajustés ont augmenté de 14 % grâce à la croissance des marges dans le secteur des Services bancaires personnels et commerciaux, à l'incidence de la conversion de change et à l'augmentation des honoraires de consultation, des commissions sur actions des transactions bancaires mondiales et des produits tirés des prêts pour Valeurs Mobilières TD. La provision pour pertes sur créances s'est élevée à 599 M\$, comparativement à 27 M\$ au cours du deuxième trimestre de l'année dernière. Les charges comme présentées ont augmenté de 16 % et comprennent les charges liées à l'acquisition et à l'intégration. Les charges rajustées ont augmenté de 12 %, en raison de l'inclusion de TD Cowen, de l'augmentation des charges liées aux employés, de l'incidence de la conversion de change et de l'augmentation des charges liées à la croissance de l'entreprise. À l'exclusion de la quote-part nette des bénéfices des partenaires des détaillants associée au portefeuille de cartes stratégiques aux États-Unis, les charges rajustées ont augmenté de 12,3 %, abstraction faite des opérations de change. Le total du revenu net avant provision comme présenté a augmenté de 3 % sur 12 mois. Comme dans les trimestres précédents, la diapositive 24 montre notre mode de calcul du revenu net avant provision rajusté et du levier d'exploitation total de la Banque en faisant abstraction des répercussions du portefeuille de cartes stratégiques aux États-Unis, ainsi que l'incidence de la conversion des devises et la variation de la juste valeur des assurances. Le revenu net avant provision rajusté était en hausse de 6 % après ces modifications. Veuillez passer à la diapositive 10.

Le résultat net des Services bancaires personnels et commerciaux au Canada pour le trimestre s'est élevé à 1,6 G\$, en hausse de 4 % sur 12 mois. Les produits ont augmenté de 11 %, du fait de la hausse des marges et de la croissance des volumes. Le volume moyen des prêts a augmenté de 6 %, résultat découlant d'une croissance de 5 % des prêts aux particuliers et de 11 % des prêts aux entreprises. Les dépôts moyens ont augmenté de 2 % en raison de la croissance de 8 % des dépôts personnels, partiellement neutralisée par la diminution de 7 % des dépôts d'entreprises. Dans le contexte actuel des taux d'intérêt, nous continuons à observer une migration des soldes vers les dépôts à terme et d'autres placements à haut rendement. La marge nette d'intérêt s'est établie à 2,74 %, en baisse de 6 points de base par rapport au trimestre précédent, principalement en raison de la baisse des marges sur les

dépôts. De nombreux facteurs peuvent influencer sur les marges, notamment l'évolution des taux à court terme, les taux cycliques des placements échelonnés, l'activité des clients et la dynamique concurrentielle du marché. Bien que les marges puissent fluctuer d'un trimestre à l'autre, nous sommes satisfaits de leur augmentation depuis le début de l'exercice et nous prévoyons le retour à une hausse modérée d'ici la fin de l'exercice. La PPC totale s'est élevée à 247 M\$, soit une baisse séquentielle de 80 M\$. La PPC totale exprimée sous forme de pourcentage annualisé du volume de crédit s'est établie à 0,19 %, soit une baisse séquentielle de 6 points de base. Les charges autres que d'intérêts ont augmenté de 8 % sur 12 mois, du fait de l'augmentation des dépenses liées à la croissance des activités, notamment les coûts liés à la technologie et les charges liées aux employés. Veuillez passer à la diapositive 11.

Le secteur des Services de détail aux États-Unis a déclaré un résultat net de 1,0 G\$ US pour le trimestre, en baisse de 3 % sur 12 mois. Le résultat net rajusté s'est élevé à 1,1 G\$ US, en hausse de 19 % sur 12 mois. Le résultat net comme présenté des Services de détail aux États-Unis a atteint 859 M\$ US, en baisse de 5 %, principalement attribuable à la hausse des charges autres que d'intérêts, notamment les charges liées à l'acquisition et à l'intégration de First Horizon et à l'augmentation de la PPC, partiellement neutralisée par des produits plus élevés. Le résultat net rajusté des Services de détail aux États-Unis était de 944 M\$ US, en hausse de 23 %. Les produits comme présentés ont augmenté de 14 % sur 12 mois. Les produits de l'exercice précédent comprennent un recouvrement d'assurance lié à un litige. Les produits rajustés ont augmenté de 24 % sur 12 mois grâce à la croissance des marges sur les dépôts et des volumes de prêts, partiellement neutralisée par la baisse des volumes de dépôts, des marges sur les prêts et des frais de découvert. Le volume moyen des prêts a augmenté de 10 % sur 12 mois. Les prêts personnels ont augmenté de 12 % grâce au bon montage des prêts et aux taux de paiement inférieurs dans tous les portefeuilles. Les prêts aux entreprises ont augmenté de 9 %, en raison d'un fort volume de montage de prêts attribuable à la croissance de la clientèle, à l'augmentation de l'utilisation des lignes Affaires et aux taux de paiement inférieurs, partiellement contrebalancés par l'exonération des prêts accordés dans le cadre du PPP. Les volumes moyens des dépôts, à l'exclusion des dépôts dans les comptes de passage, étaient en baisse de 5 % sur 12 mois. Les dépôts des particuliers ont diminué de 3 % et ceux des entreprises de 6 %. Le contexte économique et les pressions inflationnistes ont influé sur les soldes. Nous avons également constaté une certaine migration vers les produits à rendement plus élevé, y compris les certificats de dépôt et les occasions de placement sans dépôt. Les dépôts dans les comptes de passage ont diminué de 23 %. Plus tôt ce mois-ci, la TD et Schwab ont modifié la convention sur les comptes de dépôt assurés pour tenir compte de la conjoncture actuelle et des taux d'intérêt. La convention révisée est prolongée de trois ans et prévoit des soldes de dépôts moins élevés pendant les six premières années et des soldes plus élevés pour les dernières années. En outre, cette convention offre à la TD davantage de certitude relativement aux soldes des dépôts futurs et renforce le partenariat entre la TD et Schwab. La marge d'intérêt nette s'est établie à 3,25 %, en baisse séquentielle de 4 points de base, en raison de la diminution des marges sur les dépôts attribuable à l'augmentation des coûts de financement. De nombreux facteurs peuvent influencer sur les marges, notamment l'évolution des taux d'intérêt à court terme, les taux cycliques des placements échelonnés, l'activité des clients et la dynamique concurrentielle du marché. Bien que nous soyons satisfaits de l'augmentation substantielle des marges depuis le début de l'année, nous nous attendons à une nouvelle pression à la baisse sur les marges au troisième trimestre, en raison de l'intensification de la concurrence sur les prix sur le marché américain. Toutefois, nous prévoyons une reprise de la croissance des marges, bien que modérée, à partir du quatrième trimestre, avec l'entrée en vigueur des nouveaux taux cycliques des placements échelonnés. La PPC totale s'est élevée à 140 M\$ US, soit une diminution séquentielle de 9 M\$ US. Le ratio PPC net pour le secteur des Services de détail aux États-Unis, incluant seulement la quote-part de la PPC relative au portefeuille de cartes stratégiques aux États-Unis et exprimé en pourcentage annualisé du volume de crédit, s'est établi à 0,33 %, soit une baisse séquentielle de 1 point de base. Les charges comme présentées ont augmenté de 17 % et incluent les charges liées à l'acquisition et à l'intégration de First Horizon. Les charges rajustées ont augmenté de 9 %, du fait de l'augmentation des charges liées aux employés et de la hausse des investissements dans les activités. La contribution de la participation de la TD dans Schwab est passée à 185 M\$ US, en hausse de 5 % par rapport à l'année dernière, en raison d'une augmentation des produits d'intérêts nets, partiellement neutralisée par la hausse des charges, des frais de gestion d'actif plus faibles et la baisse des produits liés aux activités de négociation. Veuillez passer à la diapositive 12.



Le résultat net de Gestion de patrimoine et TD Assurance pour le trimestre s'est élevé à 563 M\$, en baisse de 16 % sur 12 mois. Les produits ont augmenté de 2 %, du fait des revenus de placement plus élevés dans le secteur de l'assurance, de la hausse de la juste valeur des placements à l'appui des passifs liés aux assurances et de l'augmentation des volumes d'assurance, partiellement compensé par la diminution des produits tirés des opérations et des comptes à honoraires pour Gestion de patrimoine. La PPC pour le trimestre s'est élevée à 1 M\$, soit une augmentation de 1 M\$ par rapport au trimestre précédent. Les réclamations d'assurance ont augmenté de 36 % sur 12 mois, du fait de l'incidence de la modification du taux d'actualisation qui a donné lieu à une augmentation similaire de la juste valeur des placements à l'appui des passifs liés aux assurances comptabilisés dans les produits autres que d'intérêts, ainsi que de l'incidence du nombre accru d'événements météorologiques violents, des déplacements automobiles et de la hausse des prix. Les charges autres que d'intérêts ont diminué de 1 % sur 12 mois, en raison de la baisse de la rémunération variable, partiellement compensée par l'augmentation des charges liées à la croissance de l'entreprise, y compris les charges liées aux employés et les coûts technologiques. Les actifs gérés et les actifs administrés ont augmenté respectivement de 3 % et de 2 % sur 12 mois en raison, dans les deux cas, de la croissance des actifs nets. Veuillez passer à la diapositive 13.

Les Services bancaires de gros ont déclaré un résultat net de 150 millions de dollars pour le trimestre, soit une baisse de 58 % sur 12 mois. Ce résultat reflète l'augmentation des charges autres que d'intérêts, qui comprennent les charges liées à l'acquisition et à l'intégration de TD Cowen, partiellement compensée par la hausse des produits. Le résultat net rajusté s'est élevé à 213 M\$, en baisse de 41 % sur 12 mois. Les produits, incluant TD Cowen, se sont élevés à 1,4 G\$, en hausse de 13 % sur 12 mois. La hausse des produits reflète l'augmentation des honoraires de consultation, des commissions sur actions, des produits liés aux transactions bancaires mondiales et des produits tirés des prêts, partiellement neutralisée par la diminution des produits liés aux activités de négociation. La PPC pour le trimestre s'est élevée à 12 M\$, en baisse de 20 M\$ sur 3 mois. Les charges comme présentées ont augmenté de 53 % et incluent les charges liées à l'acquisition et à l'intégration de TD Cowen. Les charges rajustées se sont accrues de 44 % en raison de l'inclusion de TD Cowen, de l'investissement continu dans la stratégie liée aux activités en dollars américains des Services bancaires de gros, notamment avec l'embauche de professionnels en services bancaires, en ventes et négociation et en technologie et l'incidence des taux de change. Veuillez passer à la diapositive 14.

Le secteur Siège social a déclaré une perte nette de 399 M\$ pour le trimestre, comparativement à une perte nette de 151 M\$ pour le deuxième trimestre de l'exercice précédent. L'augmentation sur 12 mois est principalement attribuable à un fléchissement des produits tirés des activités de gestion de la trésorerie et du bilan, à une perte nette qui découle de l'atténuation de l'incidence de la volatilité des taux d'intérêt pour les fonds propres à la conclusion de l'acquisition de First Horizon et à la hausse des charges nettes du Siège social. La perte nette rajustée pour le trimestre s'est établie à 177 M\$, en comparaison avec une perte nette rajustée de 79 M\$ au deuxième trimestre de l'exercice précédent. Veuillez passer à la diapositive 15.

Notre ratio des fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires a terminé l'année à 15,3 %, en baisse séquentielle de 14 points de base. Nous avons connu une solide production interne de capitaux au cours du trimestre, avec une augmentation des fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires de 28 points de base. Celle-ci a été partiellement neutralisée par l'augmentation des actifs pondérés en fonction des risques hors change, ce qui a entraîné la diminution du ratio de fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires de 2 points de base. Nous avons constaté une augmentation de 14 points de base du ratio de fonds propres de catégorie 1 liée à l'émission d'actions ordinaires en vertu du plan de réinvestissement de dividendes. Comme l'a indiqué Bharat, à partir du dividende déclaré aujourd'hui et jusqu'à nouvel ordre, il n'y aura pas de rabais sur les actions émises dans le cadre de notre plan de réinvestissement des dividendes. À titre de rappel, au premier trimestre, nous avons apporté des modifications à la méthodologie des risques de crédit pour nous préparer aux réformes de Bâle III. La mise en œuvre des réformes de Bâle III a eu un léger effet positif ce trimestre. L'acquisition de Cowen a diminué le ratio de fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires de 55 points de base qui tient compte de l'augmentation des actifs pondérés en fonction des risques et

de l'augmentation de la déduction pour goodwill et immobilisations incorporelles. En ce qui a trait à l'acquisition de First Horizon, une perte nette découlant de l'atténuation de l'incidence de la volatilité des taux d'intérêt à la conclusion de l'acquisition a fait baisser de 2 points de base le ratio de fonds propres de catégorie 1, et une couverture de change explique la hausse de ce ratio de 4 points de base. Toutes les couvertures liées à l'acquisition de First Horizon sont maintenant fermées. Les actifs pondérés en fonction des risques, y compris les opérations de change, ont augmenté de 3,3 % sur 3 mois, en raison de la hausse des actifs pondérés en fonction du risque de marché et du risque opérationnel, partiellement compensée par la baisse des actifs pondérés en fonction du risque de crédit. La diminution de 3,4 G\$, ou de 1 %, des actifs pondérés en fonction du risque de crédit s'explique principalement par l'incidence des réformes de Bâle III, en grande partie neutralisée par l'acquisition de TD Cowen et les augmentations des volumes. Les actifs pondérés en fonction du risque de marché ont augmenté de 2,2 G\$, ou de 11 %, grâce à l'incidence de l'acquisition de TD Cowen. La hausse de 19 G\$, ou de 29 %, des actifs pondérés en fonction du risque opérationnel s'explique par l'incidence des réformes de Bâle III (y compris l'incidence du règlement Stanford) et l'acquisition de TD Cowen. Le ratio de levier financier était de 4,6 % ce trimestre et le ratio de liquidité à court terme s'est chiffré à 144 %, les deux bien au-dessus des seuils minimums réglementaires publiés. Enfin, avant de passer la parole à Ajai, je tiens à souligner que nous sommes conscients que les analystes et les investisseurs peuvent avoir des questions sur les incidences financières de la décision commune de mettre fin à l'entente avec First Horizon. Nous avons ajouté la diapositive 26 dans cette présentation pour vous aider à cet égard. Sur ce, Ajai, je vous cède la parole.

---

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

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

Les formations de prêts douteux bruts ont diminué de 2 points de base pour s'établir à 14 points de base sur 3 mois. Cette baisse est attribuable aux portefeuilles de prêts commerciaux et partiellement compensée par une plus grande normalisation du rendement de crédit dans les portefeuilles de prêts à la consommation. Veuillez passer à la diapositive 17.

Les prêts douteux bruts ont été stables sur 3 mois et sont demeurés à de faibles niveaux. Veuillez passer à la diapositive 18.

Souvenez-vous que dans notre présentation, nous déclarons des ratios PPC bruts et nets, après déduction de la quote-part des partenaires dans les PPC du portefeuille de cartes stratégiques aux États-Unis. Nous vous rappelons que les PPC comptabilisées par le secteur Siège social pour le portefeuille de cartes aux États-Unis sont totalement absorbées par nos partenaires et n'ont aucune répercussion sur le résultat net de la TD. La provision pour pertes sur créances de la Banque a diminué de 4 points de base sur 3 mois, s'établissant à 28 points de base. Cette diminution s'explique par une reprise de provisions pour prêts productifs moindre ce trimestre. Veuillez passer à la diapositive 19.

La PPC pour prêts douteux de la Banque s'est élevée à 551 M\$, soit une diminution de 2 M\$ sur 3 mois. Le taux de la PPC pour prêts douteux de la Banque pour le trimestre actuel est demeuré bien inférieur aux niveaux de 2019. La PPC pour prêts productifs a diminué de 89 M\$ sur 3 mois pour atteindre 48 M\$. Une provision moindre a été enregistrée dans tous les segments ce trimestre. Veuillez passer à la diapositive 20.

La provision pour pertes sur créances a augmenté de 168 M\$ sur 3 mois du fait de l'incidence des taux de change de 83 M\$ et des conditions de crédit actuelles, notamment une certaine migration du crédit et la croissance des volumes. La couverture des provisions de la Banque reste élevée, étant donné cette incertitude continue ayant trait à la trajectoire économique et au rendement de crédit.

En résumé, bien que nous ayons constaté une normalisation continue des principaux indicateurs de crédit dans les portefeuilles de prêts à la consommation, le rendement de crédit de la Banque est resté solide ce trimestre, comme en témoignent les formations de prêts douteux bruts, les prêts douteux bruts et les PPC pour prêts douteux, qui sont restés à des niveaux faibles.

Pour l'avenir, après deux trimestres de solides résultats en matière de rendement de crédit, je m'attends maintenant à ce que le total des PPC en 2023 soit proche de la limite inférieure de mes prévisions antérieures de 35 à 45 points de base. Toutefois, les résultats peuvent varier d'un trimestre à l'autre.

En conclusion, malgré les récentes difficultés du secteur financier dans son ensemble, la TD demeure bien positionnée, étant donné sa protection adéquate, sa solide position en matière de capitaux propres et de liquidité, ainsi que la diversification de son portefeuille à l'échelle des produits et des secteurs géographiques. Sur ce, nous sommes maintenant prêts à commencer la période de questions.

## QUESTIONS ET RÉPONSES

---

### Téléphoniste

[Directives de la téléphoniste]. La première question est posée par Ebrahim Poonawala, de Bank of America.

---

### Ebrahim Poonawala – Analyste, BofA Securities

Ma première question, Bharat, concerne le ratio des fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires de 15,3 %. Il semble que vous n'ayez aucune restriction en termes de ce que vous pouvez faire aux États-Unis. Je comprends que vous ne puissiez pas parler du problème lié à la réglementation, mais les plans de croissance que vous avez élaborés semblent permettre à la TD de poursuivre ses activités comme d'habitude ou que vous accélériez votre croissance. Pouvez-vous nous expliquer ce ratio de 15,3 %? Quel est le niveau de fonds propres que vous ciblez et comment y parvenir dans un monde où les fusions-acquisitions aux États-Unis sont probablement hors de question dans un avenir rapproché? Oui, si vous pouviez commencer par cette question.

---

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

Merci, Ebrahim, excellente question, et c'est un plaisir de vous parler. Tout d'abord, nous traversons une période d'incertitude du point de vue de l'économie, des marchés et de la volatilité, de sorte que le niveau de fonds propres dont nous disposons actuellement est une bonne chose. C'est toujours une bonne chose lorsqu'il y a une telle incertitude sur le marché.

Deuxièmement, comme vous l'avez dit, nous continuons à investir dans notre réseau. Vous en entendrez parler davantage prochainement. Nous fournirons plus de détails sur la manière dont nous envisageons la croissance. Nous aurons une bonne discussion, et j'espère que vous pourrez assister à la partie canadienne de cette discussion le 8 juin, lors de notre journée des investisseurs. Comme je l'ai dit dans mes remarques, nous organiserons une journée de suivi pour les investisseurs concernant nos secteurs d'activité aux États-Unis et nos Services bancaires de gros.

Pour ce qui est des fonds propres ciblés, je sais qu'au dernier trimestre, beaucoup d'entre vous ont discuté de la voie à suivre pour atteindre les 12 %, et j'ai établi une stratégie claire pour y parvenir. Je pense donc qu'un taux d'environ 12 % serait une cible appropriée selon les conditions que nous connaissons aujourd'hui. Mais nous continuons à observer une bonne croissance dans nos activités. Je suis sûr que Michael, Leo, Riaz et Ray parleront du formidable élan dont jouissent nos secteurs. Nous sommes impatients de livrer les volumes et de gagner des parts de marché, ce qui a été l'avantage historique de la TD dans tout type d'environnement.

Je m'en tiendrai donc à cela. Comme vous le savez, nous avons annoncé le rachat de 30 millions d'actions. Cela correspond aux actions que nous avons émises dans le cadre du PRD afin de financer la transaction avec First Horizon. Étant donné que l'entente est maintenant résiliée, il est logique de racheter ces actions. Nous prévoyons de terminer ce rachat d'ici la fin de l'été environ. Ensuite, bien sûr, nous examinerons la situation et évaluerons la marche à suivre en ce qui concerne le déploiement des

fonds propres. Mais mon message sur le déploiement des fonds propres n'a pas changé. C'est le même depuis quelques années.

Nous examinons le niveau de fonds propres dont nous aurons besoin pour soutenir nos stratégies, la croissance des actifs pondérés en fonction des risques et la croissance des parts de marché. Nous n'hésitons pas à déployer nos capitaux là où nous pensons avoir besoin de renforcer nos capacités, soit en les achetant, soit en les bâtissant nous-mêmes.

Nous étudions d'autres possibilités qui pourraient se présenter et envisageons également des rachats, le cas échéant. Ce raisonnement, ce cadre reste donc inchangé. J'ajouterais qu'au cours des prochains mois, nous serons en mesure de clarifier la manière dont nous déploierons notre capital à l'avenir.

---

**Ebrahim Poonawala – Analyste, BofA Securities**

Mais Bharat, êtes-vous en train d'affirmer que vous êtes en mesure de procéder à des fusions-acquisitions? Vous semblez dire que vous pourriez bâtir ou acheter. Cela signifie-t-il que vous pourriez toujours faire des fusions-acquisitions si vous le souhaitiez? Parce que, compte tenu du problème qui a conduit à la résiliation de l'entente avec First Horizon, on s'attend à l'externe à ce que vous ne fassiez plus de fusions-acquisitions dans un avenir prévisible. Est-ce une supposition erronée?

---

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

Je pense qu'émettre des hypothèses sur les fusions-acquisitions est toujours un jeu dangereux, car personne ne peut les prédire parfaitement. Mais nous avons déjà conclu des ententes sur le renforcement des capacités. Dans le secteur de Ray, nous avons acquis Greystone il y a quelques années. Dans celui de Riaz, nous venons d'acquérir Cowen ainsi que Headlands il n'y a pas si longtemps. Il s'agit donc d'un exercice continu pour nous, qu'il s'agisse du renforcement des capacités ou de l'expansion de nos activités. Nous continuerons à examiner ces questions au fur et à mesure qu'elles se présenteront.

---

**Meny Grauman – Analyste, Scotia Capitaux**

Simplement un suivi sur la question d'Ebrahim. Bharat, j'aimerais mieux comprendre pourquoi il n'y a pas un rachat d'actions plus dynamique, compte tenu de la position quant aux capitaux excédentaires. Quels seraient les désavantages d'un rachat plus important?

---

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

J'ai dit qu'il nous faudra un peu de temps pour racheter les 30 millions d'actions et que nous réévaluerons la situation par la suite. Comme je l'ai indiqué dans mes remarques, nous devrions être en mesure de terminer cette phase de rachat d'ici la fin de l'été, et nous réévaluerons alors notre position. Nous espérons également présenter certains de nos plans de croissance d'ici là. Nous pourrions alors discuter davantage du niveau approprié de rachat.

---

**Meny Grauman – Analyste, Scotia Capitaux**

D'accord. Vous avez résilié la transaction avec First Horizon, mais vous exercez toujours des activités très importantes aux États-Unis. Quelle est votre opinion sur la crise bancaire régionale aux États-Unis, quelles sont les répercussions, positives et négatives, sur les activités selon vous?

---

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

Je passe la parole à Leo pour qu'il nous donne son point de vue à ce sujet. Nous sommes présents aux États-Unis depuis de nombreuses années. Comme vous l'avez dit, nous exerçons des activités

importantes à grande échelle, du Maine à la Floride, qui a été et qui demeure un formidable moteur de croissance pour la Banque.

J'ai parlé dans mes remarques du nombre de nouveaux comptes que nous ouvrons et du type d'entreprises que nous attirons dans le contexte de la crise actuelle. Mais Leo peut peut-être nous donner une meilleure perspective, car nous avons une marque qui n'a pas son pareil aux États-Unis. En cette période de turbulences, notre flux de dépôts demeure attrayant. Les comptes ouverts à la TD dans certains de nos secteurs atteignent un nombre record. Léo, pourquoi ne pas apporter un peu plus de détails?

---

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

Bien sûr, Bharat. Meny, c'est un plaisir de vous parler. Il est évident que les deux derniers mois ont été sans précédent en termes d'activité. Le marché a continué à enregistrer une contraction des dépôts dans l'ensemble du secteur bancaire. Globalement, les dépôts ont fondu d'environ 1 000 G\$ sur 12 mois. Si l'on ajoute à cela les craintes concernant les liquidités, il ne fait aucun doute que les banques régionales et certains petits acteurs bancaires, qui pourraient être confrontés soit à des problèmes d'évaluation à la valeur du marché du point de vue des fonds propres, soit à des concentrations dans l'immobilier commercial, se retrouvent dans un contexte légèrement difficile.

Tout comme Bharat, je suis très optimiste en ce qui concerne notre réseau. Nous disposons d'une base de dépôts très solide. Ce qui caractérise notre présence aux États-Unis, c'est que nous avons probablement l'un des plus importants réseaux de dépôts de détail, et qu'il a bien résisté. En fait, les dépôts des Services de détail sont restés pratiquement constants sur 3 mois, et nous avons enregistré de très bons volumes d'ouverture de comptes. Même du côté des entreprises, le nombre de comptes-chèques commerciaux ouverts au cours du trimestre a augmenté de 29 % par rapport à l'exercice précédent.

Le réseau continue donc d'afficher de bons résultats. Nous avons fait preuve de résilience du point de vue des dépôts. Le marché devrait éventuellement se resserrer. Nous constatons déjà un resserrement des conditions de crédit. Étant donné que nous disposons d'une solide base de liquidités pour fournir à nos clients le soutien dont ils ont besoin tout au long du cycle, nous sommes en très bonne position pour consolider les relations avec certains de nos clients clés et pour gagner des parts de marché.

---

**Meny Grauman – Analyste, Scotia Capitaux**

La croissance dans le sud-est des États-Unis demeure-t-elle une priorité sur le plan géographique?

L'entente avec First Horizon visait en grande partie à assurer la croissance dans le sud-est des États-Unis, une région en plein essor. Quelle est l'importance de la croissance dans cette région? Pouvez-vous atteindre les mêmes résultats avec une croissance interne?

---

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

Oui, tout à fait, Meny. Comme l'a indiqué Bharat dans ses remarques, nous avons élaboré un plan d'ouverture de 150 succursales. Une très grande partie d'entre elles se trouve dans le sud-est. Nous pensons consolider notre réseau en Floride, en particulier dans le sud et le centre de cet État, et poursuivre l'expansion en Caroline du Nord et du Sud. Nous sommes déjà très présents en Caroline du Sud.

Bharat a mentionné que nous avons ouvert notre première succursale en Caroline du Nord. J'étais à Charlotte. Le maire a organisé une grande inauguration. Nous allons continuer à nous pencher sur ce marché également. Atlanta est aussi un marché attrayant. C'est la seule grande région métropolitaine où

nous n'avons pas une présence considérable dans les services bancaires de détail, et nous comptons nous y implanter davantage. Nous avons déjà un réseau intéressant dans les services bancaires commerciaux, mais nous voulons continuer à l'étendre.

En dehors de cette présence dans le sud-est, Meny, nous pensons également avoir quelques lacunes dans certains de nos marchés urbains. À Boston, à Philadelphie et à New York, nous pensons qu'il y a des communautés grandissantes, des communautés en pleine croissance qui nous permettront de faire croître notre réseau actuel. Mais le sud-est des États-Unis sera un élément très important de l'équation globale.

---

**Scott Chan – Analyste, Canaccord Genuity**

Ma question s'adresse peut-être aussi à vous, Leo, du côté américain. J'ai remarqué que votre croissance des prêts était assez solide sur 3 mois, qu'il s'agisse de prêts aux particuliers, commerciaux ou hypothécaires. Il semble que vos pairs se sont mis en retrait ou qu'ils ont invoqué les conditions du marché. La TD n'est-elle pas un peu plus dynamique? Comment gagnez-vous cette part de marché supplémentaire que nous avons observée ces derniers trimestres?

---

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

Bien sûr, Scott. Je pense qu'il sera utile d'apporter d'abord quelques précisions sur les chiffres. Notre croissance des prêts a été assez équilibrée au cours du trimestre. Les activités de nos Services bancaires personnels et commerciaux, excluant le PPP, ont connu une croissance à deux chiffres. Si l'on regarde du côté des consommateurs, le Crédit garanti par des biens immobiliers a été assez solide. Il a enregistré une croissance des soldes globale de 17 % sur 12 mois. J'aimerais dire que ce résultat a été alimenté par une importante croissance liée au montage. Mais ce n'est pas le cas. Nous avons enregistré de bons rendements en ce qui a trait au montage.

Mais je pense que ces résultats sont attribuables aux remboursements. Les remboursements sont à des niveaux historiques. Il est donc évident que les montages se sont traduits par une bonne croissance des prêts, et notre portefeuille hypothécaire global a une tendance légèrement sous-dimensionnée. Cela nous a permis d'obtenir de bons résultats. Nous avons été très satisfaits du rendement des cartes. Elles ont enregistré une croissance de 9 %. La plus grande partie de ce résultat est attribuable à nos produits exclusifs. Ainsi, les activités de cartes bancaires et de cartes de commerçants ont progressé respectivement de 15 % et de 13 %.

Le secteur de l'automobile, qui a été confronté à des problèmes de chaîne d'approvisionnement, aussi a enregistré un très bon rendement. Nous avons obtenu une croissance de 6 %. Surtout, nous constatons une bonne expansion du rendement ajusté au risque sur ce marché. Nous espérons que cette progression se traduira par une plus grande rentabilité.

Nous continuons d'obtenir de bons rendements dans le volet commercial. Une combinaison de facteurs est entrée en ligne de compte. Nous avons enregistré une croissance un peu plus forte qu'aux trimestres précédents dans les segments des petites entreprises et des communautés régionales.

L'immobilier commercial reste quelque peu morose. Sans surprise, nous avons été prudents dans ce domaine. Nous avons été très réfléchis au cours des trois ou quatre dernières années et avons réduit notre exposition globale à l'immobilier commercial. Mais nous avons constaté une croissance très importante dans le marché intermédiaire et dans le segment commercial et industriel. Le pipeline reste solide.

Toutefois, je voudrais faire une mise en garde concernant les perspectives et les discussions sur le plafond d'endettement. J'entrevois une légère modération dans le secteur des banques commerciales, du moins à court terme. Mais je reste persuadé qu'une fois de plus, compte tenu de notre position en

matière de capitaux propres et de liquidité, nous serons en mesure de soutenir nos clients tout au long du cycle.

---

**Scott Chan – Analyste, Canaccord Genuity**

Une question peut-être pour Riaz sur les marchés des capitaux. J'aurais supposé qu'en deux mois depuis l'acquisition de Cowen, la rentabilité se serait maintenue dans le segment. Il semble que les bénéfices de Cowen soient d'environ 50 M\$ par trimestre dans des conditions de marché normales. Pouvez-vous nous aider à comprendre d'où provient ce manque? S'agissait-il de vos activités, de Cowen ou simplement de facteurs de marché?

---

**Riaz Ahmed – Chef de groupe, Services bancaires de gros, Groupe Banque TD**

Scott, merci pour cette question. Dans l'ensemble, ce trimestre, nous continuons à naviguer dans un contexte d'exploitation difficile avec des résultats variés selon le secteur d'activité. Ainsi, les résultats de négociation globaux, la souscription d'actions et les fusions-acquisitions aux États-Unis ce trimestre ont été des vents contraires, que nous avons pu partiellement atténuer grâce à une très forte demande de prêts, aux résultats des transactions bancaires et aux produits des fusions-acquisitions au Canada qui ont été spectaculaires pour nous ce trimestre, étant donné que nous avons été en mesure de conclure trois ou quatre transactions qui étaient déjà en cours de préparation. Dans l'ensemble, le résultat est plutôt mitigé, avec une croissance des produits de 14 %. Je pense que les actions américaines et les fusions-acquisitions ont été inférieures de 50 à 75 M\$ par rapport à nos prévisions globales.

Mais comme vous l'avez dit, nous sommes ravis d'avoir conclu l'acquisition de Cowen. Nous avons enregistré une belle hausse des commissions sur actions avec une légère contribution du côté des services-conseils, et nous tablons sur une forte reprise des produits lorsque les marchés seront plus favorables.

En ce qui concerne les charges, nous avons parlé des investissements importants que nous avons réalisés dans le développement de notre plateforme américaine et l'intégration de Cowen. Dans l'ensemble, je suis très enthousiaste et optimiste à l'idée de préparer Valeurs Mobilières TD et les Services bancaires de gros à leur prochaine phase de croissance. Mais je m'attends à ce que les produits et les charges fluctuent légèrement au cours des prochains trimestres, à mesure que nous ajustons et optimisons la composition des activités et que nous approfondissons l'intégration. Je pense donc que nous atteindrons un rythme de croisière plus soutenu d'ici l'exercice 2024.

---

**Doug Young – Analyste, Desjardins**

Je pense que cette question s'adresse à Kelvin. Dans vos remarques initiales, vous avez parlé de la marge d'intérêt nette, au Canada et aux États-Unis. Corrigez-moi si je me trompe, mais il semble que vous vous attendez à une certaine modération au troisième trimestre, puis à un retour à une expansion modeste au quatrième trimestre qui se poursuivrait à l'exercice 2024. C'est ce que je comprends, mais vous pouvez me corriger si je me trompe. Qu'est-ce qui motive cette prévision? S'agit-il seulement de la reprise des placements échelonnés au quatrième trimestre? Qu'est-ce qui vous permet de penser qu'une reprise modérée débutera au quatrième trimestre et qu'elle se poursuivra?

---

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

Merci, Doug. Oui, c'est Kelvin. C'est exact. Les placements échelonnés vont soutenir cette tendance. Il est évident que de nombreux facteurs influent sur la marge. Il ne s'agit pas seulement des taux, mais aussi du comportement des concurrents.

En ce qui concerne les taux, nous avons bénéficié de la hausse des taux à court terme de l'année dernière, qui ont une incidence plus immédiate. Nous observons maintenant les placements échelonnés, les taux actuels étant supérieurs aux taux prévus à l'échéance initiale. Cela contribuera à l'expansion des

marges, mais plus graduellement que ce que l'on observe habituellement lorsque les taux à court terme augmentent.

---

**Doug Young – Analyste, Desjardins**

Y a-t-il une raison pour laquelle cela surviendrait au quatrième trimestre? Y a-t-il une raison structurelle qui explique ce délai et le fait que cela ne surviendra pas au troisième trimestre?

---

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

En fait, cela dépend des taux en vigueur il y a cinq ou sept ans. Ces placements échelonnés sont intégrés chaque mois, comme un portefeuille d'obligations échelonnées qui est réévalué. Ainsi, petit à petit, la marge est favorisée, ce qui est très différent d'un taux à court terme sur un placement à taux variable, car lorsqu'il y a un changement de taux de la Banque centrale, l'ensemble du placement de ces dépôts est réévalué, alors que les placements échelonnés ne représentent qu'une fraction de ce changement chaque mois. Puis, au fil du temps, cela s'accumule.

---

**Doug Young – Analyste, Desjardins**

Oui. Je comprends. Vous n'avez pas divulgué la taille de ce portefeuille de ventilation des échéances, n'est-ce pas? Comptez-vous le faire?

---

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

Non, nous n'avons pas divulgué cette information.

---

**Doug Young – Analyste, Desjardins**

D'accord. Très bien. Ma deuxième question : Aux États-Unis, vous avez enregistré une baisse des dépôts dans les comptes de passage de Schwab de 11 % sur 3 mois. Je crois que je comprends un peu ce qui a nui au rendement. Mais pouvez-vous nous en parler un peu plus? Et pouvez-vous nous parler de la nouvelle entente sur les dépôts dans les comptes de passage et de son incidence sur la situation économique de la TD à venir par rapport à l'ancienne entente? Quels sont les tenants et aboutissants?

---

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

Oui. Leo, à l'appareil. Je peux répondre à cette question. Commençons par le dernier trimestre. Les comptes de passage ont conclu le trimestre à environ 110 G\$, en baisse de 23 %. Essentiellement, comme l'a déclaré Schwab, ce résultat est principalement attribuable aux clients qui trient leurs liquidités ou qui recherchent de meilleurs taux pour les titres à revenu fixe par rapport aux dépôts dans les comptes de passage.

Il s'agit donc d'un comportement très attendu de la part des clients qui font des placements chez Schwab pour obtenir des rendements. Nous nous attendons à ce que cette tendance se poursuive, même si elle s'atténuera peut-être un peu au cours du prochain trimestre.

Nous sommes assez satisfaits de la nouvelle entente. Kelvin a exposé les termes de base de l'entente. Essentiellement, elle prolonge l'entente avec Schwab pour trois années supplémentaires. Elle augmente notre plancher à long terme à 60 G\$, ce qui est certainement important pour nous en vue de préserver cette relation stratégique.



Nous offrons une plus grande souplesse d'adaptation à certains de ces comportements de tri des liquidités. Nous nous attendons à ce que le courant descendant se poursuive en 2024. Nous pensons que l'incidence réelle pourra être gérée et certainement absorbée dans le rendement global des produits.

---

**Doug Young – Analyste, Desjardins**

Ai-je raison d'affirmer que vous partagez davantage le rendement de ces dépôts dans les comptes de passage dans la nouvelle entente avec Schwab qu'auparavant, en raison du contexte actuel des taux par rapport à l'ancienne structure? Ai-je raison de penser que c'est...

---

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

Non. Les données économiques réelles relatives à la structure des comptes de passage réelle n'ont pas changé. Le seul changement fondamental est l'établissement d'un plancher plus bas, qui donne à Schwab une plus grande souplesse en termes de gestion des liquidités à court terme.

---

**Paul Holden – Analyste, CIBC**

Quelques questions concernant les Services bancaires de détail aux États-Unis. Tout d'abord, en regardant l'augmentation du nombre moyen d'ETP dans les différents segments, j'ai remarqué que les Services de détail aux États-Unis avaient progressé de 12 % sur 12 mois, ce qui est assez considérable. Pouvez-vous nous parler des investissements que vous avez réalisés dans les ETP? De quels postes s'agit-il en particulier? Sont-ils liés à l'ouverture prochaine de nouvelles succursales? Ou s'agit-il d'un investissement distinct?

---

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

Oui. Paul, merci pour cette question. En fait, il s'agit de trois sources, pour simplifier un peu à l'extrême. Premièrement, nous ramenons simplement les effectifs à leur niveau d'avant la pandémie dans tous les services en contact avec la clientèle. Des mesures d'attrition avaient été mises en place dans les succursales et les centres d'appel, et nous rétablissons la situation. Heureusement, cette augmentation se traduit déjà par de meilleurs résultats en matière de satisfaction de la clientèle. Nous sommes donc très satisfaits de cet investissement.

La deuxième source est associée à un investissement très délibéré dans nos initiatives touchant les technologies et les données numériques. Il s'agit d'un axe majeur. Nous essayons non seulement de développer le réseau de succursales, qui a toujours été un véritable atout pour la TD aux États-Unis, mais nous déployons également des efforts importants en matière de services numériques et mobiles. Ces investissements et ces effectifs soutiennent la mise en œuvre d'initiatives essentielles dans ce domaine.

Le troisième groupe est associé aux ressources du programme d'intégration de First Horizon. On peut donc s'attendre à ce que nous démobilisions ces ressources. Nous le ferons progressivement, évidemment. Nous ne manquerons pas de profiter d'une occasion de renforcer notre réseau de base. Mais nous constaterons une réduction des ressources d'intégration globales que nous avons mises en place.

---

**Paul Holden – Analyste, CIBC**

D'accord. Merci pour ces précisions. Je voudrais ensuite poser une question sur les ouvertures de succursales prévues. Nous sommes tous d'accord pour dire que c'est la bonne stratégie à long terme, mais nous savons aussi que le marché peut être un peu agité par l'augmentation des dépenses en avance par rapport aux produits prévus. Avez-vous l'intention de réduire le nombre de ces ouvertures de

succursales, si des économies de dépenses sont prévues à cet effet? Pouvez-vous nous donner une idée générale de la manière dont vous envisagez la croissance des dépenses dans les activités américaines à la suite de cette stratégie planifiée?

---

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

Bien sûr, Paul. Bharat a parlé d’organiser une journée des investisseurs, et j’ai hâte de pouvoir vous présenter une stratégie plus complète. Mais nos investissements visent quatre domaines essentiels : l’expansion de notre secteur Distribution, Services bancaires aux consommateurs, l’expansion des succursales dont nous avons parlé; le développement des capacités numériques et mobiles et la prestation d’une expérience légendaire par le truchement de ces capacités; la croissance de nos parts de marché; et enfin, l’expansion de notre offre nationale de services bancaires commerciaux.

À la base de tout cela, il y a un programme de productivité très délibéré visant à cerner les occasions structurelles qui permettront non seulement de financer ces programmes, mais aussi, espérons-le, de nous donner une certaine capacité d’absorption en vue de baisses de taux éventuelles. La productivité sera donc un élément très important.

Nous avons déjà adopté certaines de ces mesures. Vous avez pu constater que le taux de croissance de nos dépenses a baissé de 3,8 % sur 3 mois. Nous continuerons également à miser sur le financement partiel de certaines de nos initiatives d’investissement et de croissance essentielles. Cela fera donc certainement partie de la stratégie.

---

**Paul Holden – Analyste, CIBC**

D’accord.

---

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

Paul, j’ajouterai peut-être une chose. Leo, c’est que nous n’en sommes qu’au début, mais nous faisons certainement de gros progrès dans la croissance de nos activités de gestion de patrimoine aux États-Unis en partenariat avec les secteurs Services bancaires commerciaux et de détail de Leo. Ainsi, une partie des investissements dans les ETP aux États-Unis vise à accélérer l’implantation de nos conseillers dans nos quatre principaux marchés, et nous avons transposé ici notre modèle très efficace de développement de nos activités de planification financière pour la clientèle bien nantie du Canada. Nous exportons ce modèle aux États-Unis et observons déjà des signes très prometteurs.

---

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

Je serai bref. En ce qui concerne les activités américaines, j’ai vu que vous aviez utilisé un peu plus de dépôts de la Federal Home Loan Bank. Pourquoi utilisez-vous cette source de financement à coût élevé, alors que votre bilan aux États-Unis est pourtant très liquide.

En ce qui concerne la gestion de patrimoine au Canada, j’ai vu une baisse de 35 % des produits liés aux opérations sur 12 mois. Je me demande dans quelle mesure cette baisse est due à l’incidence des frais ou aux modifications de votre structure de frais, ou si elle est simplement attribuable à la faiblesse du marché.

En ce qui concerne les activités de gros, je comprends que les marchés n’ont pas été favorables, mais le levier d’exploitation a été très négatif ce trimestre. Comment envisagez-vous la fusion de Cowen et de vos activités déjà en place, et quels sont les coûts associés?

---

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

Gabe, je peux répondre à la première question concernant les emprunts de la Federal Home Loan Bank. Les emprunts ont augmenté au cours du trimestre pour atteindre 19,5 G\$, contre 10 G\$ à la fin du trimestre précédent. Nous les utilisons généralement comme source temporaire de liquidités.

C'est parfois plus économique que de retirer un placement qui n'est pas encore arrivé à échéance. Pour vous donner une idée, ces emprunts ont été ramenés à 11,5 G\$ aujourd'hui. Il s'agit donc simplement d'une source de financement transitoire pour nous.

---

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

Ici Raymond. Pour ce qui est de la gestion de patrimoine au Canada et de la question que vous avez posée sur les produits tirés des comptes à honoraires, je dirais que, comme dans le reste du secteur, il y a probablement trois facteurs nuisibles. Le premier est celui des actions. L'indice S&P, qui a baissé en moyenne d'environ 8 %, aura un effet négatif sur nos produits tirés des comptes à honoraires.

L'autre élément est le nombre d'opérations par jour. Le nombre d'opérations par jour dans nos activités de placement direct a continué à se normaliser, tout en restant en baisse d'environ 29 % par rapport à l'année précédente. Il est encore en hausse par rapport aux niveaux antérieurs à la pandémie, mais nous constatons encore une normalisation.

Comme dans le reste du secteur, nous avons une composition de dépôts avec des taux d'intérêt plus élevés, et nous voyons certainement une partie de nos dépôts rester au sein de la TD, mais passer à des produits plus porteurs d'intérêts comme les CPG à court terme.

J'ajouterais cependant que parmi les aspects fondamentaux, je suis très satisfait de la très forte croissance soutenue de l'actif net, qui conduit à des gains de parts de marché dans l'ensemble de nos secteurs de gestion de patrimoine. Nous augmentons notre part de marché dans la gestion d'actifs institutionnels. Nous récupérons davantage de parts de marché sur les opérations en général dans les services de placements directs. Nous avons gagné des parts de marché en ce qui concerne les nouveaux comptes Placements directs et demeurons la société de gestion de patrimoine privée qui connaît la croissance la plus rapide au Canada. Les fondamentaux de nos secteurs d'activité sont donc solides. Selon moi, les répercussions que vous observez sur les produits tirés des comptes à honoraires sont davantage liées au secteur pour le moment.

---

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

Oui. Je cherchais à en savoir plus sur les opérations en particulier. C'est une question de comportement des clients en termes de volume qui n'est pas attribuable au fait que vous avez légèrement modifié votre structure de frais, et vous affirmez que cela n'a pas vraiment eu d'incidence ici.

---

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

Il y a eu une incidence minime au départ.

---

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

D'accord.

---

**Riaz Ahmed – Chef de groupe, Services bancaires de gros, Groupe Banque TD**

Gabe, j'aimerais ajouter que, comme vous le savez, nous développons nos capacités aux États-Unis pour les Services bancaires de gros depuis un certain nombre d'années déjà. C'est essentiellement ce qui a motivé l'acquisition de Cowen. Vous vous souviendrez que lorsque nous avons annoncé la transaction, nous avons dit qu'il n'était pas question de synergie de coûts.

En déplaçant et en optimisant les activités, nous trouverons des gains d'efficacité. Mais en raison de la faiblesse des marchés, nous allons manifestement devoir suivre une courbe en « S » pour augmenter les produits avec une base de coûts élevée.

Depuis l'annonce de la transaction (maintenant 90 jours depuis la conclusion), la réaction de notre clientèle est extrêmement positive, qu'il s'agisse des anciens clients de Valeurs mobilières TD ou des anciens clients de Cowen, à propos de ce que nous pouvons faire ensemble. Les équipes ont commencé à collaborer, et nous participons déjà, comme entreprise combinée, à un grand nombre de dialogues avec nos clients que nous n'aurions pas pu avoir individuellement.

Je suis donc très optimiste quant à l'acquisition et à la transaction. Ce serait une erreur de commencer à se défaire des capacités que nous venons d'acquérir. La préparation de notre plateforme en vue d'améliorer le rendement nécessitera un peu de patience, mais je suis très satisfait de notre positionnement, en particulier à la lumière des commentaires incroyables des clients.

---

**Lemar Persaud – Analyste, Cormark**

En examinant le commentaire sur les marges par segment, je me demande si les résultats sont similaires dans l'ensemble de la Banque. Nous devrions nous attendre à une pause dans l'expansion pour l'ensemble de la Banque au troisième trimestre et à une nouvelle expansion au quatrième trimestre. Est-ce juste?

---

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

D'une manière générale, il y a une corrélation. Mais à l'échelle de la Banque, en supposant que vous parlez de la marge d'intérêt nette de base (sans les activités de négociation), il y a également une incidence sur certaines de nos activités de couverture comme dans le secteur Siège social et les dépôts dans les comptes de passage, qui sont exclus des Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis.

En général, nous ne parlons pas de la marge d'intérêt nette sans les activités de négociation de Valeurs Mobilières TD, mais il y a une incidence, tout comme pour Gestion de patrimoine et TD Assurance. Ce sont là quelques-uns des éléments qui pourraient être affinés en termes d'estimation par rapport aux deux grands secteurs des Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis.

---

**Lemar Persaud – Analyste, Cormark**

Cela dépend donc de l'évolution de ces autres facteurs? Vous n'offrez aucune orientation à l'échelle de la Banque.

---

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

Oui, parce que ces activités de couverture pourraient fluctuer dans le secteur Siège social, mais je pense que ce qui importe, c'est que pour les éléments fondamentaux de nos Services bancaires de détail, c'est ce à quoi nous nous attendons dans ces segments.

---

**Lemar Persaud – Analyste, Cormark**

D'accord. C'est bien. Cette question est peut-être pour Ajai. Pouvez-vous nous parler du portefeuille d'immeubles de bureaux? Quelle est la part du Canada par rapport aux États-Unis? Devons-nous nous attendre à ce que les pertes de ce portefeuille augmentent?

---

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

Je répondrai volontiers. Je dirais que les immeubles de bureaux représentent environ 11 % de l'immobilier commercial. En pourcentage du total des prêts bancaires et des acceptations bancaires, cela représente 1 %. C'est donc assez petit. Le Canada représente 3 G\$, soit environ 30 % de notre

exposition aux prêts ou 10,3 % de nos bureaux. Ces immeubles sont situés en grande partie dans les régions du Grand Toronto et du Grand Vancouver. Le portefeuille est composé de propriétés de catégories A, B et C.

Le Canada se distingue par le fait qu'il est possible d'avoir recours à des garants. Le portefeuille se comporte actuellement de manière assez satisfaisante. Aux États-Unis, notre exposition est de 7,3 G\$. De ces propriétés, 70 % se trouvent dans les grandes métropoles, et une part importante de notre exposition concerne des propriétés de catégorie A.

Pour les immeubles de bureaux de l'immobilier commercial au Canada et aux États-Unis, l'exposition classifiée, c'est-à-dire faisant l'objet d'une surveillance, et les niveaux de défaillance sont faibles actuellement. Cependant, il y a des migrations dans le portefeuille. En tant que Banque, nous avons soumis notre portefeuille d'immeubles de bureaux à des simulations.

Nous avons examiné les taux, les contraintes de taux, les contraintes au renouvellement des baux et les contraintes sur la valeur. Nous avons de bonnes réserves pour ces simulations, parce que nous n'avons pas libéré les réserves de notre portefeuille d'immobilier commercial.

Nous avons conservé la plupart des réserves de notre portefeuille d'immobilier commercial et, dans l'ensemble, elles représentent environ 2,5 fois les niveaux d'avant la pandémie. Selon les données que nous connaissons aujourd'hui, nous estimons que nous avons de bonnes réserves. Dans l'ensemble, le fait que nous disposons d'une grande expérience dans ce domaine est très rassurant. Comme je l'ai dit, les niveaux de réserves me rassurent également. J'espère que ces renseignements sont suffisants.

---

#### **Joo Ho Kim – Analyste, Credit Suisse Securities**

J'ai juste une question rapide sur le déploiement des capitaux. Je sais que vous nous donnerez plus de précisions prochainement, mais pouviez-vous nous parler des occasions intéressantes en dehors du secteur bancaire de détail aux États-Unis.

Y a-t-il des occasions dans la gestion de patrimoine au Canada? La Banque envisagerait-elle des occasions d'acquisition hors zone à venir? J'aimerais avoir une idée générale ou des commentaires plus détaillés.

---

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

Il est difficile de spéculer sur les fusions et acquisitions. Il est difficile d'en préciser la teneur, car ces occasions se présentent lorsque les conditions du marché le permettent. Mais comme vous l'avez vu au Canada, chaque fois qu'une occasion se présente, nous l'examinons très sérieusement, compte tenu de la taille, de l'échelle et du nombre de clients de la TD.

J'ai cité l'exemple de Greystone TD, une acquisition formidable qui a eu lieu il y a trois ou quatre ans. Nous continuons à surveiller le marché pour voir ce qui est possible et ce qui serait judicieux pour nous.

Ce qu'il faut retenir, c'est que la TD est disciplinée sur ce point. Ce n'est pas parce que nous avons le capital nécessaire que nous nous lancerons dans toutes les occasions. Il faut un sens stratégique. Il faut un sens sur le plan financier. L'occasion doit respecter notre appétit pour le risque. Elle doit être alignée sur notre approche culturelle. Nous avons une approche très disciplinée en la matière. Mais si la transaction correspond à tout cela, alors bien sûr, nous l'examinons très sérieusement.

---

#### **Sohrab Movahedi – Analyste, BMO**

Sans entrer dans les détails des contraintes réglementaires aux États-Unis, pouvez-vous nous dire si la résolution de ces problèmes se traduira par une augmentation des dépenses dans un avenir prévisible?

---

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

La Banque dépense, combien dépensons-nous par an, Kelvin? Je pense qu'il s'agit d'environ 20 G\$. L'envergure de la TD est assez vaste. Si nous devons dépenser pour une chose, il y a une priorisation nécessaire comme on peut s'y attendre dans n'importe quel secteur d'activité et il est normal de continuer à chercher les occasions d'investir dans nos plateformes.

Leo a parlé de plusieurs investissements. Je pense que la question était de savoir si les dépenses sont initiales et les bénéfiques ultérieurs. Mais à la TD, nous avons l'habitude de miser sur le long terme.

Nous ne nous préoccupons pas de ce qui se passe d'un trimestre à l'autre. Bien sûr, nous l'examinons et nous le prenons au sérieux. Mais il s'agit avant tout de créer une valeur durable à long terme pour les actionnaires. C'est ainsi qu'il faut voir les choses.

Mon ami Michael Rhodes est justement assis ici et il a une très belle histoire à raconter. Je vais donc lui céder la parole pour qu'il nous parle de ce que vous faites dans le plus grand secteur d'activité de la famille TD.

---

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

Bharat, merci de votre question.

---

**Sohrab Movahedi – Analyste, BMO**

Mike, j'aimerais vous entendre, mais ma question porte sur la résolution des problèmes réglementaires aux États-Unis. J'aimerais aussi avoir des nouvelles du Canada.

Mais les questions qui se posent aux États-Unis sont les suivantes : faudra-t-il augmenter les dépenses? Devez-vous dépenser des fonds pour résoudre les problèmes en lien avec l'organisme de réglementation aux États-Unis?

---

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

Nous en reparlerons davantage en temps voulu. Nous avons une journée des investisseurs à venir pour les États-Unis qui nous permettra de savoir quels seront nos niveaux de dépenses, comment nous les appliquerons et quelles seront les catégories que nous conserverons. Nous vous invitons donc à rester à l'affût, Sohrab, à ce sujet.

Mais pour les États-Unis, j'aime bien la question. L'augmentation du nombre d'ETP aux États-Unis et les investissements se poursuivent à un rythme soutenu dans ce pays, et je ne pense pas que cela change.

---

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

Bharat, voulez-vous toujours que je réponde à votre question?

---

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

Oui.

---

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

D'accord. Merci pour cette question, Bharat. Beaucoup de choses formidables se passent au sein de l'entreprise. Tout au long de la conversation, Leo, Ray et d'autres ont utilisé le mot « fondamentaux » à plusieurs reprises. Je vais également utiliser ce mot.

Les éléments fondamentaux des Services bancaires personnels au Canada sont vraiment très sains et particulièrement solides ce trimestre. Bharat, vous avez mentionné dans votre introduction une croissance de 20 % sur 12 mois des comptes bancaires courants (comptes-chèques, comptes d'épargne, comptes de cartes de crédit) et, par rapport à la période avant la pandémie, une croissance de plus de 20 %, ce qui signifie que les résultats sont très positifs.

Nos comptes-chèques de base au deuxième trimestre ont offert le meilleur rendement jamais enregistré. Le compte-chèques de base est un compte de franchise qui permet entre autres d'approfondir les relations.

La croissance nette de notre clientèle est la meilleure que nous ayons connue depuis des années. La croissance de nos dépôts est de 20 G\$ sur 12 mois, soit 8 %. La croissance de nos cartes a été de 14 %, et nous continuons à nous attendre à une forte croissance sur une base continue.

L'acquisition de nouveaux comptes a été dynamique, et nous n'avons pas tout à fait retrouvé les niveaux d'avant la pandémie. En fait, nous avons encore du chemin à faire pour revenir aux niveaux d'avant la pandémie en ce qui concerne le taux de renouvellement. La croissance séquentielle de nos activités de CGBI a été la meilleure sur le marché en une base ponctuelle, si l'on reconnaît que le marché a été lent pour l'immobilier en général, mais nous voyons certainement des signes encourageants.

Ce n'est pas seulement la rétention qui a été très forte, mais aussi notre pipeline d'acquisition qui a été satisfaisant. Sur 12 mois, nous avons ajouté plusieurs centaines de nouveaux conseillers. Nos éléments fondamentaux sont solides et nous avons confiance en nos perspectives de croissance continue. C'est vraiment dans l'ensemble du réseau. Leo, Barb, Ray, Riaz et moi-même sommes satisfaits de notre positionnement.

---

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

Merci, Mike.

---

**Sohrab Movahedi – Analyste, BMO**

J'espère que vous n'en avez pas trop dit sur votre événement du 8 juin. Puisque vous avez répondu à la question de Bharat, puis-je poser une deuxième question? Une autre question pour l'équipe. Il est évidemment agréable d'avoir des niveaux de fonds propres élevés. Dans quelle mesure le ralentissement du rendement des capitaux propres dû à ces niveaux de capitaux élevés influe-t-il sur l'urgence de les déployer?

---

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

Nous générons de bons rendements, Sohrab. Si vous regardez notre rendement des capitaux propres, la situation dans laquelle nous nous trouvons nous satisfait. Il dépasse largement notre coût du capital et se situe dans la fourchette historique de la TD.

Nous sommes à l'aise avec ces résultats. Comme je l'ai dit, ce n'est pas parce que nous avons du capital en poche qu'il faut le gérer immédiatement. Il est important que nous examinions le contexte et les plans de notre propre croissance, et ces facteurs sont importants pour nous. Je suis sûr que Kelvin continuera à calculer le ralentissement du rendement des capitaux propres, mais nous nous sentons assez à l'aise dans cette situation.

---

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

Quelques brèves questions complémentaires. D'abord sur les dépôts. Pouvez-vous nous en dire plus sur les tendances que vous observez en ce qui concerne la migration des dépôts à terme? Quel est le taux de cette migration ce trimestre et, si possible, où en êtes-vous jusqu'à présent au troisième trimestre? En

ce qui concerne les Services bancaires de détail aux États-Unis, quelles sont les tendances que vous observez en particulier pour les dépôts ne portant pas intérêt et les dépôts non assurés?

---

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

D'accord. D'abord, le Canada.

---

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

D'accord. Bien sûr. Excellente question. Permettez-moi de commencer par rappeler l'évidence : notre stratégie consiste à faire croître notre réseau de dépôts de base. Nous choisissons les endroits où affronter la concurrence, et les résultats obtenus depuis le début de l'année sont évidemment très satisfaisants.

Il y a une chose que je devrais probablement souligner que je n'ai pas mentionnée plus tôt, c'est que les nouveaux arrivants alimentent largement la croissance de nos relations avec nos principaux clients et certainement de nos dépôts de base. Ainsi, si l'on considère l'augmentation du total des dépôts de 22 G\$ sur 12 mois, on peut distinguer les dépôts de base et les dépôts à terme.

En examinant les données, vous constaterez deux choses. Tout d'abord, la composition globale de nos dépôts de base est meilleure que celle du marché. Deuxièmement, si vous regardez les tendances du marché, tout le monde a connu un certain degré de migration. Notre migration est la moins importante sur le marché.

Je suis donc très satisfait de notre situation quant à la composition globale et aux comportements liés aux dépôts. Par rapport au marché, à la fois en matière de niveau absolu et de tendance, notre positionnement est très avantageux.

---

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

Ici Raymond. Nigel, j'ajouterai simplement que, comme je l'ai dit un peu plus tôt du point de vue de la gestion de patrimoine, nous constatons qu'une partie de nos dépôts en espèces et en fonds communs de placement se déplacent vers des produits plus sensibles aux taux d'intérêt comme les CPG et les comptes d'épargne à intérêt élevé.

Les dépôts quittent le secteur Gestion de patrimoine, mais ils demeurent à la TD et sont transférés aux Services bancaires personnels de Michael. Ainsi, en termes de résultats nets, nous conservons nos dépôts.

Je dirais que la migration a certainement ralenti considérablement. Nous pensons donc, avec un peu de chance, que nous avons fait le tour de la question. Les dépôts dans les CPG sont des dépôts à court terme. À mesure que les marchés se retourneront, ces fonds pourront revenir sur le marché des actions.

---

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

Avant que Leo ne prenne la parole, Barb, voulez-vous faire un commentaire sur les dépôts d'entreprises?

---

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

Oui. La situation est similaire. Nous nous concentrons également sur les dépôts de base, qui restent très solides et stables. Nous avons vu les dépôts de base se transformer en dépôts à terme.

Nous avons fait preuve d'une grande discipline de tarification en ce qui concerne les dépôts à terme. Pour la majorité de nos clients, il ne s'agit pas de dépôts touchant les comptes de franchise. Il s'agit



plutôt des comptes d'opérations. C'est pourquoi nous ne souscrivons pas beaucoup d'affaires qui ne sont pas intéressantes pour nous sur le plan économique. C'est ce que nous avons constaté.

Connaissons-nous un ralentissement? Nous avons effectivement constaté un certain ralentissement en avril. Mais un seul mois ne fait pas une tendance, et nous devons attendre avant de tirer des conclusions.

---

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

Leo?

---

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

Nigel, j'aimerais donner quelques précisions sur les tendances sous-jacentes. Au cours des trimestres précédents, une partie des dépôts excédentaires liés à la pandémie était retirée de ce que j'appellerais les bases de clientèle de détail de masse et des petites entreprises. Cela n'a pas été le cas ce trimestre.

En fait, les dépôts de détail inférieurs à 100 000 \$ ont augmenté dans l'ensemble malgré l'incertitude qui règne sur le marché. Nous étions donc très optimistes quant à ce segment de base de la clientèle de détail et des petites entreprises. Nous constatons une plus grande migration de la part de la clientèle bien nantie et à valeur nette élevée pour le segment de détail et des acteurs institutionnels du marché des moyennes et grandes entreprises, qui sont activement à la recherche de rendement. Pour vous donner une idée, dans nos Services bancaires commerciaux, trois très gros clients ont récemment transféré des montants de dépôts importants à Gestion de patrimoine TD et ont enregistré des rendements de courtage supérieurs à ceux qu'ils obtenaient auparavant avec les comptes de passage. C'est donc ce que nous voyons.

Aujourd'hui, les taux à moyen terme ont légèrement baissé. Il se peut que certains ne soient pas aussi attractifs qu'auparavant. Mais je continue de penser qu'il y aura probablement une recherche de rendement sur le marché.

Nous avons revu notre tarification. Je pense qu'elle est juste. Mais compte tenu de la solidité de nos dépôts, nous ne fixons certainement pas les taux en fonction de la marge. Je pense que nous avons une base solide et que nous pouvons défendre notre tarification actuelle.

---

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

D'accord. Pourriez-vous également commenter le niveau des dépôts excédentaires, peut-être liés à l'augmentation des coûts du service de la dette ou à d'éventuels changements de comportement de votre clientèle au Canada, en vous concentrant sur les États-Unis? Dans le cas des prêts hypothécaires à taux variables, observez-vous des remboursements plus élevés pour gérer le choc des versements de renouvellement? Que constatez-vous du côté des dépôts excédentaires?

---

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

Si je regarde notre portefeuille de dépôts, où il y a des prêts hypothécaires et des dépôts à la fois, c'est très intéressant. En moyenne, nous constatons une réduction plus importante des dépenses discrétionnaires chez les clients qui n'ont pas de prêt hypothécaire que chez ceux qui en ont un. De manière générale, les clients détenant un prêt hypothécaire gèrent très bien la situation.

Si l'on considère les clients dont les renouvellements sont imminents, nous constatons une fois de plus que les clients modifient très légèrement leur comportement discrétionnaire. En ce qui concerne les clients à taux critique, le changement est un peu plus marqué, mais dans l'ensemble, nos clients gèrent assez bien l'augmentation des versements hypothécaires. Ajai?

---

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

Non, je suis d'accord. En fait, si l'on regarde les chiffres de près, les dépôts demeurent bien supérieurs aux niveaux d'avant la pandémie. Ce n'est pas seulement au Canada, mais aussi aux États-Unis. Une fois de plus, notre expérience montre que les clients qui atteignent la date de rajustement de leur taux font le choix approprié. Certains d'entre eux prennent même des mesures plus tôt.

Ainsi, la qualité globale que nous observons dans le CGBI, mais aussi dans le portefeuille de prêts hypothécaires à taux variable, est bonne, et il n'y a pas de différence. Les clients s'adaptent assez bien, du moins jusqu'à présent.

---

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

Nigel, je voudrais ajouter que du point de vue des remboursements aux États-Unis, nous sommes toujours à des niveaux historiquement bas. De toute évidence, nous n'avons pas les mêmes problèmes de tarification variable que le marché canadien. Les activités de remboursement n'ont jamais été aussi faibles en ce qui concerne le portefeuille CGBI.

De même, les remboursements des prêts commerciaux ont considérablement baissé au cours du trimestre. Cela contribue donc à une partie de la croissance des prêts observée depuis quelques trimestres.

---

**Mike Rizvanovic – Analyste, Keefe, Bruyette & Woods Inc.**

Pour Michael. Une partie de vos excellents résultats au Canada est attribuable à votre portefeuille de prêts hypothécaires résidentiels. Si l'on considère uniquement les gains de parts de marché, il semble qu'ils aient été assez généralisés. Dans chaque région, vous avez gagné des parts des cinq grandes banques canadiennes ce trimestre.

Ma question est la suivante : quel est le degré de corrélation de ces résultats avec la compression des marges dans Services bancaires personnels et commerciaux au Canada? Je ne suis pas sûr de l'évolution des écarts de taux au cours du trimestre dans le secteur des prêts hypothécaires. Mais cela a-t-il eu une incidence marquée sur la baisse des marges que nous avons constatée?

---

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

Je peux formuler une réponse très courte. Non, ce n'était pas une incidence marquée. Nos résultats en matière de prêts hypothécaires sont le fruit de la combinaison d'une très forte rétention dans notre portefeuille existant. En outre, nous nous améliorons constamment dans la conquête de nouveaux marchés. Cela n'aurait donc pas eu d'incidence marquée sur la marge.

---

**Mike Rizvanovic – Analyste, Keefe, Bruyette & Woods Inc.**

D'accord. Enfin, une question très rapide pour Bharat. Je suis désolé de revenir sur ce sujet. Mais en ce qui concerne les questions réglementaires, pouvez-vous au moins nous dire si elles ont une incidence sur votre capacité à déployer des capitaux dans des établissements autres que les institutions de dépôt? Je pense que nous supposons tous que vous ne pouvez pas acheter une autre banque, d'où la résiliation de l'entente avec First Horizon.

Mais qu'en est-il d'une acquisition dans la gestion de patrimoine ou les marchés des capitaux? Y a-t-il des différences? Ou quel que soit le problème en arrière-plan, tout déploiement de capital est en suspens. Y a-t-il une différence entre ces deux options?

---

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

Cela dépend. Les approbations prennent du temps. Nous devons donc faire notre évaluation en fonction des occasions sur le marché. Mike, comme vous le savez, je ne peux pas faire d'autres commentaires. Mais nous examinons toutes sortes de transactions, et beaucoup d'entre elles ne fonctionnent pas. Il est difficile de faire des hypothèses sur ce que nous ferions ou ce que nous ne ferions pas.

---

**Mike Rizvanovic – Analyste, Keefe, Bruyette & Woods Inc.**

D'accord. Vous avez donc une ouverture à d'autres types de fusions-acquisitions, et pas seulement dans les institutions de dépôt. Est-ce juste?

---

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

Riaz vient de signer une entente majeure et d'acheter Cowen.

---

**Téléphoniste**

Nous n'avons plus de questions inscrites. J'aimerais redonner la parole à M. Masrani.

---

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

Merci, téléphoniste, et merci à vous tous d'avoir pris part à notre séance. Je sais que nous avons pris beaucoup de temps, mais c'était une discussion très intéressante. Brooke pensait que nous devrions prolonger étant donné l'intérêt suscité, mais je vous remercie. C'était un excellent appel avec des questions très intéressantes.

J'espère que nous vous verrons tous ici à Toronto le 8 juin, et j'ai hâte d'y être. Je terminerai en remerciant mes collègues de la TD dans le monde entier. C'est vous qui continuez à produire des résultats pour toutes nos parties prenantes, y compris nos actionnaires. Merci à tous et rendez-vous le 8 juin.