



GROUPE BANQUE TD

CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR LES RÉSULTATS DU QUATRIÈME TRIMESTRE DE 2018

29 NOVEMBRE 2018

MENTION JURIDIQUE

LES RENSEIGNEMENTS CONTENUS DANS LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION SONT UNE REPRÉSENTATION TEXTUELLE DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR LES RÉSULTATS DU QUATRIÈME TRIMESTRE DE 2018 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), AINSI QUE DES DOCUMENTS DÉPOSÉS PAR LA TD AUPRÈS DES ORGANISMES DE RÉGLEMENTATION, AVANT DE PRENDRE DES DÉCISIONS DE PLACEMENT OU AUTRES.

MISE EN GARDE À L'ÉGARD DES ÉNONCÉS PROSPECTIFS

De temps à autre, la Banque (comme elle est définie dans le présent document) fait des énoncés prospectifs, écrits et verbaux, y compris dans le présent document, d'autres documents déposés auprès des organismes de réglementation canadiens ou de la Securities and Exchange Commission (SEC) des États-Unis et d'autres communications. En outre, des représentants de la Banque peuvent formuler verbalement des énoncés prospectifs aux analystes, aux investisseurs, aux médias et à d'autres personnes. Tous ces énoncés sont faits conformément aux dispositions d'exonération et se veulent des énoncés prospectifs aux termes de la législation en valeurs mobilières applicable du Canada et des États-Unis, notamment la loi des États-Unis intitulée *Private Securities Litigation Reform Act of 1995*. Les énoncés prospectifs comprennent, entre autres, les énoncés figurant dans le présent document, dans le rapport de gestion du rapport annuel 2018 (le rapport de gestion de 2018) de la Banque à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques » et, pour les secteurs Services bancaires de détail au Canada, Services bancaires de détail aux États-Unis et Services bancaires de gros, aux rubriques « Perspectives et orientation pour 2019 » et pour le secteur Siège social, à la rubrique « Orientation pour 2019 », ainsi que dans d'autres énoncés concernant les objectifs et les priorités de la Banque pour 2019 et par la suite et les stratégies pour les atteindre, le contexte réglementaire dans lequel la Banque exerce ses activités, ainsi que le rendement financier prévu 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 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 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), de liquidité, d'exploitation (y compris les risques liés à la technologie et à l'infrastructure), d'atteinte à la réputation, d'assurance, de stratégie et de réglementation ainsi que les risques juridiques, environnementaux, d'adéquation des fonds propres et les autres risques. Ces facteurs de risque comprennent notamment la conjoncture économique et commerciale dans les régions où la Banque exerce ses activités; la capacité de la Banque à mettre en œuvre ses priorités stratégiques à court et à long terme, notamment réaliser des acquisitions et des plans stratégiques; la capacité de la Banque de recruter, former et maintenir en poste des dirigeants clés; les interruptions ou attaques (y compris les cyberattaques) visant la technologie informatique, l'Internet, les systèmes d'accès au réseau ou les autres systèmes ou services de communications voix-données de la Banque; l'évolution de divers types de fraude et d'autres comportements criminels auxquels 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; l'incidence de la promulgation de nouvelles lois et de nouveaux règlements et de la modification des lois et des règlements actuels ou de leur application, y compris sans s'y restreindre les lois fiscales, les lignes directrices en matière d'information sur les fonds propres, les directives réglementaires en matière de liquidité et le régime de recapitalisation interne de la banque; l'exposition aux litiges et aux affaires réglementaires d'envergure; la concurrence accrue de la part de concurrents bien établis et non traditionnels, y compris de la concurrence d'entreprises de technologie financière et autres grands concurrents technologiques; les changements apportés aux notations de crédit de la Banque; les variations des taux de change et d'intérêt (y compris la possibilité de taux d'intérêt négatifs); l'augmentation des coûts de financement et de la volatilité des marchés causée par l'illiquidité des marchés et la concurrence pour l'accès au financement; les estimations comptables critiques et les changements apportés aux normes comptables et aux méthodes comptables utilisées par la Banque; les crises d'endettement potentielles et existantes à l'échelle internationale; 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 2018, 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 toute transaction ou tout événement dont il est question à la rubrique « Événements importants et subséquents et acquisitions en cours » dans le rapport de gestion pertinent, lesquels peuvent être consultés sur le site Web www.td.com/fr. Le lecteur doit examiner ces facteurs attentivement, ainsi que d'autres incertitudes et événements possibles, de même que l'incertitude inhérente aux énoncés prospectifs, avant de prendre des décisions à l'égard de la Banque, et ne doit pas se fier indûment aux énoncés prospectifs de la Banque. Les hypothèses économiques importantes étayant les énoncés prospectifs contenus dans le présent document sont décrites dans le rapport de gestion 2018 à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques » et, pour les secteurs Services bancaires de détail au Canada, Services bancaires de détail aux États-Unis et Services bancaires de gros, aux rubriques « Perspectives et orientation pour 2019 » et pour le secteur Siège social, à la rubrique « Orientation pour 2019 », telles qu'elles 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'ORGANISATION

Bharat Masrani

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

Riaz Ahmed

Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Ajai Bambawale

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

Teri Currie

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

Bob Dorrance

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

Greg Braca

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

Gillian Manning

Chef, Relations avec les investisseurs, Groupe Banque TD

PARTICIPANTS À LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE

Gabriel Dechaine

Analyste, Financière Banque Nationale

Steve Theriault

Analyste, Eight Capital

Sumit Malhotra

Analyste, Scotia Capitaux

Nigel D'Souza

Analyste, Veritas Investment Research

Mario Mendonca

Analyste, Valeurs Mobilières TD

Sohrab Movahedi

Analyste, BMO Marchés des capitaux

Darko Mihelic

Analyste, RBC Marchés des Capitaux

Meny Grauman

Analyste, Cormark Securities

Doug Young

Analyste, Desjardins Marché des capitaux

PRÉSENTATION

Gillian Manning – Chef, Relations avec les investisseurs, Groupe Banque TD

Merci. Merci. Bon après-midi et bienvenue à la présentation à l'intention des investisseurs du quatrième trimestre de 2018 du Groupe Banque TD. Je m'appelle Gillian Manning et je suis chef, Relations avec les investisseurs à la Banque. Nous commencerons la présentation d'aujourd'hui avec les remarques de Bharat Masrani, chef de la direction de la Banque, puis Riaz Ahmed, chef des finances de la Banque, présentera les résultats d'exploitation du quatrième 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 Teri Currie, chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Groupe Banque TD, Greg Braca, président et chef de la direction, TD Bank, America's Most Convenient Bank et Bob Dorrance, chef de groupe, Services bancaires de gros. Veuillez passer à la diapositive 2.

Avant d'aller plus loin, j'aimerais souligner à nos auditeurs que notre présentation renferme des énoncés prospectifs et que, dans la réalité, les résultats pourraient différer sensiblement des prévisions qui y sont avancées; par ailleurs, certains facteurs ou certaines hypothèses d'importance ont été appliqués à l'élaboration de ces énoncés. Tout énoncé prospectif figurant dans le présent document représente le point de vue de la direction et est communiqué afin d'aider les actionnaires de la Banque et les analystes à comprendre la situation financière, les objectifs et priorités ainsi que le rendement financier prévu de la Banque, et peut ne pas convenir à d'autres fins. La TD a également recours à des mesures financières non conformes aux PCGR pour obtenir 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, les résultats comme présentés de la Banque et les facteurs et hypothèses sur lesquels s'appuient les énoncés prospectifs dans notre rapport de gestion 2018 et dans le communiqué sur les résultats du quatrième trimestre de 2018.

Je vais maintenant demander à Bharat de poursuivre la présentation.

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

Merci Gillian et merci à vous tous présents aujourd'hui. La TD a connu un excellent trimestre et a fini l'exercice 2018 en force. Nous avons fait du bon travail dans tous nos secteurs, guidés par notre stratégie à long terme en tant qu'entreprise axée sur des objectifs, et partant d'une position de force afin de bâtir une meilleure banque pour demain.

Voici quelques mesures clés qui soulignent la qualité de nos résultats en 2018. Le résultat a dépassé 12 milliards de dollars sur l'ensemble de l'exercice, en hausse de 15 % par rapport au résultat de 10,6 milliards de dollars de l'exercice précédent, qui représentait déjà un point culminant, et le RPA a augmenté de 17 % pour s'établir à 6,47 \$. La croissance des produits a atteint 8 %, et nous avons réalisé un levier d'exploitation de 400 points de base. Le rendement des capitaux propres a connu une hausse de près de 17 %, enregistrant des gains dans tous nos secteurs d'exploitation.

Notre ratio de fonds propres de catégorie 1 a affiché une croissance de 130 points de base pour se chiffrer à 12 %, ce qui comprend 20 millions d'actions ordinaires rachetées au cours de l'exercice. Nous avons également créé une bonne valeur pour nos actionnaires. Le dividende versé a augmenté de 11 % sur l'ensemble de l'exercice. Nous avons offert un rendement total pour les actionnaires supérieur à la

moyenne au cours de l'exercice, et nous avons surclassé nos homologues canadiens pour les périodes de 3, 5 et 10 ans. Et aujourd'hui, nous avons annoncé notre intention de racheter jusqu'à 20 millions d'actions ordinaires supplémentaires à des fins d'annulation, sous réserve des approbations réglementaires.

Laissez-moi à présent souligner quelques principales réalisations obtenues dans chacun de nos segments. Les Services de détail au Canada ont connu un très bon exercice en 2018, affichant un résultat en hausse de 10 % qui dépasse les 7 milliards de dollars. Nos secteurs des services bancaires, de la gestion de patrimoine et de l'assurance ont tous obtenu de bons résultats, nos clients nous ayant confié un volume d'affaires supplémentaire.

Nous avons renforcé notre position dominante sur le marché dans les principales gammes de produits, maintenant notre première place dans le domaine des cartes de crédit, des placements directs et des produits d'assurance destinés directement aux consommateurs et du marché de l'affinité, augmentant notre part des Services bancaires privés et creusant notre avance sur le plan des dépôts personnels sans terme, qui sont la pierre d'assise de notre bilan de qualité.

Nous avons également réalisé des percées supplémentaires dans nos autres produits de base, continuant à accroître notre part du secteur des prêts immobiliers et du crédit non garanti et enregistrant une fois de plus une forte croissance des prêts aux entreprises et des dépôts au cours de l'exercice. De plus, nous avons eu le plaisir d'annoncer cette semaine que nous avons conclu une entente à long terme avec Air Canada dans le cadre de laquelle nous serons le principal émetteur de cartes de crédit pour le nouveau programme de fidélisation d'Air Canada au moment de son lancement en 2020. Cette entente apporte stabilité, continuité et valeur à nos clients TD Aéroplan, et renforce notre position de chef de file dans le secteur des cartes de crédit canadiennes. Les Services bancaires de détail au Canada sont gagnants auprès des clients comme nous l'avons toujours fait – en les mettant au cœur de tout ce que nous faisons. Cela signifie que nous travaillons ensemble en tant qu'Une seule TD, établissant des partenariats entre les unités et les équipes fonctionnelles pour offrir l'ensemble des services de la TD à nos clients.

Nous continuons d'investir dans notre réseau de succursales de première qualité, car nos clients nous disent y attacher de l'importance, et nous avons hâte de passer à l'étape suivante de notre parcours Prêts pour l'avenir. Ce parcours, qui s'appuie sur notre position de chef de file en matière de confort et de commodité, nous permettra d'améliorer nos conseils et de donner à nos collègues les outils et la formation dont ils ont besoin pour aider nos clients à aller de l'avant avec plus de confiance.

Nous concevons nos capacités numériques de la même manière, en plaçant l'expérience client au cœur de tout. Et cela porte ses fruits. Selon App Annie, nous offrons la meilleure application mobile canadienne de services bancaires. Nous nous sommes classés au premier rang des services bancaires numériques au Canada, selon Comscore, affichant le nombre le plus élevé d'utilisateurs uniques, l'engagement le plus solide et la portée la plus étendue. De plus, les nouveaux outils de vente que nous avons ajoutés, comme la plateforme de demandes simplifiées, sont en passe de devenir tout aussi connus; l'expérience des services bancaires mobiles relative aux comptes-chèques et aux comptes d'épargne s'est hissée au sommet du classement dans le dernier sondage de Forrester.

Dans l'ensemble, nous avons une stratégie omnicanal convaincante qui stimule des niveaux record d'acquisition et de fidélisation des clients. La priorité que nous accordons à l'offre d'expériences personnalisées et connectées à nos clients dans le canal de leur choix est une approche gagnante et un facteur de différenciation clé. Elle nous a aidés à réaliser les solides résultats enregistrés par notre secteur phare Services de détail au Canada au cours de l'exercice; le secteur est bien positionné pour continuer sur sa lancée en 2019.

Nos Services bancaires de détail aux États-Unis ont connu une année record en 2018, car la forte croissance enregistrée par tous les secteurs d'activité a été amplifiée par les avantages associés aux taux élevés et à la réforme fiscale américaine. Le résultat a augmenté de 23 % pour s'établir à 2,7 milliards de dollars américains, une hausse de plus de 1 milliard de dollars au cours des cinq derniers exercices. Nous avons dégagé un levier d'exploitation de 300 points de base tout en continuant à investir dans nos secteurs. Et notre ratio d'efficacité est descendu dans la fourchette des 55 %. Grâce à la contribution de TD Ameritrade, qui a doublé, le résultat du segment a enregistré une hausse de 33 %, et son rendement des capitaux propres s'est approché des 13 %, en hausse de 3 points de pourcentage sur l'ensemble de l'exercice.

Nos Services bancaires de détail aux États-Unis ont continué sur leur solide lancée, s'appuyant sur nos secteurs d'origine des services bancaires de détail, des services bancaires aux PME et des services bancaires commerciaux; nous avons renforcé nos capacités et gagné en envergure dans les secteurs du financement auto, des services bancaires aux grandes entreprises et services bancaires spécialisés, de la gestion de patrimoine et des cartes, ce qui nous a permis d'attirer de nouveaux clients et d'approfondir nos relations avec les clients actuels. Nous avons effectué d'importants investissements pour soutenir cette croissance dans tous les secteurs. Nous avons optimisé notre réseau de succursales, investi dans le personnel de première ligne et mis en place de nouvelles capacités numériques, et nous continuons à moderniser notre technologie et notre infrastructure de données afin de rendre les services bancaires plus simples, plus rapides et plus fluides pour les clients. Notre modèle de Services de détail aux États-Unis est fondé sur notre culture centrée sur la personne et concrétisé par notre marque et nos dons à la collectivité. Il s'agit d'une proposition de valeur qui fait de toute évidence des adeptes, car nous avons continué à générer une croissance de premier plan parmi nos homologues dans le domaine des prêts et des dépôts, ainsi que des acquisitions de ménages. Et cela nous place dans une très bonne position pour 2019.

Parachevant nos solides résultats en 2018, le résultat des Services bancaires de gros a une fois de plus dépassé 1 milliard de dollars, et le rendement des capitaux propres est passé à 18 %. Nous avons enregistré une croissance dans notre division Marchés des capitaux et nous continuons à remporter d'importants mandats de gestion et à augmenter notre part de marché.

Nous avons maintenu notre position de chef de file sur le marché canadien, occupant le premier ou le deuxième rang aux principaux classements nationaux, soit la négociation de blocs de titres et de blocs d'options sur actions, la négociation de titres de créances, les prêts syndiqués, les fusions et acquisitions annoncées, la prise ferme de titres de participation, et la souscription d'obligations d'État et de sociétés. Valeurs Mobilières TD a remporté un éventail impressionnant de mandats de services-conseils et de prêts au cours de l'exercice. Au cours du trimestre, nous sommes intervenus à titre de conseiller financier unique auprès de la société George Weston relativement à l'acquisition d'une participation supplémentaire de 61,6 % dans Choice Properties REIT de Loblaw. Nous avons accompli d'importants progrès dans l'expansion de notre gamme de produits en dollars américains, affichant un accroissement de la part de marché pendant cinq exercices consécutifs et une montée constante au classement de la Ligue d'excellence. Nous avons également renforcé nos titres de compétence dans le monde des obligations vertes et durables, un segment de marché en croissance qui s'harmonise bien avec l'engagement de la Banque à soutenir la transition vers une économie à faibles émissions de carbone.

Notre secteur Services bancaires de gros continue d'obtenir de très bons résultats. Nous avons renforcé notre position dominante sur le marché canadien, et nous poursuivons notre expansion des marchés et des activités bancaires à l'échelle mondiale afin de répondre aux besoins de notre clientèle croissante. Nous remportons des mandats de plus en plus complexes, grâce aux investissements dans nos capacités et aux solides partenariats établis à l'échelle de la Banque grâce à notre stratégie Une seule TD. Ce sont là des antécédents de succès impressionnants. Nous sommes satisfaits de notre dynamisme, qui devrait se maintenir en 2019.

Dans l'ensemble, la TD a connu un excellent exercice. Notre modèle d'affaires éprouvé est un catalyseur puissant. Les résultats impressionnants que nous avons obtenus reflètent la diversification de nos activités; notre présence en Amérique du Nord, qui nous offre des occasions de croissance et la possibilité de prendre de l'envergure dans une région géographique précise, nous permettant de maintenir notre culture distinctive; et une appétence au risque qui nous a toujours servi de boussole. La croissance constante des résultats que génère notre modèle nous permet de maintenir une solide assise financière grâce à laquelle nous pouvons faire des investissements à long terme pour nos clients, nos collectivités et nos collègues, qui se trouvent au centre de notre stratégie axée sur des objectifs; et à imaginer les services bancaires de l'avenir afin de répondre aux besoins à l'ère du numérique. Nous avons fait part de quelques-uns de ces points saillants dans notre [rapport annuel](#). Je vous invite à lire mon message aux actionnaires dans les pages qui l'accompagnent, qui présente notre stratégie plus en détail, ainsi que les investissements ciblés qu'elle permet d'effectuer.

Maintenant, laissez-moi conclure par quelques réflexions au sujet de l'année à venir. Nos secteurs d'activité entament l'année 2019 en poursuivant sur une bonne lancée et dans un contexte favorable. Les économies du Canada et des États-Unis se portent bien. Nous nous attendons à un accroissement supplémentaire des marges en raison des taux plus élevés, et la qualité du crédit reste positive. Nous avons un modèle d'affaires éprouvé offrant une diversification et une portée soutenues par une solide culture de gestion des risques, des avantages stratégiques et différenciés qui ont permis à la TD de réaliser des rendements constants tout au long du cycle économique. Nous croyons pouvoir continuer à réaliser en 2019 une croissance du RPA rajusté situé dans notre fourchette cible à moyen terme de 7 % à 10 %. Cependant, vous n'êtes pas sans savoir que nous continuons d'observer le marché et les incertitudes macroéconomiques et géopolitiques, et que les secteurs économiques de l'énergie et de la construction d'automobiles affichent certaines tensions existantes et émergentes. Si ces facteurs s'intensifiaient, ils auraient une incidence sur nos perspectives pour l'année à venir.

En conclusion, je suis fier de ce que nous avons accompli en 2018. Nous nous sommes concentrés sur notre stratégie et nous l'avons exécutée avec efficacité. C'est une stratégie qui est profondément enracinée dans notre culture unique et inclusive, et le sentiment de responsabilité partagée que nous ressentons tous rend l'organisation encore plus solide. J'aimerais remercier nos quelque 85 000 collègues de leur excellent travail et de leur dévouement à l'égard de notre vision, de notre but et de notre stratégie. Nos gens sont notre plus grand atout – ce sont eux qui font de la TD une meilleure banque. J'aimerais également remercier nos clients de la confiance qu'ils accordent à la TD. Je suis enthousiaste à l'idée des possibilités qui s'ouvrent à nous en 2019.

Sur ce, je cède maintenant la parole à Riaz.

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Merci, Bharat, et bon après-midi à tous. Veuillez passer à la diapositive 5. En 2018, la Banque a déclaré un résultat de 11,3 milliards de dollars et un résultat par action de 6,01 \$, en hausse respectivement de 8 % et de 9 %. Le résultat rajusté s'est élevé à 12,2 milliards de dollars et le résultat par action rajusté s'est chiffré à 6,47 \$, en hausse respectivement de 15 % et de 17 %.

Les produits ont augmenté de 7 %, affichant une croissance dans tous nos secteurs d'exploitation, et les charges ont progressé de 4 % sur une base rapportée et sur une base rajustée, alors que nous continuons à investir dans nos ressources humaines et dans la technologie afin d'exécuter notre stratégie. Si l'on exclut l'effet du change, les charges rajustées ont augmenté de 5 %.

La PPC a augmenté de 12 %, ce qui s'explique principalement par une hausse de la PPC dans le secteur des Services de détail aux États-Unis et le secteur Siège social, notamment une provision plus élevée pour le portefeuille de cartes stratégiques aux États-Unis, dont la quote-part est détenue dans le secteur Siège social et compensée par les charges autres que d'intérêts du Siège social. Les activités de détail au Canada et aux États-Unis ont rapporté un bénéfice net de 7,2 milliards de dollars et de 4,2 milliards de dollars pour l'exercice respectivement, tandis que les Services de gros ont déclaré un résultat de plus de 1 milliard de dollars.

Veillez passer à la diapositive 6. Ce trimestre, la Banque a déclaré un résultat de 3 milliards de dollars et un résultat par action de 1,58 \$, un résultat par action rajusté de 1,63 \$ en hausse de 20 %, ce qui témoigne de solides résultats dans tous nos secteurs d'exploitation. Les produits ont augmenté de 9 %. La provision pour pertes sur créances a augmenté de 19 % comparativement au trimestre précédent, et les charges ont accusé une hausse de 11 %.

Veillez passer à la diapositive 7. Le bénéfice net des Services de détail au Canada a été de 1,7 milliard de dollars, en hausse de 5 % sur 12 mois, en raison de la bonne croissance des produits, partiellement neutralisée par la hausse des charges et des réclamations d'assurance, y compris celles concernant les sinistres liés à une catastrophe, et de la PPC. Les produits ont augmenté de 8 % sur 12 mois, ce qui s'explique par une augmentation du volume des prêts et des dépôts, un accroissement des marges, une augmentation des revenus d'assurance, ainsi que la croissance des activités de Gestion de patrimoine et de l'actif.

Les prêts ont augmenté de 6 % sur 12 mois grâce à la hausse des volumes des prêts aux particuliers et aux entreprises, et les dépôts ont grimpé de 3 % grâce à la croissance des dépôts des particuliers et des dépôts des entreprises. Les actifs de gestion de patrimoine ont pour leur part progressé de 1 %. La marge se chiffrait à 2,94 %, en hausse de 1 point de base comparativement au trimestre précédent, ce qui s'explique principalement par l'augmentation des taux d'intérêt et ce qui est partiellement compensé par la composition du bilan. La marge d'intérêt nette a augmenté de 8 points de base sur 12 mois.

La PPC totale a augmenté de 7 % d'un trimestre à l'autre, principalement en raison de l'augmentation de la PPC pour prêts douteux. La PPC totale exprimée sous forme de pourcentage annualisé du volume de crédit a atteint 25 points de base, en hausse de 1 point de base comparativement au trimestre précédent. Les charges ont augmenté de 11 % sur 12 mois, du fait de la hausse des coûts de marketing et de promotion, de l'augmentation de la rémunération variable des employés dans le secteur Gestion de patrimoine et de la hausse des dépenses liées aux initiatives stratégiques.

Veillez passer à la diapositive 8. Le bénéfice net du secteur Services de détail aux États-Unis s'est élevé à 855 millions de dollars américains comme présenté, et à 874 millions de dollars américains en données rajustées, en hausse de 34 % sur 12 mois. Le résultat des Services de détail aux États-Unis a augmenté de 26 % sur 12 mois. Ce solide tableau est attribuable à une croissance des produits de 8 % sous l'effet d'une augmentation des marges sur les dépôts, de la croissance du volume des dépôts et des prêts, de la hausse des produits d'honoraires, ainsi que d'une diminution du taux d'imposition des sociétés. Le volume moyen des prêts a enregistré une hausse de 3 %, du fait de la croissance des secteurs des clients des services bancaires personnels et commerciaux. Les dépôts ont grimpé de 5 %, ce qui s'expliquait notamment par une solide croissance de 7 % des comptes-chèques et par la hausse de 8 % des dépôts dans les comptes de passage de TD Ameritrade.

La marge d'intérêt nette s'est chiffrée à 3,33 %, restant stable comparativement au trimestre précédent. La marge d'intérêt nette a enregistré une hausse de 15 points de base sur 12 mois, stimulée par l'accroissement des marges sur les dépôts. La PPC totale a augmenté de 10 % d'un trimestre à l'autre, principalement en raison de l'augmentation de la PPC pour prêts douteux. Le ratio PPC net des Services

bancaires de détail aux États-Unis, qui comprend uniquement la portion de l'obligation contractuelle de la Banque des pertes sur créances du portefeuille de cartes stratégiques aux États-Unis, était de 50 points de base au cours du trimestre, en hausse de 4 points par rapport au trimestre précédent.

Les charges ont augmenté de 3 % sur 12 mois du fait de la hausse des investissements dans des projets d'affaires et des charges liées aux employés et de la croissance du volume d'affaires, partiellement neutralisées par des gains de productivité. Les charges ont grimpé de 5 %, en données rajustées. La contribution de notre investissement dans TD Ameritrade a augmenté de 111 % sur 12 mois comme présentée et a augmenté de 96 % en données rajustées, lorsqu'elle est ajustée en fonction de la part des charges de la TD liées à l'acquisition de Scottrade. Le rendement des capitaux propres du secteur s'est chiffré à 12,8 % comme présenté et à 13 % en données rajustées, en hausse de 330 points de base sur 12 mois. Veuillez passer à la diapositive 9.

Le bénéfice net du secteur Services bancaires de gros s'élevait à 286 millions de dollars, en hausse de 24 %; il est attribuable à l'augmentation des produits, partiellement neutralisée par la hausse des charges autres que d'intérêts, des impôts et de la PPC. Les revenus ont augmenté de 32 % en raison d'une hausse des produits liés aux activités de négociation et d'une augmentation des produits tirés des comptes à honoraires et des activités de services-conseils. La PPC totale s'est chiffrée à 8 millions de dollars par rapport au résultat de 14 millions de dollars obtenu au trimestre précédent. Les charges autres que d'intérêts ont augmenté de 28 % en raison de la hausse de la rémunération variable, de l'augmentation des charges liées aux initiatives et des investissements continus dans les employés en contact avec les clients pour appuyer le déploiement général de la stratégie des Services bancaires de gros relative au dollar américain. Veuillez passer à la diapositive 10.

Le Siège social a reporté une perte nette de 181 millions de dollars pour le trimestre, comparativement à un bénéfice net de 41 millions de dollars pour le même trimestre l'an dernier. Cette augmentation de la perte nette reportée est principalement attribuable au profit de dilution associé à la transaction Scottrade qui a eu lieu au cours du même trimestre l'année dernière et à une augmentation des charges nettes du Siège social, partiellement neutralisée par une hausse au chapitre de l'apport des autres éléments. Les charges nettes du Siège social étaient en hausse, essentiellement en raison des répercussions positives des rajustements fiscaux effectués au quatrième trimestre de l'an dernier. Veuillez passer à la diapositive 11.

Notre ratio de fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires s'est établi à 12 % à la fin du quatrième trimestre, en hausse de 35 points de base par rapport au troisième trimestre. Nous avons connu une solide production interne de capitaux au cours du trimestre, qui a ajouté 39 points de base à notre situation du capital. Notre ratio de levier financier s'élevait à 4,2 % et celui de liquidité à court terme, à 129 %. Nous avons annoncé notre intention de modifier notre offre publique de rachat d'actions ordinaires dans le cours normal des activités de 20 millions d'actions supplémentaires, sous réserve de l'approbation des autorités réglementaires.

Je cède maintenant la parole à Ajai.

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

Merci Riaz et bon après-midi à tous. Veuillez passer à la diapositive 12. La solide qualité de crédit que nous avons constatée pendant tout l'exercice s'est poursuivie au quatrième trimestre. Les formations de prêts douteux bruts se sont élevées à 1,4 milliard de dollars, soit 21 points de base, en hausse de 3 points de base comparativement au trimestre précédent et de 2 points de base sur 12 mois, ce qui est dû aux nouvelles formations dans le portefeuille des Services bancaires commerciaux au Canada pour lequel on s'attend à des pertes sur créances négligeables et aux tendances saisonnières influant sur les portefeuilles de cartes de crédit et de prêts auto aux États-Unis. Comme c'est le cas depuis quelques trimestres déjà, le secteur des Services bancaires de gros n'a enregistré aucune nouvelle formation. Veuillez passer à la diapositive 13.

Les formations de prêts douteux bruts se sont établies à 3,15 milliards de dollars à la fin de l'exercice, soit 47 points de base, en hausse de 2 points de base comparativement au trimestre précédent et en baisse de 2 points de base sur 12 mois. Les principaux facteurs de la hausse des prêts douteux bruts d'un trimestre à l'autre étaient les suivants : les nouvelles formations dans le portefeuille des Services bancaires commerciaux, les tendances saisonnières du portefeuille de cartes de crédit aux États-Unis et l'incidence des taux de change. Le secteur des Services bancaires de gros a conservé un solde de prêts douteux nul par rapport au trimestre précédent. Veuillez passer à la diapositive 14.

Souvenez-vous que dans notre présentation, nous déclarons des ratios de PPC bruts et après déduction de la quote-part des partenaires dans les pertes sur créances du portefeuille de cartes stratégiques aux États-Unis. Nous vous rappelons que la portion de l'obligation contractuelle de la Banque à l'égard de la perte sur créances est comptabilisée dans le secteur Services de détail aux États-Unis, alors que la quote-part des partenaires est comptabilisée dans le secteur Siège social. La PPC de la Banque pendant le trimestre s'est élevée à 675 millions de dollars, soit 41 points de base, en hausse de 6 points de base comparativement au trimestre précédent et de 2 points de base sur 12 mois. Les principaux facteurs qui ont contribué à l'augmentation de la PPC sur 12 mois étaient une augmentation dans le portefeuille des Services bancaires de gros en raison principalement d'un avantage à la période précédente, l'incidence ponctuelle des améliorations apportées à la méthodologie dans le portefeuille de crédit garanti par des biens immobiliers au Canada et les tendances saisonnières influant sur les portefeuilles de cartes de crédit et de prêts auto aux États-Unis. Comme nous en avons fait l'expérience au cours des exercices antérieurs, la PPC a généralement tendance à augmenter pendant le quatrième et le premier trimestre dans les portefeuilles de cartes de crédit et de prêts auto aux États-Unis, stimulée par le retour en classe et les achats des fêtes. Les volumes et les montants en souffrance diminuent traditionnellement pendant le deuxième et le troisième trimestre, car les clients reçoivent leurs remboursements d'impôt et font leurs paiements en retard. Veuillez passer à la diapositive 15.

Par rapport au trimestre précédent et à l'exercice précédent, la PPC pour prêts douteux était stable pour la Banque et les différents secteurs. La PPC pour prêts productifs a augmenté de 80 millions de dollars pour la Banque comparativement au trimestre précédent, une hausse affichée dans le secteur Siège social, attribuable à la quote-part des partenaires du portefeuille de cartes stratégiques aux États-Unis, et dans le secteur des Services bancaires de gros, en raison principalement d'un avantage au trimestre précédent. En 2018, le taux sur l'ensemble de l'exercice s'élève à 39 points de base, en hausse de 2 points de base par rapport à 2017, reflétant principalement la croissance des volumes, le caractère saisonnier, et la composition des portefeuilles de cartes de crédit et de prêts-auto aux États-Unis. Veuillez passer à la diapositive 16.

Étant donné le récent déclin des prix du pétrole et l'élargissement des écarts de prix, j'aimerais maintenant prendre un moment pour vous parler de notre exposition au secteur du pétrole et du gaz. Le solde des prêts aux producteurs de pétrole et aux sociétés de services s'établit à 3,8 milliards de dollars, ce qui représente moins de 1 % du total des prêts et des acceptations bruts. Sur ces 3,8 milliards de dollars, les prêts aux producteurs exposés au Western Canadian Select représentent 600 millions de dollars, soit 0,09 % du total des prêts et des acceptations bruts, dont 83 % sont de qualité supérieure.

Exclusion faite du crédit garanti par des biens immobiliers, les prêts à la consommation et les prêts des Services bancaires aux PME en Alberta, en Saskatchewan et à Terre-Neuve-et-Labrador représentent 2 % du montant brut des prêts et des acceptations de la Banque. Dans l'ensemble, nos normes de souscription sont restées semblables à celles qui nous ont permis de traverser la dernière chute des prix, et nous demeurons à l'aise avec la qualité du portefeuille.

Si nous revenons aux résultats totaux, en résumé, la qualité du crédit reste solide au sein de tous les portefeuilles de la Banque, et nous demeurons en bonne position pour poursuivre notre croissance en 2019. Si les fluctuations saisonnières trimestrielles et les conditions économiques restent favorables, je m'attends à ce que la PPC pour l'exercice 2019 se situe aux alentours des 40 à 45 points de base.

Cela dit, nous sommes maintenant prêts à commencer la période de questions.

QUESTIONS ET RÉPONSES

Opérateur

Merci. Passons à la première question, celle de Gabriel Dechaine. Allez-y, s'il vous plaît.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Bon après-midi. Ma première question concerne le portefeuille des biens immobiliers commerciaux au Canada, et j'ai quelques observations. Premièrement, vous avez généré une croissance bien inférieure à celle de vos homologues dans cette catégorie. Et ensuite, je constate une certaine divergence entre ce que vous appelez les prêts résidentiels et les prêts non résidentiels; les prêts résidentiels connaissent une croissance rapide, et les prêts non résidentiels accusent en fait un déclin. Je me demande si a) vous freinez délibérément votre croissance dans cette catégorie. Et b) quels éléments des sous-catégories des prêts résidentiels pourraient causer cette divergence?

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Groupe Banque TD

Bonjour Gabriel, c'est Teri qui parle. Merci de votre question. Sur l'ensemble du portefeuille des biens immobiliers commerciaux, vous avez raison. La croissance y a été plus discrète que celle des autres secteurs des prêts commerciaux. Et je dirais que si vous examinez nos politiques et notre approche de souscription tout au long du cycle, nous avons, et Ajai vient de le mentionner, une approche très uniforme tout au long du cycle.

Ce que nous avons constaté sur le marché, c'est une dynamique de la tarification que, dans certains cas, nous ne sommes pas disposés à suivre sur le plan économique, et certains engagements qui ne correspondent pas à notre appétence au risque. De ce fait, si l'on combine tous ces facteurs, nous prenons des décisions prudentes et nous renonçons à certaines affaires lorsqu'il n'est pas sensé de les conclure. En ce qui concerne la divergence entre les prêts résidentiels et les prêts non résidentiels, nous avons tendance à conserver des clients de base et de haute qualité dans la catégorie des prêts résidentiels et, comme je l'ai dit, nous continuons simplement à prendre des décisions d'affaires prudentes pour l'avenir.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

D'accord. Merci de votre réponse. Et je sais que nous n'avons pas beaucoup de temps, mais je voulais juste glisser une question concernant les activités aux États-Unis. Les primes de la FDIC ne sont plus déductibles, je crois à partir de l'année civile 2019. Est-ce que cela aura une grande incidence sur vos perspectives de croissance des bénéfices pour l'exercice à venir dans ce secteur?

Greg Braca – Chef de groupe, Services de détail aux États-Unis, TD

Nous examinons tout un éventail d'enjeux en début de nouvelle année, et c'en est un des aspects. Et bien évidemment, cela vient d'être annoncé, et c'est en vigueur depuis le 1^{er} novembre et par la suite en 2019. Donc, nous allons voir ce qu'il en est, mais nous estimons que ce sera gérable au cours de l'exercice à venir.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Bien. Merci. Bonne journée.

Opérateur

Merci beaucoup. Passons à la prochaine question, celle de Steve Theriault. Allez-y, Steve.

Steve Theriault – Analyste, Eight Capital

Merci beaucoup! Je m'adresse à Teri. On constate évidemment certaines réactions concernant la gamme de produits des LDCVD par rapport aux prêts hypothécaires, mais dans l'ensemble, vous semblez continuer à vous emparer d'une part de marché représentant une croissance du CGBI de près de 7 % ce trimestre. Pouvez-vous nous parler de vos perspectives pour l'année qui vient? L'année 2018 a connu une grande croissance de la part de marché, mais à l'avenir, est-ce que les LDCVD commenceront à se normaliser, à montrer des signes d'essoufflement, ou pensez-vous pouvoir encore gagner une part de marché en 2019?

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Groupe Banque TD

Merci, Steve. Donc, nous continuons à envisager une croissance de 5 % ou moins dans notre portefeuille de crédit garanti par des biens immobiliers exclusif total en 2019. La raison pour laquelle nous sommes à l'aise avec cela – les raisons restent en fait similaires à celles que nous avons évoquées dans le passé. Vous vous rappelez sans doute qu'avec le produit hypothécaire hybride de la LDCVD, nous avons apporté de nombreuses améliorations au produit, pour en faire un réel substitut au prêt hypothécaire, une option commode et flexible pour les bons clients. Dans cette catégorie, nous nous classons au quatrième rang sur le plan de la part de marché. Par conséquent, la croissance des montages de crédit que nous constatons concerne à 90 % environ des clients actuels de la TD, et nous sommes certains que nous continuerons à accroître nos activités à cet égard avec les clients qui apprécient beaucoup nos services bancaires courants et ont besoin d'emprunter des fonds ou les ont empruntés ailleurs.

De plus, nous avons continué à investir dans nos spécialistes hypothécaires mobiles, et nous en avons ajouté près de 250 sur 12 mois. Ils ont donc la possibilité de rencontrer nos clients selon le canal de leur choix. Nous avons continué à investir dans nos capacités numériques de bout en bout dans le cadre du Parcours du propriétaire, et la capacité d'offre préapprouvée que nous avons lancée il y a quelques mois seulement a mené à de forts volumes d'offres préapprouvées et donne également lieu à de bonnes affaires. Nous avons continué d'investir dans notre Centre des activités de crédit. Cela nous aide à évaluer les demandes de prêt plus rapidement et à donner aux clients les réponses qu'ils cherchent à obtenir plus rapidement, ce qui répond à leurs besoins.

Et enfin, nous contribuons à la formation du personnel de nos succursales, afin que nos conseillers soient certains de pouvoir répondre aux besoins des clients. Donc, dans l'ensemble, grâce à ces investissements, nous voyons un potentiel de croissance similaire au cours de l'année prochaine. Je dirais que nous avons évidemment connu un certain recul avec le lancement de la ligne directrice B-20 en janvier 2018. Nous pourrions donc voir le taux de croissance légèrement ralentir pendant le premier semestre, mais nous nous attendons tout de même à une croissance de 5 % environ sur l'ensemble de l'exercice.

Steve Theriault – Analyste, Eight Capital

D'accord. C'était très utile. Si je pouvais en glisser encore une, petite question pour Riaz; c'est un peu une étrange question, mais le secteur des services-conseils professionnels semble afficher une hausse

de 100 millions de dollars d'un trimestre et d'un exercice à l'autre. C'est un gros chiffre pour des services-conseils. Y a-t-il quelque chose de démesuré ici, ou quelque chose que vous ne mentionnez pas?

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Steve, je pense que cela a principalement trait aux diverses initiatives en cours et à leur exécution. Donc je pense que vous devriez considérer ce chiffre dans le contexte de nos efforts de développement de nos systèmes et de nos capacités.

Steve Theriault – Analyste, Eight Capital

D'accord. J'y reviendrai peut-être. Je vous remercie.

Opérateur

La prochaine question est celle de Sumit Malhotra. Allez-y, s'il vous plaît.

Sumit Malhotra – Analyste, Scotia Capitaux

Bon après-midi. Peut-être quelques questions de clarification quant aux chiffres pour commencer, adressées à Riaz. En ce qui concerne le capital seulement, de là où vous en êtes actuellement, si je pense aux éléments dont nous connaissons l'arrivée imminente, Greystone, Aimia et les mises à jour des actifs pondérés en fonction des risques. Une fourchette de 30 à 35 points de base serait-elle appropriée pour l'incidence de ces trois éléments combinés?

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Oui. Sumit, je pense que ce serait une considération raisonnable. Comme vous le savez, la croissance des actifs pondérés en fonction des risques peut parfois fluctuer, mais oui, 30 points de base environ devraient être appropriés.

Sumit Malhotra – Analyste, Scotia Capitaux

Je vous remercie. Et lorsque vous lisez vos commentaires préparés concernant le segment des États-Unis, vous avez mentionné la belle hausse du rendement des capitaux propres au cours de l'exercice. Lorsque je regarde l'information financière supplémentaire, à la page 6 – et je commencerai par dire que je sais que certains aspects ne sont pas fixes lorsqu'on examine des rendements des capitaux propres ou des rendements du capital investi segmentés, mais le niveau de capitaux propres que vous nous montrez dans ce segment n'a pas vraiment changé au cours des quelques dernières années, même si, de toute évidence, vous avez acquis de nouveaux clients, vous avez augmenté votre potentiel de revenus. Comment cela est-il attribué? Parce que je pensais que les capitaux propres augmenteraient parallèlement aux activités du secteur. Et je m'excuse si c'est quelque chose que je devrais savoir et que j'ai oublié, mais j'apprécierais votre aide à ce sujet.

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Oui. Non, je pense que vous avez raison de soulever cette question, Sumit. Mais l'allocation est basée sur les capitaux propres requis. Et à mesure que nos systèmes de mesure des risques et des actifs pondérés en fonction des risques prennent de la maturité, vous constatez certains avantages en découlant pour cette gamme. Donc, vous avez tout à fait raison de dire que les choses ont été relativement stables, mais vous devriez considérer ces chiffres dans le contexte d'une stabilité de coïncidence, et ne pas considérer que cela reflète la croissance appropriée du volume.

Sumit Malhotra – Analyste, Scotia Capitaux

Donc, même avec la hausse des actifs pondérés en fonction des risques de 9 à 10 milliards de dollars, les capitaux nécessaires pour les activités ne suivent pas le mouvement?

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Eh bien, parce que je pense que lorsque les actifs pondérés en fonction des risques affichent une croissance, d'autres facteurs entrent dans le calcul des capitaux et peuvent la neutraliser, Sumit. Nous pouvons vous expliquer ce calcul, si vous le souhaitez.

Sumit Malhotra – Analyste, Scotia Capitaux

Bien. J'aurai peut-être une autre question, mais je vais reprendre ma place dans la file d'attente et donner la parole à quelqu'un d'autre. Je reviendrai. Merci.

Opérateur

Merci. La prochaine question est celle de Nigel D'Souza. Allez-y, s'il vous plaît.

Nigel D'Souza – Analyste, Veritas Investment Research

Bon après-midi. Merci. J'aimerais juste poser une question de suivi sur les prêts douteux bruts pour la fin du trimestre. Si l'on revient à ce que vous avez dit au sujet du caractère saisonnier. Donc, je comprends les effets du caractère saisonnier pendant le premier trimestre, en particulier dans le secteur des cartes de crédit en raison de la perte de vigueur à la suite des achats et des dépenses effectués pendant la période des fêtes, mais pourriez-vous entrer un peu plus dans les détails concernant le type de facteurs saisonniers qui, à votre avis, a une incidence sur les prêts auto et les cartes de crédit au quatrième trimestre?

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

Oui. C'est Ajai. Merci de votre question. Donc, ce qui se passe, en réalité, c'est que dès le début de la période de la rentrée des classes et jusqu'à la fin de la saison des achats pour les fêtes, on constate une hausse des volumes et des pressions sur le plan des paiements en souffrance, car le porte-monnaie des consommateurs arrive à bout de ressources. Donc, lorsqu'on vous voit les volumes de paiements en souffrance augmenter, cela attire la PPC des prêts productifs en raison du caractère saisonnier, et cette tendance continue à se développer, je dirais, pendant le quatrième et le premier trimestre. Le sommet de la vague a tendance à se produire pendant le premier trimestre. Ensuite, lorsque les clients reçoivent leurs remboursements d'impôts pendant le deuxième trimestre, on voit ce chiffre baisser. En fait, je vous invite à examiner les chiffres de la PPC du secteur des Services de détail aux États-Unis, regardez les

trois derniers trimestres et remarquez le changement entre le troisième, le quatrième et le premier trimestre, chaque année. Vous le verrez bien, là.

Nigel D'Souza – Analyste, Veritas Investment Research

Merci. Ces détails étaient très utiles. Et si je pouvais juste encore glisser une dernière question : lorsque j'examine la répartition des prêts douteux, et c'est à la page, je crois, à la page 20 de l'information financière supplémentaire. Je vois 120 millions de dollars intégrés à votre catégorie de la construction industrielle et des entrepreneurs spécialisés au quatrième trimestre, par rapport au troisième. Pouvez-vous expliquer cela, ou nous donner quelques détails sur ce qui a influé exactement sur ce poste?

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

Oui. Donc, c'est dans ce poste. Je l'appellerais isolé, pour tout vous dire, et à mon avis, c'est bien garanti. Je serais en fait très surpris de voir des pertes sur créances. Donc, je pense que vous pouvez considérer cela comme quelque chose d'isolé.

Nigel D'Souza – Analyste, Veritas Investment Research

D'accord. J'ai compris. C'était très utile. Merci.

Opérateur

Merci. La prochaine question est celle de Mario Mendonca. Allez-y, s'il vous plaît.

Mario Mendonca – Analyste, Valeurs Mobilières TD

Bon après-midi. Ajai, une question d'approfondissement concernant ce dont nous venons de parler. Vous avez dit que cette perte de valeur était bien garantie. Peut-on dire que ce poste n'a connu aucune PPC du tout?

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

Une PPC minimale, je dirais.

Mario Mendonca – Analyste, Valeurs Mobilières TD

Et votre justification?

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

Eh bien, c'est bien garanti, isolé, et tout à fait nominal, et je vais m'en tenir là, pour tout vous dire.

Mario Mendonca – Analyste, Valeurs Mobilières TD

Et vous ne voyez aucune tendance que vous mettriez en évidence dans les autres prêts de cette catégorie, alors, c'est propre à celle-ci.

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

Non, et c'est pourquoi j'utilise le mot isolé.

Mario Mendonca – Analyste, Valeurs Mobilières TD

D'accord. Encore une question de suivi, et c'est une question plus générale que j'ai posée à plusieurs banques. À la page 30 de votre information financière supplémentaire, vous faites explicitement référence à – vous présentez quelques faits très détaillés sur les ratios PPC de diverses catégories. Et, en ce qui concerne particulièrement les entreprises et le gouvernement, le ratio PPC n'est que de 3 points de base, et cela s'est vérifié pour votre banque, et franchement pour toutes les banques depuis quelque temps maintenant. Pouvez-vous m'aider à comprendre ce que – et le mot moyenne est toujours un mot difficile, mais à votre avis, quel est le niveau normal de la PPC pour les prêts aux entreprises pour la TD ou pour une banque généralement au Canada?

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

Oui. Donc, je dirais que la PPC était inférieure à 10 %. Je dirais probablement entre 10 et 15 points de base. Je répète que nous évoluons dans un environnement très, très favorable depuis longtemps. Et je pense que vous allez constater une certaine normalisation au fil du temps. Mais une fois encore, d'après ce que je vois, rien ne se dessine à l'horizon. La qualité de notre portefeuille est très solide et, comme l'a dit Bharat, les perspectives économiques restent également raisonnables. Mais à mesure que le cycle change, une certaine normalisation du crédit dans les Services bancaires commerciaux se produira.

Mario Mendonca – Analyste, Valeurs Mobilières TD

Et lorsque vous présentez ces perspectives de, je crois que vous avez dit entre 40 et 45 points de base pour 2019, quel chiffre vous vient à l'esprit pour les prêts aux entreprises, est-ce environ 10 points de base, est-ce raisonnable pour arriver aux 40 à 45 points de base?

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

Je n'ai pas ces renseignements sous la main. Mais je peux vous dire que dans ces 40 à 45 points de base, j'ai supposé une certaine normalisation des produits de crédit des Services bancaires commerciaux au Canada, une certaine normalisation des produits de crédit des Services bancaires commerciaux aux États-Unis, et assurément, une certaine normalisation des produits de crédit des Services bancaires commerciaux ou des Services bancaires de gros chez le concessionnaire.

Mario Mendonca – Analyste, Valeurs Mobilières TD

D'accord. Merci.

Opérateur

Merci. La prochaine question est posée par Sohrab Movahedi. Allez-y, s'il vous plaît.

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

Bonjour! Je voulais seulement vous poser quelques questions. Dans le segment des États-Unis, la croissance des prêts aux États-Unis continue d'être à environ 5 %. Parlez-nous un peu de vos perspectives à ce sujet.

Greg Braca – Chef de groupe, Services de détail aux États-Unis, TD

Sohrab, merci de votre question. Comme nous l'avons vu depuis les quelques derniers trimestres, nous avons déclaré très directement au début de ces conférences téléphoniques trimestrielles que nous nous attendons à une croissance des prêts plus modérée dans plusieurs portefeuilles. Je pense que nous avons atteint notre envergure de croisière dans quelques-uns de nos portefeuilles des Services bancaires commerciaux, du Siège social et des portefeuilles des Services bancaires spécialisés, cela aurait naturellement fait baisser le taux de croissance que vous avez constaté il y a quelques années, les conditions du marché, nous en avons parlé, et la demande en billets de qualité est certainement élevée dans toutes les banques. Il y a aussi d'autres facteurs macroéconomiques, un ralentissement des fusions et acquisitions, et nos clients, et bon nombre de nos clients commerciaux et grandes entreprises affichent une maigre encaisse au bilan ces jours.

Du côté du consommateur, c'est aussi plus modéré. Je pense que vous auriez vu un grand nombre de banques américaines invoquer les taux des lignes de crédit sur valeur domiciliaire et des prêts hypothécaires, car le boom du refinancement a ralenti, en particulier au vu de la hausse des taux. Cela dit, je dirais simplement que pour nos activités aux États-Unis, nous estimons pouvoir encore accroître notre part de marché. Et même si ce chiffre fluctue un peu au cours de n'importe quel trimestre, nous continuons à penser qu'il restera une figure d'exception en ce qui concerne la croissance. Même si une croissance de 3 % est un peu plus discrète, comme je l'ai dit au début, elle se poursuit, en particulier parmi les banques homologues aux États-Unis, et les grandes banques continuent à nous classer en tête de file.

Si vous examinez les chiffres comparatifs entre le troisième et le quatrième trimestre, vous constatez une croissance acceptable, et je pense que c'est de bon augure à l'arrivée de la nouvelle année. Mais toutes autres choses étant égales, j'estime que nous continuerons à accroître notre part de marché pour les prêts personnels et les prêts commerciaux à l'avenir.

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

D'accord. Merci. Ajai, avez-vous parlé de l'exposition au secteur du pétrole et du gaz parce que cela vous inquiète, ou juste parce que vous pensiez que nous allions vous poser des questions à ce sujet?

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

Je pense que c'est un sujet d'actualité, donc j'en ai parlé. Pour tout vous dire, je ne m'inquiète pas, parce que notre qualité est très, très bonne. Et comme vous l'avez vu dans la diapositive et comme je l'ai souligné, les niveaux de prêts douteux sont vraiment négligeables. Donc nous ne constatons aucun problème de qualité, soit du côté des services autres que les Services de détail, soit dans les Services de détail, jusqu'ici, les valeurs sont solides. Mais c'est d'actualité, et j'ai pensé qu'il était approprié de soulever la question.

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

Entendu. Et si je peux peut-être glisser une question à Teri. C'est peut-être une conversation qu'il faudrait avoir le trimestre prochain, Teri. Mais étant donné l'annonce concernant Aéroplan, j'étais un peu perplexe de voir qu'après le nombre de transactions de carte de crédit effectuées par la Banque au fil des ans, il est encore nécessaire de signaler des dépenses liées à des systèmes que vous pensez devoir prendre en charge au cours des quelques années à venir. Pouvez-vous donner quelques précisions à ce sujet maintenant, ou vaut-il mieux attendre le trimestre prochain?

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Groupe Banque TD

Je suis heureuse de vous donner des précisions à ce sujet. Bien, nous sommes donc enchantés, comme l'a dit Bharat, de pouvoir annoncer ce partenariat à long terme et d'être le principal émetteur de cartes de crédit pour le programme de fidélisation d'Air Canada. Aéroplan a été un programme de fidélisation haut de gamme au Canada, et nous sommes très enthousiastes à l'idée de ce que nous offrirons avec Air Canada à l'avenir.

À mesure que nous établirons les paramètres du partenariat et lancerons l'offre d'une valeur aux titulaires de carte actuels et potentiels au cours des quelques prochaines années, nous avons repéré des investissements d'environ 100 millions de dollars. Cela comprendra le lancement de quelques nouvelles cartes dans la gamme de produits. Il s'agira d'une refonte en vue de la nouvelle proposition de valeur et de l'alignement sur les offres qui seront présentées à l'avenir. Nous renforcerons également quelques-unes de nos capacités numériques et des capacités de nos canaux, en offrant la possibilité d'une interaction avec les canaux d'Air Canada. Et cela nous permettra d'offrir à davantage de titulaires de carte une expérience plus personnalisée et des offres qui correspondent mieux à leurs préférences de voyage. Et nous pourrions tirer parti de quelques-uns de ces investissements en général dans notre portefeuille de cartes Visa.

Donc, lorsque nous examinons ce que nous allons offrir aux Canadiens et à nos titulaires de carte actuels, et le coût de cette offre par rapport aux avantages pour nos activités et nos clients, nous nous sentons très à l'aise avec ce compromis.

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

Mais est-ce qu'une partie de tout cela relève des dépenses de marketing?

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Groupe Banque TD

Ce serait plutôt des activités de promotion de la marque et de lancement que de marketing.

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

D'accord. Bien. Je considère que c'est la même chose. Merci.

Teri Currie – Chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Groupe Banque TD

Mais peut-être, ce qu'il faut dire, c'est que les cartes seront remplacées par des cartes Air Canada.

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

Entendu. Merci.

Opérateur

Merci. La prochaine question vient de Darko Mihelic. Allez-y, s'il vous plaît.

Darko Mihelic – Analyste, RBC Marchés des Capitaux

Bonjour, merci. Je vais vous poser quelques questions. Premièrement, je voulais juste vérifier le solde des négociations par rapport au trimestre précédent, est-ce simplement l'inverse de ce qui s'est produit le trimestre passé? Et je pense que vous songiez à changer vos méthodes comptables pour les négociations. L'avez-vous fait? Je n'ai pas remarqué.

Bob Dorrance – Chef de groupe, Services bancaires de gros, TD

Bonjour Darko, c'est Bob. Il s'est produit une modeste inversion de ce qui s'est passé sur le plan de l'évaluation à la valeur du marché des dépôts pour opérations au troisième trimestre, qui était démesurée. Donc, nous avons constaté un certain avantage au quatrième trimestre. Et je pense que nous avons dit que, pour l'exercice, ce poste était un minimum, mais le troisième trimestre a malheureusement affiché une volatilité. Et nous allons tenir compte de ce poste ou de ces évaluations à la valeur du marché selon la convention relative à la juste valeur des autres éléments du résultat étendu. Cela commence ce trimestre. Cela réduira donc la volatilité une fois que tout le registre sera retraité de cette manière. Entre-temps, le reste va être passé en pertes et profits.

Et je pense, en fait, que lorsque vous examinez les produits tirés des activités de négociation par trimestre au cours des quelques dernières années, la fourchette trimestrielle s'établit autour de 425 à 450 millions de dollars, mais les produits présentent une volatilité. Par conséquent, ce trimestre était modérément supérieur aux moyennes antérieures, mais significativement supérieur au trimestre précédent et à la période équivalente de l'exercice dernier. Ces deux trimestres avaient enregistré de faibles résultats. Ce qui explique l'importante augmentation constatée. Ce n'est pas une grande augmentation par rapport à la moyenne, mais elle est importante par rapport aux deux trimestres faibles, et c'est là que sont les comparaisons.

Darko Mihelic – Analyste, RBC Marchés des Capitaux

C'est utile. Donc, j'imagine qu'une partie de la volatilité des produits tirés des activités de négociation devrait baisser à l'avenir, sous le régime de la nouvelle méthode comptable?

Bob Dorrance – Chef de groupe, Services bancaires de gros, TD

Oui. La volatilité qui y est associée est liée au marché, et les dépôts pour opérations vont désormais être comptabilisés dans les autres éléments du résultat étendu. Donc ils sortiront de là. Oui. Je pense que nous avons toujours estimé que les produits tirés des activités de négociation sont associés à une volatilité inhérente causée par les marchés ainsi que par les positions, et par la combinaison de ces deux facteurs. Donc, je pense que lorsque vous examinez l'ensemble de l'exercice, la stabilité est raisonnable. Mais les périodes intermédiaires affichent de la volatilité, comme vous l'avez noté.

Darko Mihelic – Analyste, RBC Marchés des Capitaux

Merci de votre réponse. Si je pouvais juste revenir au segment des Services de détail aux États-Unis, concernant, je suppose les perspectives relatives à la marge d'intérêt nette. Et peut-être que vous pouvez m'aider à comprendre, parfois, le – nous recevons des rapports annuels, et parfois quelque chose me saute aux yeux et semble étrange, et ce qui m'a vraiment sauté aux yeux dans le rapport annuel, c'est le coût associé à vos dépôts d'entreprises aux États-Unis, il semble qu'il a presque doublé sur douze mois, et est passé de 211 à 490 points de base. Et je me demande juste si c'est une anomalie, et si cela a freiné l'expansion de la marge d'intérêt nette, et peut-être qu'à l'avenir, nous devrions nous attendre à – ma foi, je vais m'arrêter là et vous pouvez peut-être me dire si les perspectives d'avenir concernant la marge d'intérêt nette pour les États-Unis sont un peu plus robustes que celles que nous avons vues pour 2018.

Greg Braca – Chef de groupe, Services de détail aux États-Unis, TD

Darko, c'est Greg, merci de votre question. Donc, premièrement, je devrais probablement faire le point, car nous parlons de comparaisons d'un trimestre à l'autre, ici. La marge d'intérêt nette va fluctuer au cours de n'importe quel trimestre, étant donné le nombre de facteurs dans l'équation. Et si je reviens à la comparaison entre le deuxième et le troisième trimestre, nous étions très confortablement en hausse de 10 points de base comparativement au trimestre précédent.

Et de même, au quatrième trimestre, comparativement au trimestre précédent, la marge est stable, et je ferais principalement remarquer que cela s'explique surtout en raison de la composition, même si nous avons connu une flambée des taux au milieu du quatrième trimestre. J'ajouterais juste, en guise d'observation, que pendant le premier trimestre, nous nous attendons à une autre augmentation de notre marge d'intérêt nette, tout simplement du fait des diminutions dans notre portefeuille de placement et du taux cyclique par rapport aux anciens placements et par rapport à la situation actuelle du marché. Alors, je dirais que nous nous attendons à une autre expansion de la marge d'intérêt nette au cours du premier trimestre.

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Je pense, Darko. J'ajouterais seulement ceci. Je pense que le tableau que vous examinez concerne le secteur des entreprises et du gouvernement aux États-Unis, dans lequel, lorsque les taux d'intérêt augmentent, le bêta des dépôts des entreprises et du gouvernement a tendance à augmenter légèrement.

Greg Braca – Chef de groupe, Services de détail aux États-Unis, TD

Et peut-être que j'ajouterais encore quelque chose au sujet du bêta, Riaz et Darko. Nous surveillons cela très, très étroitement et on nous pose la question, eh bien, à l'exclusion des transferts, les taux de dépôts sont un peu plus lents que ceux que nous avons observés au cours des quelques dernières années. Nous affichons une hausse de 4 % sur 12 mois. C'est encore une bonne comparaison par rapport à la majeure partie de nos homologues, qui affichent des valeurs entre zéro et 3 %. Nous allons continuer à agrandir notre part de marché, mais je vais parler de qualité, en particulier à ce stade du cycle des taux.

Et si vous examinez les soldes des comptes de dépôt à vue de nos clients, ils sont en hausse de 7 % sur 12 mois, les soldes des comptes-chèques des PME sont en hausse de plus de 5 % sur 12 mois. Donc, le résultat global de la croissance est une chose, mais nous suivons avec une grande attention toute l'histoire du bêta, et cela devrait aussi être une perspective de qualité de croissance, pas une simple quête de dépôts fébriles.

Darko Mihelic – Analyste, RBC Marchés des Capitaux

Merci. Je pense que, ce que je me demandais, c'est pourquoi le bêta des dépôts semble bien trop élevé du côté des entreprises, et je me demandais si cela, j'imagine que cela n'a pas eu une incidence sur la marge globale aussi prononcée que je le pensais. Nous pouvons discuter de cette question hors ligne, si possible. Je veux juste quelques précisions à ce sujet.

Greg Braca – Chef de groupe, Services de détail aux États-Unis, TD

Je serais heureux de vous les donner, car je dirais qu'en général, notre bêta entre tout à fait dans les fourchettes de nos homologues entre les produits portant intérêt et ceux qui ne portent pas intérêt, et nous pouvons certainement discuter de ce point plus avant.

Darko Mihelic – Analyste, RBC Marchés des Capitaux

D'accord. Merci beaucoup!

Opérateur

Merci. La prochaine question est posée par Meny Grauman. Allez-y, s'il vous plaît.

Meny Grauman – Analyste, Cormark Securities

Bonjour. Une question tirée du rapport annuel : en ce qui concerne vos variables macroéconomiques dans l'analyse de scénarios, les prix du pétrole semblent manifestement absents. Alors, je me demande, j'imagine que vous avez un grand éventail de variables dans lequel choisir, mais est-ce qu'il y a quelque chose là-dedans que vous n'estimez pas important comme variable dans votre analyse de scénarios?

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

C'est Ajai. Permettez-moi de répondre à cette question. Je pense que les prix du pétrole sont importants. Mais il s'agit d'une donnée d'entrée dans nos modèles macroéconomiques. De ce fait, dans la mesure où ils ont une incidence sur le PIB ou le chômage, ils sont certainement à l'origine de nos résultats modérés. Ils sont par conséquent importants, mais il s'agit d'une donnée d'entrée dans le modèle.

Meny Grauman – Analyste, Cormark Securities

C'est clair. Et ensuite, si je pouvais poser une question au sujet de TD Ameritrade, ce que j'aimerais savoir, c'est si vous estimez que ce secteur va être à la traîne en 2019, sur le plan de la croissance? Vous avez indiqué que l'exercice a enregistré de bons résultats pour ce secteur en 2018, et je me demandais comment vous abordez les perspectives pour 2019. Je sais qu'il existe un élément de dépendance par rapport au marché, mais qu'est-ce qui est prudent, ici, en ce qui concerne les attentes?

Riaz Ahmed – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Permettez-moi de répondre à cela, Meny. Comme vous le savez, tout au long de l'année 2018, et comme vous pouvez le voir dans les propres rapports de TD Ameritrade, quelques vents arrière ont contribué à

son rendement. Le facteur positif non récurrent est bien évidemment la réforme fiscale américaine. Mais ceux qui sont plus durables sont la hausse des taux d'intérêt, ainsi que l'augmentation du nombre de clients et des volumes provenant de l'acquisition de Scottrade, mais aussi un niveau d'activité de négociation plus élevé en général sur le marché.

Aussi, je pense que vous pouvez regarder l'orientation fournie par TD Ameritrade concernant son résultat, et vous en conclurez – vous verrez qu'ils continuent à penser qu'une bonne croissance peut encore avoir lieu.

Meny Grauman – Analyste, Cormark Securities

Merci.

Opérateur

Merci. La prochaine question vient de Doug Young. Allez-y, s'il vous plaît.

Doug Young – Analyste, Desjardins Marché des capitaux

Bonjour, je vais essayer d'être bref. Pour en revenir aux marges d'intérêt nettes aux États-Unis, j'espérais obtenir quelques précisions sur vos perspectives, dans le contexte de la modification de la composition par rapport aux marges sur les dépôts et par rapport aux rendements des prêts, en particulier en ce qui concerne ces derniers. Commencez-vous à voir – comme la croissance des prêts a été si lente, commencez-vous à voir une pression concurrentielle accrue et plus de pression sur les rendements des prêts, ou est-ce encore non existant pour le moment?

Greg Braca – Chef de groupe, Services de détail aux États-Unis, TD

Non. Je pense, premièrement, je dirais qu'en ce qui concerne les portefeuilles de prêts commerciaux, les conditions étaient certainement très concurrentielles sur le marché en ce qui concerne les billets émis de qualité dans de nombreux segments et secteurs. Et notre opinion à ce sujet, c'était, d'abord, que nous allons adopter un point de vue fondé sur l'appétence au risque. Et nous n'allons pas simplement sortir de la courbe, même si nous estimons que nous pourrions être dans une phase avancée du cycle, et nous allons prendre des décisions prudentes.

Et deuxièmement, je dirais que notre point de vue sur la croissance – je vais revenir à l'histoire de la qualité dont j'ai parlé à propos des dépôts. Nous allons réaliser notre croissance du point de vue de la qualité du crédit, du point de vue du rendement et du point de vue des relations. Et si nous ne pouvons pas la réaliser de cette manière, nous renonçons à de nombreuses transactions chaque jour. Mais malgré cela, nous pensons que nous pouvons continuer à surpasser la croissance du marché, et nous pensons encore avoir une marge de croissance.

Du côté des consommateurs, une dynamique se dégage. Les refinancements ont été très lents. La plupart des banques affichent des déclinés de plus de 10 % des soldes de la valeur domiciliaire, accompagnés de taux en hausse. Et nous avons certainement enregistré une croissance des cartes de crédit et des prêts auto un peu plus rapide, étant donné que nous étions un acteur de moindre importance dans ces secteurs d'activité au cours des quelques dernières années. Et c'est pourquoi nous – d'un autre côté, nous signalerions les augmentations de la PPC, étant donné la composition et la hausse des soldes dans ces portefeuilles. Alors, c'était un domaine de croissance prioritaire, et je pense que nous procédons toujours de la manière qui produit de bons résultats pour nous.

Doug Young – Analyste, Desjardins Marché des capitaux

Et juste en ce qui concerne les perspectives au sujet de la marge d'intérêt nette, comme la majeure partie de la hausse viendra en réalité des marges sur les dépôts, est-ce vraiment – ou est-ce qu'une certaine diversité doit encore se dégager?

Greg Braca – Chef de groupe, Services de détail aux États-Unis, TD

Oui. En ce qui nous concerne, nous considérons les prêts comme une affaire d'écart. Et la manière dont nous examinerions le registre des dépôts, et c'est la raison pour laquelle nous accordons tant d'importance à la croissance de qualité, c'est que nous voulons des comptes de dépôt à vue, nous ne voulons pas une croissance par capitaux fébriles, et nous voulons des dépôts qui peuvent être investis à long terme. Et nous sommes convaincus que, toutes autres choses étant égales, dans un environnement de taux en hausse, nous gérons relativement bien le bêta, et je pense que, si les taux continuent à grimper au cours de 2019, la marge d'intérêt nette devrait généralement être supérieure.

Doug Young – Analyste, Desjardins Marché des capitaux

D'accord. Et puis, Bharat, c'est un bon problème à avoir, un ratio de fonds propres de catégorie 1 de 12 %. Il est bien évident qu'une partie reviendra le trimestre prochain, certaines des transactions auront été effectuées. Tout le monde se demande toujours quel est le niveau minimal du ratio de fonds propres de catégorie 1. Mais jusqu'à quel plafond êtes-vous disposé à aller? Pourquoi ne pas être un peu plus ambitieux du côté du rachat, ou au moins en mettre un peu plus, avoir un peu plus d'outils pour le rachat?

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

Doug, nous avons parlé du cadre du capital de la Banque, ou de la manière dont nous considérons le capital, et je ne vais pas entrer dans tous les détails.

Mais nous avons d'excellentes occasions de continuer à investir dans nos secteurs d'activité. Nous examinerons les transactions de fusion et acquisition si elles sont logiques du point de vue financier et sur le plan du risque, ainsi que du point de vue stratégique. Nous avons souligné certains domaines qui nous intéresseraient beaucoup. Et en plus de cela, l'année dernière, nous avons annoncé le rachat de 20 millions d'actions, que nous avons exécuté, et nous en avons annoncé un autre ce trimestre. Aussi, je me sens très à l'aise. Nous continuons à appliquer un cadre de manière disciplinée et, si les circonstances donnent à penser que nous devrions augmenter nos rachats, nous allons certainement y penser, et c'est ainsi que je vois les choses, Doug. C'est une approche cohérente de notre part, rien n'est différent.

Doug Young – Analyste, Desjardins Marché des capitaux

Merci.

Opérateur

Mesdames et messieurs, malheureusement, nous sommes arrivés à la fin de la période réservée aux questions aujourd'hui. Je cède maintenant la parole à M. Bharat Masrani pour le mot de la fin.

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

Merci à l'opérateur et merci à vous tous d'avoir pris part à notre séance cet après-midi. Je suis très satisfait des résultats de la Banque et des chiffres qu'elle a réalisés ce trimestre, qui nous permettent de terminer l'exercice en force. J'aimerais profiter de cette occasion pour remercier les 85 000 employés compétents et dévoués de la TD dans le monde entier qui continuent à produire des résultats pour tous nos intervenants, y compris nos actionnaires. Un grand merci de tous les participants à cette conférence.

Et aux participants à la conférence téléphonique, nous sommes déjà à la fin de l'année, et si je ne vous vois pas au cours des quelques prochaines semaines, je vous souhaite tout le meilleur pour la saison des fêtes, et je vous reverrai l'année prochaine. Merci.