

CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR LES RÉSULTATS DU DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2024

23 MAI 2024

AVIS DE NON-RESPONSABILITÉ

LES RENSEIGNEMENTS CONTENUS DANS LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION SONT UNE REPRÉSENTATION TEXTUELLE DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE SUR LES RÉSULTATS DU DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2024 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 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 (le « rapport de gestion de 2023 ») du rapport annuel 2023 de la Banque à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques », aux rubriques « Principales priorités pour 2024 » 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 2023 et orientation pour 2024 » pour le secteur Siège social, ainsi que dans d'autres documents précisant les objectifs et les priorités de la Banque pour 2024 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 comme « anticiper », « aurait », « avoir l'intention de », « cible », « croire », « devrait », « estimer », « objectif », « perspective », « planifier », « possible », « potentiel », « prévoir », « pourrait », « projet », « s'attendre à », d'expressions similaires à ces termes, ou de leurs formes négatives. Cependant, ces termes ne sont pas les seuls moyens de repérer les énoncés prospectifs.

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; la surveillance réglementaire et le risque de conformité; 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; la capacité de la Banque à atteindre ses objectifs financiers ou stratégiques relativement à ses investissements, à la fidélisation de la clientèle et à l'élaboration 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, les systèmes et les réseaux de la Banque ainsi que ceux des clients de la Banque (y compris leurs propres appareils) et les tiers fournissant des services à la Banque; le risque de modèle; la fraude à laquelle la Banque est exposée; le risque lié aux initiés; 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; le risque environnemental et social (y compris les changements climatiques); 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'interconnectivité des institutions financières, y compris les crises d'endettement potentielles et existantes à l'échelle internationale; 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 répercussions économiques, financières et autres d'une pandémie 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 2023, 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 à la rubrique « Événements importants » 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. Il ne doit pas se fier indûment aux énoncés prospectifs de la Banque. Les hypothèses économiques importantes qui étayent les énoncés prospectifs figurant dans le présent document sont décrites dans le rapport de gestion de 2023 à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques », aux rubriques « Principales priorités pour 2024 » 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 2023 et orientation pour 2024 » pour le secteur Siège social, telles qu'elles peuvent être mises à jour dans les rapports aux actionnaires trimestriels 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 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 loi applicable ne l'exige.

PARTICIPANTS DE L'ENTREPRISE

Bharat Masrani

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

Kelvin Tran

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

Raymond Chun

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

Barbara Hooper

Cheffe de groupe, Services bancaires aux entreprises au Canada, 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

Tim Wiggan

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

Brooke Hales

Cheffe, Relations avec les investisseurs, Groupe Banque TD

PARTICIPANTS À LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE

Doug Young

Analyste, Desjardins Marchés des capitaux

Meny Grauman

Analyste, Scotia Capitaux

Matthew Lee

Analyste, Canaccord Genuity

Ebrahim Poonawala

Analyste, Bank of America Securities

Gabriel Dechaine

Analyste, Financière Banque Nationale

Paul Holden

Analyste, Marchés mondiaux, CIBC

Sohrab Movahedi

Analyste, BMO Marchés des capitaux

Lemar Persaud

Analyste, Cormark Securities

Nigel D'Souza

Analyste, Veritas Investment Research

PRÉSENTATION

Brooke Hales – Cheffe, Relations avec les investisseurs, Groupe Banque TD

Merci. Bonjour et bienvenue à la présentation à l'intention des investisseurs du deuxième trimestre de 2024 de 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 Raymond Chun, chef de groupe, Services bancaires personnels au Canada, Barbara Hooper, cheffe de groupe, Services bancaires aux entreprises au Canada, Tim Wiggan, 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.

Nous terminerons sur le coup de 9 h. Par conséquent, nous vous demandons de vous limiter à une ou deux questions, puis de garder les autres pour un deuxième tour si nous avons le temps.

Veuillez passer à la diapositive 2.

Comme indiqué à la diapositive 2, nos commentaires au cours de cet appel peuvent contenir des énoncés prospectifs, qui impliquent des hypothèses et comportent des incertitudes et des risques inhérents. Les résultats réels pourraient être très différents. La TD a également recours à des mesures financières non conformes aux PCGR pour obtenir des résultats rajustés. La Banque estime que les résultats rajustés permettent de mieux comprendre comment la direction évalue son rendement. Bharat et Kelvin parleront des résultats rajustés dans leurs remarques. On trouvera des renseignements supplémentaires sur les mesures financières non conformes aux PCGR et sur les hypothèses et les facteurs importants dans notre rapport aux actionnaires du T2 2024.

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.

La TD a connu un solide deuxième trimestre, soutenu par un résultat de 3,8 G\$ et un résultat par action de 2,04 \$, ce qui témoigne de la solidité de notre modèle d'affaires diversifié.

Avant d'entrer dans les détails, permettez-moi de parler brièvement de notre programme de LCBA aux États-Unis. Comme vous l'avez lu dans notre communiqué de presse du 3 mai, il y a eu des cas graves où le programme de LCBA de la Banque n'a pas permis de surveiller, de détecter et de signaler efficacement les activités suspectes et d'y donner suite. Les criminels ciblent régulièrement les institutions financières et, dans ces cas, la TD n'a pas réussi à contrecarrer leurs activités. C'est inacceptable.

La TD coopère étroitement avec les autorités pour les aider à poursuivre ces criminels. Nous avons divulgué tous les renseignements dont nous disposons au département de la Justice et aux autres organismes de réglementation aux États-Unis, même lorsqu'ils ont révélé nos faiblesses. À mesure que notre enquête interne a progressé, nous avons pris des mesures envers les employés responsables et avons notamment procédé à des licenciements, le cas échéant. Tout au long de notre démarche, nous sommes efforcés de faire ce qui était juste.

Nous avons également lancé une vaste opération de refonte de notre programme de LCBA aux États-Unis. Il s'agit d'une initiative de grande envergure. C'est une priorité pour moi et nos dirigeants, et nous avons mobilisé les ressources nécessaires pour y parvenir. Nous avons déjà investi 500 M\$ dans des mesures correctives dans le cadre de notre lutte contre le blanchiment d'argent (LCBA) qui amélioreront également notre programme de LCBA à l'échelle mondiale. Nous avons réalisé des progrès tangibles, mais il reste encore beaucoup à faire. Nous sommes déterminés à mener à bien notre tâche et à mettre en place un programme de LCBA qui soit à la hauteur des risques croissants que représentent les acteurs malveillants dans le monde entier.

Nous savons que les investisseurs et les autres parties prenantes souhaitent obtenir davantage de renseignements sur le coût global et les délais, ainsi qu'une vision complète des sanctions pécuniaires et non pécuniaires. Nous coopérons de bonne foi avec les autorités et le département de la Justice aux États-Unis depuis plusieurs mois et nous nous efforçons de résoudre ces enquêtes le plus rapidement possible afin que nos investisseurs puissent y voir plus clair.

Passons maintenant aux résultats du deuxième trimestre. Nous disposons d'un modèle d'affaires éprouvé, diversifié et étendu, étayé par une solide culture du risque, qui est conçu pour assurer une croissance des résultats constante et prévisible. Nous restons concentrés sur la mise en œuvre de notre stratégie, la croissance de nos activités et la production de rendement pour nos actionnaires.

Comme je l'ai dit, le trimestre a été excellent pour la TD, tous nos secteurs d'activité ayant dépassé les attentes. Les produits ont augmenté de 10 % sur 12 mois, sous l'effet de l'élan qui a animé notre plateforme et particulièrement nos secteurs axés sur les marchés. Les données fondamentales ont été solides dans l'ensemble de la Banque, ce qui s'est traduit par une croissance des prêts et des actifs gérés de 7 % et de 6 %, respectivement. Comme on s'attend à ce que les taux soient plus élevés plus longtemps, la TD en tire des avantages en termes de produits d'intérêts nets, et – comme Ajai en parlera –, nous sommes bien positionnés pour affronter une économie plus lente. Les provisions pour pertes sur créances (PPC) ont augmenté sur 3 mois, conformément à nos prévisions; l'augmentation de la PPC pour prêts productifs – du fait d'une certaine migration des crédits et une croissance des volumes – ayant été partiellement compensée par une baisse des provisions pour prêts douteux. Nous avons dégagé un levier d'exploitation considérablement positif, tout en continuant à mettre en œuvre notre programme de restructuration et en donnant la priorité aux investissements dans notre infrastructure de risque et de contrôle.

Le ratio des fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires de la TD s'est chiffré à 13,4 %, du fait de la production de fonds propres à l'interne, neutralisé par une augmentation des actifs pondérés en fonction des risques due à une croissance des volumes et à la migration du risque comme prévu, et des répercussions du rachat d'actions ordinaires au cours du trimestre. La TD dispose de fonds propres suffisants pour faire face aux conditions incertaines du marché et aux divers scénarios susceptibles de se produire.

Ce trimestre, la TD a annoncé une relation stratégique pluriannuelle avec Google Cloud, en plus de sa relation déjà établie avec Microsoft Azure. Ces partenariats – et la stratégie technologique de la Banque de manière générale – contribuent à soutenir l'offre par la TD d'expériences personnalisées et connectées pour nos clients, et à accélérer l'innovation.

Lors de la Journée de la technologie de la TD la semaine dernière, la Banque a décrit deux de ses projets pilotes d'IA générative, développés dans le cadre de TD invente, notre approche d'entreprise en matière d'innovation. Le premier projet pilote, propulsé par Layer 6 (notre équipe interne d'IA), consiste à tester un assistant virtuel d'IA générative conçu pour offrir une expérience client plus rationalisée dans les centres de contact de la TD. Dans le cadre du deuxième projet pilote, la TD teste GitHub Copilot, un assistant de programmation d'IA générative, développé par Microsoft, qui analyse et suggère un code, accélérant ainsi le rythme de développement des logiciels et permettant aux ingénieurs de la TD de se concentrer sur des tâches plus complexes.

Examinons maintenant chacun de nos secteurs et certains faits saillants du deuxième trimestre.

Notre secteur des Services bancaires personnels et commerciaux au Canada fonctionne à plein régime, affichant une forte croissance des volumes de prêts et de dépôts sur 12 mois, ainsi qu'un levier d'exploitation positif substantiel. Dans le domaine du crédit garanti par des biens immobiliers, la TD a

continué à stimuler la croissance sur un marché pourtant très concurrentiel. La Banque a enregistré un accroissement de sa part de marché pour le douzième mois d'affilée, grâce notamment à Soutien hypothécaire TD en direct. Lancé il y a un an, ce nouveau canal de distribution trouve un écho auprès de nos clients et modernise le processus d'obtention de conseils personnalisés. Le secteur des cartes de crédit a vu ses prêts augmenter de 11 % sur 12 mois. De plus, dans le cadre de la commandite continue des Blue Jays, les titulaires de cartes de crédit admissibles peuvent maintenant profiter d'avantages exclusifs lors des matchs à domicile, car la TD ajoute de la valeur pour ses clients. La position de chef de file au chapitre des activités de dépôts de la TD a poursuivi sa lancée, gagnant le marché crucial que représentent les nouveaux arrivants et ayant connu un autre excellent trimestre en matière d'ouverture de comptes. De plus, dans le cadre d'une entente élargie annoncée ce trimestre, HDFC Bank, la principale banque du secteur privé de l'Inde, recommandera des étudiants qui prévoient étudier au Canada dans le cadre du Programme de CPG pour étudiants étrangers de la TD, ce qui simplifiera l'expérience bancaire des étudiants indiens au Canada.

Les Services bancaires aux entreprises, quant à eux, ont vu leurs prêts augmenter de 7 % sur 12 mois. En collaboration avec la Banque de développement du Canada, la TD a lancé le Programme de prêts accélérateurs pour entreprises afin d'améliorer l'accès au capital pour les petites et moyennes entreprises. Je suis également fier que Financement auto TD se soit classée au premier rang pour la satisfaction des concessionnaires parmi les prêteurs automobiles non exclusifs avec crédit préférentiel et spécialisé, selon le sondage J.D. Power 2024 sur la satisfaction des concessionnaires à l'égard du financement au Canada.

En ce qui concerne les États-Unis, les Services bancaires de détail ont continué de connaître une forte progression des résultats d'exploitation, avec une croissance séquentielle de 7 % de leur résultat et une croissance des prêts qui les place devant leurs homologues malgré un environnement difficile. Nous avons lancé TD Complete Checking, un nouveau produit qui simplifie et modernise l'expérience liée au compte-chèques, et la nouvelle fonction TD Early Pay, qui permet aux clients de recevoir leurs dépôts directs admissibles jusqu'à deux jours plus tôt. Notre portefeuille de cartes bancaires exclusives a continué à porter ses fruits, avec des soldes en hausse de 16 % sur 12 mois, une croissance des nouveaux comptes de 25 % sur 12 mois et un nombre record de nouveaux comptes numériques au cours du trimestre. Par ailleurs, nos Services bancaires commerciaux ont poursuivi leur lancée : les soldes des prêts du marché intermédiaire ont augmenté de 20 % et les frais liés aux prêts ont progressé de 58 % sur 12 mois. TD Bank, America's Most Convenient Bank a franchi une étape importante sur le plan numérique au deuxième trimestre. Nous servons déjà plus de 10 millions de clients aux États-Unis, nous avons maintenant plus de 5 millions de clients actifs des services mobiles, et nous offrons de nouvelles caractéristiques et capacités qui améliorent l'expérience client. La TD 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 pour la diversité en Amérique, se classant au premier rang des institutions financières.

Le segment Gestion de patrimoine et TD Assurance a enregistré un solide rendement dans l'ensemble de ses activités diversifiées, avec des produits en hausse de 11 % sur 12 mois, reflétant l'augmentation des primes d'assurance, la croissance des actifs et l'augmentation du nombre d'opérations par jour effectuées auprès de Placements directs. En ce qui concerne GPTD, nous avons accru notre part de marché dans le domaine des FNB, en ajoutant récemment sept FNB à revenu fixe à notre gamme de produits. GPTD a également poursuivi sa lancée dans le domaine des régimes à cotisations déterminées, puisque nos fonds à date cible ont récemment été considérés comme les plus recommandés aux clients dans l'ensemble du Canada par un fournisseur de solutions d'avantages sociaux de confiance. Dans nos activités de services-conseils, notre bureau de gestion de patrimoine familial, qui propose une gestion des placements sur mesure et une planification fiscale et patrimoniale personnalisée à nos clients à valeur nette très élevée, vient de franchir le seuil de 1 G\$ en actifs gérés.

Les Services bancaires de gros ont enregistré des produits records pour le deuxième trimestre consécutif, reflétant une croissance généralisée dans l'ensemble du secteur, notamment dans les activités de souscription, de vente et de négociation aux États-Unis. Avec l'acquisition de TD Cowen, nous offrons une gamme complète de capacités à nos clients et nous poursuivons nos efforts pour devenir l'une des dix premières banques d'investissement intégrées nord-américaine dotées d'une portée mondiale. L'intégration de TD Cowen est en avance sur le calendrier. Le 1^{er} avril, nous avons atteint un jalon important avec la mise en œuvre d'une plateforme unifiée de services bancaires d'investissement, de marchés des

capitaux et de recherche, laquelle intègre des modèles de couverture. La plateforme de recherche mondiale renommée de TD Cowen continue de recevoir des marques de reconnaissance. En mars, l'équipe a reçu le prix ESG Investing Awards 2024 du meilleur spécialiste en recherche sur les facteurs ESG, soulignant son leadership éclairé et son engagement en faveur d'une recherche orientée vers l'action et les actifs investissables.

La TD a le vent en poupe et une solide part de marché, et elle met en œuvre ses stratégies de croissance. Lors de notre Journée des investisseurs, il y a près d'un an, nous avons mis en avant des objectifs à moyen terme pour nos activités de détail au Canada. Un an plus tard, nous sommes en bonne voie de réaliser ces aspirations. Dans les Services bancaires personnels au Canada, nous avons décrit notre ambition d'« élargir notre clientèle à un rythme plus rapide que celui de la population canadienne », et les données les plus récentes montrent que la croissance nette de la clientèle de la TD dépasse de 30 points de base la croissance de la population canadienne. De même, dans le secteur des assurances, nous avons décrit notre ambition d'être l'« assureur de particuliers à la croissance la plus rapide » au Canada et, au cours de la dernière année, la TD a gagné des parts de marché dans le secteur de l'assurance de particuliers dans toutes les provinces. La TD concrétise les ambitions audacieuses énoncées il y a un an.

La TD demeure engagée envers les collectivités qu'elle sert. Dans le cadre du défi TD Prêts à agir, la Banque a accordé dix subventions de 1 M\$ à des organismes du Canada et des États-Unis qui cherchent à trouver des solutions novatrices pour éliminer les obstacles systémiques au logement abordable et accroître l'accès à un logement stable pour les personnes qui en ont le plus besoin. En avril, nous avons également réuni des groupes communautaires, des universitaires et des chefs d'entreprise pour trouver des solutions novatrices dans le cadre du premier sommet sur le logement à l'Université Howard, un collège et une université historiquement noirs, à Washington, D.C.

Je voudrais terminer en remerciant nos banquiers de la TD partout dans le monde. Nos collègues de la TD sont le plus grand atout de la Banque. Je suis convaincu qu'ensemble nous continuerons à relever les défis et à répondre aux attentes de toutes nos parties prenantes.

Je cède maintenant la parole à Kelvin.

Kelvin Tran – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Merci, Bharat. Bonjour à tous! Veuillez passer à la diapositive 10.

Ce trimestre, les produits ont augmenté de 10 % sur 12 mois, en raison de la dynamique de nos secteurs axés sur les marchés et de la hausse des volumes et des marges pour les Services bancaires personnels et commerciaux au Canada. Les charges ont également augmenté sur 12 mois, en raison de la hausse des charges liées aux employés, y compris la rémunération variable en fonction de la hausse des produits et les investissements dans notre infrastructure de risque et de contrôle (détenue dans le secteur Siège social). La TD a dégagé un levier d'exploitation considérablement positif, tout en continuant à donner la priorité aux investissements dans notre infrastructure de risque et de contrôle. Les PPC ont augmenté sur 3 mois, l'augmentation de la PPC pour prêts productifs – du fait d'une certaine migration des crédits et une croissance des volumes – a été partiellement compensée par une baisse de provision pour prêts douteux. En conséquence, le résultat s'est établi à 3,8 G\$, soit une hausse de 2 % sur 12 mois. Le RPA s'est chiffré à 2,04 \$, soit une hausse de 7 % sur 12 mois, en raison de notre rachat d'actions et de la croissance des résultats.

Veuillez passer à la diapositive 11.

Il n'y a pas de changement dans nos prévisions de dépenses pour l'exercice 2024. Nous prévoyons que les charges annualisées – y compris les économies générées par le programme de restructuration et les investissements visant à accélérer la croissance future – augmenteront d'environ 2 % sur 12 mois. Pour l'exercice 2024, nous prévoyons une croissance des charges rajustée aux alentours de 5 %, du fait des investissements dans notre infrastructure de risque et de contrôle et de l'incidence de TD Cowen.

Ce trimestre, nous avons comptabilisé des frais de restructuration avant impôt de 165 M\$. Au prochain trimestre, nous prévoyons d'engager des frais de restructuration supplémentaires d'environ 50 M\$ et de conclure notre programme de restructuration. Le total des frais de restructuration est plus élevé que ce que nous avions initialement prévu, car la TD a décelé d'autres possibilités d'accroître la productivité au cours

du trimestre. Par conséquent, les économies attendues sont également plus importantes. Le programme de restructuration devrait générer des économies d'environ 400 M\$ avant impôt au cours de l'exercice 2024, et des économies annualisées d'environ 725 M\$ avant impôt. Les économies seront générées par une réduction de 3 % des ETP, l'optimisation de l'immobilier et la dépréciation d'actifs à mesure que nous accélérons la transition vers de nouvelles plateformes. Il en découlera une capacité à réinvestir. La TD a déjà réduit ses ETP d'environ 3 %, sans compter le réinvestissement dans les recrutements liés à notre infrastructure de risque et de contrôle. Nous continuons à faire preuve de discipline dans la gestion des dépenses. La TD est en bonne voie pour réaliser les économies ciblées pour l'exercice 2024 et les économies annualisées.

Veuillez passer à la diapositive 12.

Le secteur Services bancaires personnels et commerciaux au Canada a connu un excellent trimestre grâce à la croissance du volume des dépôts et des prêts et à un levier d'exploitation positif substantiel. Le volume moyen des prêts a augmenté de 7 % sur 12 mois, avec une croissance de 7 % pour les volumes des prêts aux particuliers, sous l'effet d'une hausse de 7 % des crédits garantis par des biens immobiliers et de 11 % des cartes, ainsi qu'une croissance de 7 % des volumes des prêts aux entreprises. Les dépôts moyens ont augmenté de 4 % sur 12 mois, en raison de la croissance de 6 % des dépôts des particuliers. La hausse est compensée par une diminution de 1 % des dépôts d'entreprises. La croissance des dépôts reflète l'augmentation de la part de marché des dépôts à terme, attribuable à une forte progression des dépôts à terme des nouveaux clients, tandis que la TD a conservé la première place au Canada pour les dépôts de base. La marge d'intérêt nette a été de 2,84 %, stable sur 3 mois, les marges plus élevées sur les prêts et les dépôts ayant été compensées par des changements dans la composition du bilan. Au troisième trimestre, bien que de nombreux facteurs puissent avoir une incidence sur les marges, nous prévoyons un recul de la marge d'intérêt nette en raison de la pression à la baisse due à la dynamique du marché concurrentiel et à la poursuite de la migration des prêts financés par acceptations bancaires vers des prêts fondés sur le taux CORRA. Nous nous attendons à ce que cela soit partiellement compensé par l'avantage des taux cycliques des placements échelonnés. Bien que la migration des prêts financés par acceptations bancaires vers des prêts fondés sur le taux CORRA ait un effet légèrement dilutif sur la marge d'intérêt nette des Services bancaires personnels et commerciaux au Canada, elle est neutre pour ce segment du point de vue des profits et des pertes. Nous ne nous attendons pas non plus à ce que cette transition ait une incidence importante sur la marge d'intérêt nette totale de la TD. Les charges ont augmenté du fait d'une hausse des dépenses nécessaires à la croissance des activités, notamment les coûts liés à la technologie et les charges liées aux employés.

Veuillez passer à la diapositive 13.

Les Services bancaires de détail aux États-Unis ont continué d'afficher une progression des résultats d'exploitation, avec une croissance séquentielle des résultats et des prêts, malgré un contexte difficile. Le volume moyen des prêts a augmenté de 7 % sur 12 mois. Nous avons enregistré une forte hausse de l'octroi de prêts auto, avec des volumes en hausse de 12 % sur 12 mois, ainsi qu'une croissance dans les deux chiffres du portefeuille de cartes bancaires et du portefeuille de prêts hypothécaires aux consommateurs de la TD. En ce qui concerne les prêts commerciaux, nous avons poursuivi notre croissance du crédit au marché des moyennes entreprises avec des volumes en hausse de 20 %, une activité qui génère également des produits tirés des comptes à honoraires. Les volumes moyens des dépôts, à l'exclusion des dépôts dans les comptes de passage, sont restés relativement stables sur 12 mois et sur 3 mois, les Services bancaires de détail aux États-Unis ayant fait preuve de résilience en matière de dépôts dans un contexte concurrentiel. Sur une base ponctuelle, les dépôts ont augmenté de 1 % sur 3 mois.

La marge d'intérêt nette s'est établie à 2,99 %, en baisse de 4 points de base sur 3 mois, en raison de la composition du bilan et de l'augmentation des coûts de financement. Bien que de nombreux facteurs puissent avoir une incidence sur les marges, notamment la dynamique concurrentielle du marché des dépôts aux États-Unis, le niveau des taux et la composition du bilan, nous prévoyons une modeste expansion de la marge d'intérêt nette au cours du second semestre. Les dépenses sont restées relativement stables sur 12 mois et ont diminué de 6 % sur 3 mois, en raison du caractère saisonnier des dépenses et de l'incidence des initiatives en matière de productivité. Nous continuons à faire des

investissements supplémentaires dans les domaines du risque et du contrôle, qui sont principalement comptabilisés par le secteur Siège social.

Veillez passer à la diapositive 14.

Le secteur Gestion de patrimoine et Assurance a connu une forte croissance au cours du trimestre. Les produits sont en hausse de 11 % sur 12 mois, du fait de l'augmentation des primes d'assurance, des produits tirés des comptes à honoraires correspondant à la croissance du marché et des produits liés aux opérations. Alors que les charges ont augmenté de 7 % sur 12 mois, reflétant une hausse de la rémunération variable en fonction de la hausse des produits, le segment a réduit les ETP de 8 % sur 12 mois. Tandis que le secteur Assurance poursuit sa transformation numérique, et que de plus en plus de clients effectuent des achats en ligne de bout en bout, nous avons atteint une plus grande efficacité dans nos centres de contact. Cela crée une capacité qui peut être réinvestie dans les conseillers et les planificateurs financiers pour stimuler la croissance de notre secteur Gestion de patrimoine. Les actifs gérés ont augmenté sur 12 mois en raison de l'appréciation des marchés, et les actifs administrés ont augmenté sur 12 mois, traduisant l'appréciation des marchés et la croissance des actifs nets.

Veillez passer à la diapositive 15.

Les Services bancaires de gros ont enregistré des produits records pour le deuxième trimestre consécutif. Les produits de 1,9 G\$ reflètent une croissance généralisée dans l'ensemble de la banque d'investissement, particulièrement à Marchés mondiaux, à mesure que nous améliorons son potentiel de résultats et que nous dégageons les synergies de TD Cowen. Les charges ont augmenté de 19 % sur 12 mois, reflétant principalement la hausse de la rémunération variable en fonction de la hausse des produits, et l'inclusion de TD Cowen qui a été clôturée le 1^{er} mars de l'an dernier.

Veillez passer à la diapositive 16.

La perte nette du secteur Siège social pour le trimestre s'est établie à 284 M\$. Les charges nettes du Siège social ont augmenté de 220 M\$ par rapport à l'exercice précédent, principalement du fait des investissements dans notre infrastructure de risque et de contrôle. Cette hausse a été partiellement compensée par une augmentation de 113 M\$ par rapport à l'exercice précédent dans le poste Autres, reflétant principalement des éléments liés à la trésorerie.

Veillez passer à la diapositive 17.

Notre ratio des fonds propres de catégorie 1 sous forme d'actions ordinaires a terminé le trimestre à 13,4 %, en baisse séquentielle de 51 points de base. La production de fonds propres à l'interne a été neutralisée par une augmentation des actifs pondérés en fonction des risques (exclusion faite de l'incidence des opérations de change) sous l'effet de la croissance du volume et de la migration du risque comme prévu. Ce trimestre, nous avons poursuivi notre offre publique de rachat dans le cours normal des activités et avons maintenant mis en œuvre près des deux tiers de notre programme de rachat de 90 millions d'actions. Ensemble, la provision pour les enquêtes en matière de LCBA et la provision pour affaires au civil ont réduit le ratio de fonds propres de catégorie 1 de 15 points de base ce trimestre. À titre de rappel, les incidences de ces éléments sur le risque opérationnel lié aux actifs pondérés en fonction des risques sont décalées d'un trimestre et figureront au troisième trimestre.

Sur ce, je cède la parole à Ajai.

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

Merci, Kelvin, et bonjour tout le monde.

Veillez passer à la diapositive 18.

Les formations de prêts douteux bruts sont demeurées stables à 21 points de base pour la TD. En ce qui concerne les segments, les formations ont été stables dans les Services bancaires personnels et commerciaux au Canada, en baisse dans les Services de détail aux États-Unis, et il n'y a eu aucune nouvelle formation dans les Services bancaires de gros.

Veillez passer à la diapositive 19.

Les prêts douteux bruts sont restés stables, à 41 points de base sur 3 mois, les augmentations dans les Services bancaires personnels et commerciaux au Canada et les Services de détail aux États-Unis ayant été partiellement compensées par un recul des Services bancaires de gros.

Veillez passer à la diapositive 20.

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 brute pour pertes sur créances de la Banque a augmenté de 3 points de base sur 3 mois, s'établissant à 47 points de base. L'augmentation est en grande partie enregistrée dans les portefeuilles de prêts des Services bancaires de gros et de prêts commerciaux au Canada, et est principalement liée à la migration du crédit dans divers secteurs et à la croissance des volumes.

Veillez passer à la diapositive 21.

La PPC pour prêts douteux de la TD s'est établie à 870 M\$, soit une baisse de 64 M\$ sur 3 mois, attribuable à la diminution des provisions dans le portefeuille de prêts commerciaux aux États-Unis et aux tendances saisonnières dans les portefeuilles de cartes de crédit et de prêts automobiles aux États-Unis, en partie contrebalancées par la migration du crédit dans les portefeuilles de prêts commerciaux canadiens dans divers secteurs d'activité. La PPC pour prêts productifs a augmenté de 134 M\$ sur 3 mois pour s'établir à 201 M\$. Les provisions pour prêts productifs du trimestre en cours se reflètent en grande partie dans les segments des Services bancaires personnels et commerciaux au Canada, des Services de détail aux États-Unis et des Services de gros.

Veillez passer à la diapositive 22.

La provision pour pertes sur créances a augmenté de 282 M\$ sur 3 mois, pour atteindre 8,6 G\$, en raison de l'incidence des taux de change de 129 M\$, des conditions de crédit actuelles, y compris une certaine migration du crédit dans les segments, et de 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, la TD a enregistré de bons rendements en matière de crédit ce trimestre, les résultats demeurant conformes aux attentes et reflétant l'environnement économique et de crédit actuel. Je continue de prévoir que les PPC de l'exercice 2024 se situeront dans une fourchette de 40 à 50 points de base, bien que les résultats puissent varier d'un trimestre à l'autre et qu'ils puissent changer en fonction des conditions économiques.

Sur ce, nous sommes maintenant prêts à commencer la période de questions.

QUESTIONS ET RÉPONSES

Téléphoniste

[Directives de la téléphoniste]. Notre première question est posée par Doug Young de Desjardins Marchés des capitaux.

Doug Young – Analyste, Desjardins Marchés des capitaux

Commençons par le ratio de fonds propres de catégorie 1, en baisse de 50 points de base sur 3 mois. Je pense que la qualité des actifs a pesé pour 20 points de base. Je suppose qu'il s'agit simplement de la migration. Je crois donc que la question est de savoir où l'on observe la migration du crédit. Pouvez-vous nous donner un peu plus de précisions à ce sujet? Aussi, Kelvin, je crois que vous avez parlé de l'incidence des risques opérationnels sur le ratio de fonds propres de catégorie 1 en raison des éléments juridiques qui arriveront au cours du prochain trimestre. Pouvez-vous quantifier cette perspective?

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

C'est Ajai. Je commencerai donc par parler de la migration du crédit. Vous aurez remarqué que la migration du crédit ou les comptes de qualité des actifs ont représenté une augmentation de 7,1 G\$ des actifs pondérés en fonction des risques. Les Services de détail aux États-Unis en sont une composante importante. Nous constatons une migration du crédit dans le segment commercial pour divers segments ou secteurs, mais l'immobilier commercial est un facteur ici. Nous constatons également une augmentation des probabilités de défaut et des pertes en cas de défaut dans le segment des prêts automobiles aux États-Unis.

Du côté des prêts à la consommation au Canada, nous constatons une migration dans le portefeuille de prêts auto affichant de grandes probabilités de défaut, et peu de pertes en cas de défaut pour l'instant, et nous en constatons également un peu dans le segment commercial. Dans les Services bancaires de gros, la migration que nous observons concerne la probabilité de défaut et la perte en cas de défaut, et ce n'est pas un seul secteur touché, c'est dans un ensemble de secteurs.

Kelvin Tran – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Ici Kelvin, pour répondre à votre question. L'incidence de ces éléments sur le capital au deuxième trimestre était donc d'environ 15 points de base, et le décalage de l'incidence du risque opérationnel au troisième trimestre devrait compter pour environ 12 points de base.

Doug Young – Analyste, Desjardins Marchés des capitaux

D'accord. Si je peux faire un suivi, Ajai, en ce qui concerne la PPC pour prêts productifs et la migration du crédit que vous voyez s'opérer du côté du capital. Pouvez-vous nous parler un peu du conservatisme ou de votre approche? En ce qui concerne les prêts productifs, quelle est la part de ces prêts productifs qui a augmenté ce trimestre? Ou bien, ce qui se trouve dans votre provision pour prêts productifs est-il lié au jugement expert en matière de crédit?

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

Oui. La part du jugement expert est assez petite. Je dirais qu'elle est inférieure à 5 %. Une grande partie de la provision est donc basée sur les facteurs macroéconomiques, mais nous faisons beaucoup de travail ascendant. Vous vous souviendrez que depuis la pandémie, nous examinons les portefeuilles, nous examinons les taux élevés sur une période prolongée, et nous en tenons compte dans notre analyse. L'immobilier commercial en est un bon exemple. Nous effectuons un travail ascendant. Nous examinons chaque emprunteur pour voir quelles sont les réserves potentielles et si elles sont prises en compte ou non dans le scénario macroéconomique. Le crédit garanti par des biens immobiliers est un autre bon exemple au Canada, où nous examinons constamment les segments à haut risque. Nous examinons les taux élevés sur une période prolongée et leur incidence, et nous intégrons ces données dans notre provision. Nous procédons ainsi depuis un bon moment. Alors oui, vous avez raison, il y a des chevauchements pour ce qui est du jugement, mais ce n'est pas le principal facteur qui sous-tend nos provisions. J'aimerais finalement souligner que je me sens très bien dans la position où nous nous trouvons en matière de provision, à 91 points de base. Un scénario baissier est un scénario de récession. Nous avons une bonne dose pour ce qui est de la pondération. Comme je l'ai déjà dit, nous avons pris en compte des taux élevés sur une période prolongée dans notre provision.

Meny Grauman – Analyste, Scotia Capitaux

Je voulais revenir sur le plan de croissance aux États-Unis dont vous avez parlé il y a un an, au deuxième trimestre de 2023. Si je regarde les prévisions d'ouverture de nouvelles succursales, vous avez parlé de 150 succursales d'ici 2027. Vous avez ouvert 17 succursales en 2023, mais il y a eu une baisse de 10 succursales depuis le début de l'année. Je m'interroge sur ces 150 succursales d'ici 2027. S'agit-il toujours d'un objectif que vous comptez atteindre? Ou faut-il l'ajuster?

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

Merci beaucoup d'avoir posé cette question, Meny. Revenons un peu en arrière. De toute évidence, le réseau de succursales a été un élément essentiel de notre stratégie de croissance au cours des deux

dernières décennies de notre présence aux États-Unis, et il est certainement un élément important de notre moteur d'acquisition. En regardant vers l'avenir, nous faisons deux choses. Tout d'abord, notre grande priorité est de nous assurer que nous réglons pleinement et entièrement les problèmes de LCBA ainsi que de gouvernance et de contrôle auxquels nous sommes confrontés aux États-Unis, ce qui mobilise une part importante de nos investissements, car nous réglons ces problèmes avec le sérieux et l'importance qu'ils requièrent.

Deuxièmement, nous envisageons l'expansion des succursales, et nous modulons délibérément le rythme de cette expansion. Nous nous concentrerons davantage sur nos stratégies numériques et mobiles afin de pouvoir positionner notre réseau collectivement en vue d'une stratégie de croissance omnicanale plus équilibrée à l'avenir. Cela ne veut pas dire qu'à moyen ou à long terme, les succursales ne seront pas importantes. Mais je pense qu'à court terme, l'accent sera mis sur ces deux domaines fondamentaux.

Je dirai qu'il y a un important travail de réoutillage dans les succursales elles-mêmes. Je voudrais m'attarder un instant sur ce point, car pour ce qui est des chiffres, au cours des derniers trimestres, nous avons déjà réoutillé environ 66 succursales pour les adapter à notre concept de nouvelle génération. Ce concept consiste à modifier la configuration intérieure de la succursale afin que nous puissions bâtir une relation approfondie avec nos clients, avec des capacités de services-conseils accrues. Ces changements trouvent un écho favorable auprès des clients, et nous en sommes très satisfaits. Nous apportons également d'importantes modifications aux capacités intérieures des succursales. Nous avons achevé un peu plus de 50 % de la refonte de notre réseau de GAB, laquelle nous permet de tirer parti de capacités de marketing accrues dans les points de vente. Enfin, nous ajoutons du merchandising numérique supplémentaire dans notre réseau afin de pouvoir fournir nos capacités publicitaires de manière dynamique dans tout le réseau. Ce sont tous des domaines sur lesquels nous travaillons pour rendre encore plus productif, efficace et à l'épreuve du temps en matière de capacités globales notre réseau d'acquisition de détail, qui est aujourd'hui, sans doute, l'un des meilleurs du pays.

Matthew Lee – Analyste, Canaccord Genuity

Nous pourrions peut-être commencer par parler de l'acquisition de Cowen, qui remonte maintenant à environ un an. J'ai l'impression que plusieurs autres banques américaines parlent du secteur de la promotion financière comme d'un secteur qui pourrait être favorable au deuxième semestre. Pouvez-vous nous expliquer comment la combinaison de l'expertise de Cowen et du bilan de la TD peut vous aider à profiter d'une accélération dans ce segment?

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

Merci, Matthew, ici Riaz. Pour répondre à votre question, je vous rappellerais que nous avons des domaines où nous avons toujours été solides dans le secteur de la promotion financière au Canada et aux États-Unis, surtout du côté des sociétés à forte capitalisation des affaires de Valeurs Mobilières TD avant l'acquisition de Cohen par la TD. Ensuite, Cowen a rassemblé d'énormes capacités en matière de services bancaires d'investissement et de promotion financière sur le marché intermédiaire. Les affaires de Cowen avant l'acquisition de cette dernière par la TD avaient les relations et les capacités pour investir, mais elles n'avaient pas le bilan nécessaire pour mener à bien cette activité. Le fait de réunir tout cela et, en particulier pour TD Cowen aux États-Unis, de l'associer aux activités de Leo est donc une formidable occasion pour nous. Nous voulons continuer à développer les deux côtés de la promotion financière : les sociétés à forte capitalisation et les marchés intermédiaires. Nous sommes en bonne voie et nous constatons déjà une bonne dynamique. Au cours de l'intégration, nous avons transféré trois banquiers de Cowen pour renforcer les capacités de Leo. Le fait d'être en mesure d'apporter les avantages des deux côtés, les capacités de distribution et des produits, montre déjà un bel élan très prometteur pour Leo et pour mon volet des activités.

Matthew Lee – Analyste, Canaccord Genuity

Je pense que vous avez dit par le passé que la vente d'Ameritrade vous ouvrait la voie pour faire croître vos propres activités de gestion de patrimoine aux États-Unis. Pouvez-vous nous donner quelques paramètres sur ce à quoi ces activités pourraient ressembler dans cinq ans? La croissance de ces activités vous incite-t-elle à vendre votre participation dans Schwab?

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

Je ne commenterai pas les motivations entourant la vente de la participation dans TD Ameritrade. Mais cela nous donne l’occasion de faire croître nos activités de gestion de patrimoine. Je pense simplement au travail qui a été fait au Canada ces dix dernières années. Nous avons été très déterminés à construire à la fois le réseau de distribution pour les clients bien nantis qui est lié aux Services bancaires de détail ainsi qu’une capacité d’exécution pour les clients à valeur nette élevée. Nous suivons une stratégie similaire, même si le paysage concurrentiel de ce marché peut différer. Certaines dynamiques sont les mêmes. Nous offrons des services bancaires à 10 millions de consommateurs de détail aux États-Unis, dont un peu plus de 3 millions sont considérés comme des clients bien nantis. Le développement de notre équipe de vente pour les clients bien nantis est une priorité importante, et nous sommes en bonne voie.

Je voudrais essayer de reproduire en grande partie la même dynamique de planification financière que nous avons bâtie dans le segment canadien, puis l’intégrer parfaitement à nos services bancaires de détail. De même, si vous regardez notre rendement dans le segment des clients à valeur nette élevée, nous avons connu une très bonne année en matière de croissance de nos activités. Aujourd’hui, ce segment contribue de manière beaucoup plus importante à nos activités globales. Nous espérons qu’au cours des cinq à sept prochaines années, Gestion de patrimoine deviendra un contributeur clé à la fois pour les produits tirés des comptes à honoraires et pour l’amélioration de notre rendement des capitaux propres total. C’est donc l’une de nos aspirations stratégiques et l’une de nos priorités stratégiques pour l’avenir, et nous continuerons à la prioriser.

Ebrahim Poonawala – Analyste, Bank of America Securities

J’aimerais revenir sur la question de la LCBA et sur la réponse que Leo a donnée à propos de l’ouverture des succursales. Je crois comprendre que vous ne serez peut-être pas en mesure d’ouvrir de nouvelles succursales. Le risque qui ressort de nos conversations avec les investisseurs, et je partage cette préoccupation, est la stagnation des activités aux États-Unis. Leo, pouvez-vous nous aider à mieux comprendre pourquoi nous ne devrions pas nous inquiéter de la stagnation des activités de la TD aux États-Unis en fonction des pénalités imposées. On pense à JPMorgan, aux tonnes de banques régionales qui ouvrent ces succursales dans tout le Sud-Est et à l’attrition des talents, etc. Pouvez-vous nous expliquer pourquoi tout cela ne constitue pas un gros risque pour les deux ou trois années à venir, alors que vous vous occupez des questions liées à la LCBA.

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

Merci beaucoup d’avoir posé cette question, Ebrahim. Commençons par regarder le trimestre. Si vous regardez le rendement trimestriel, vous voyez que nous avons affiché une croissance séquentielle de 7 % en ce qui concerne le BNAI. Nous y sommes parvenus grâce à un élan solide du côté de nos activités et à une croissance des prêts qui nous place devant nos homologues, tant dans les prêts commerciaux que les prêts aux particuliers. Nous avons également enregistré une réduction séquentielle de 6 % des charges, les programmes de productivité que nous avons annoncés au troisième trimestre l’an dernier commençant à prendre racine. Nous avons réussi à maintenir une plateforme de dépôts stable. Nous avons connu une croissance ponctuelle, mais sur 3 mois. Sur une base moyenne, nous sommes restés relativement stables et avons amélioré la contribution globale du rendement des capitaux propres. Nous y sommes parvenus tout en réalisant des investissements importants dans notre environnement de gouvernance et de contrôle, en particulier dans le cadre de notre programme de LCBA. Je commencerai donc par dire que nous constatons la solidité de nos activités et notre capacité interne à apporter des solutions, qu’il s’agisse de solutions de prêts aux consommateurs, de solutions de gestion de patrimoine ou d’autres capacités de services bancaires d’opérations sur le marché intermédiaire à nos clients actuels, et cela porte certainement ses fruits. Je veux être vraiment direct sur ce point en ce qui concerne les succursales. Je n’affirme pas que nous ne pourrions pas augmenter le nombre de succursales. Mais je tiens à préciser que nous sommes en pleine discussion avec les organismes de réglementation, et je ne veux pas nuire à ces conversations au stade où nous en sommes. Je sais qu’il y a beaucoup de questions sur ce que nous pouvons et ne pouvons pas faire. Ce que je m’engage à dire à ce groupe, c’est que dès que nous serons en mesure d’apporter plus de clarté à ce sujet, nous le ferons sans faute. Mais en attendant, je dirais que

nos activités sont solides. Nous investissons dans nos activités. Nous soutenons la croissance des cartes de crédit, tout en [difficulté technique] nos activités sur le marché intermédiaire. Nous continuerons à investir dans le numérique et dans nos capacités mobiles, et nous chercherons des occasions pour continuer à faire croître nos activités. Je pense que vous pouvez en observer le résultat. Cela porte manifestement ses fruits.

Ebrahim Poonawala – Analyste, Bank of America Securities

D'accord. Comme question complémentaire, Bharat, dans votre mot d'ouverture, vous avez mentionné que la TD n'a pas réussi à contrecarrer les menaces et les activités des acteurs malveillants. La Banque TD est très forte en matière de gestion des risques. Mais cela ne semble pas être le cas ici. D'abord, qu'est-ce qui a mal tourné? Ensuite, quand je pense à l'article paru hier soir dans le Globe au sujet de la Gestion de la conformité à la réglementation, pouvez-vous au moins nous assurer qu'il s'agit d'un problème de LCBA très précis aux États-Unis? Ou se pourrait-il que d'ici quelques semaines, nous commençons à lire des articles sur d'autres lacunes en matière de risque à la TD? Qu'est-ce qui n'a pas fonctionné exactement? Au-delà de la LCBA aux États-Unis, comment avez-vous revu le cadre de gestion des risques pour vous assurer que cela ne nous nuira pas?

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

Ebrahim, ici Bharat. Nous avons beaucoup parlé du programme de LCBA aux États-Unis. Nous sommes conscients du rôle que nous jouons et de l'importance que les institutions financières jouent dans la LCBA. Nous sommes déterminés à faire notre part. Les rapports dont vous entendez parler et ce que vous lisez ne reflètent pas qui nous sommes, nos valeurs ou ce que la TD représente. Nous avons été très clairs à ce sujet. Nous sommes constamment pris pour cible. Malheureusement, dans ces cas, notre programme n'a pas été à la hauteur. Nous connaissons ces lacunes, nous y travaillons et nous les corrigeons. Comme vous l'avez lu dans notre communiqué publié il y a quelques semaines, nous avons déjà investi 500 M\$ dans les mesures correctives du programme et dans les améliorations, et nous avons embauché des dirigeants en LCBA. Ils comptent parmi les meilleurs au monde. Nous avons également intégré des centaines de spécialistes et de professionnels de la LCBA et déployé de nouveaux programmes de formation et d'intégration à l'échelle de l'entreprise afin d'améliorer le rendement et l'uniformité du programme.

Bien sûr, les nouvelles technologies. Nous allons passer à une toute nouvelle plateforme vers la fin de l'année. Nous faisons donc ce que vous attendez de la TD. Malheureusement, en raison des discussions en cours, nous ne sommes pas en mesure de vous donner plus d'information à ce sujet, mais j'espère que nous le pourrions bientôt. J'attends ce moment avec impatience. En ce qui concerne l'article dont vous parlez, il est regrettable que le rapport contienne des inexactitudes et présente de manière erronée nos interactions habituelles avec les organismes de réglementation canadiens. Nous sommes un important acteur à l'échelle mondiale. Nous avons de nombreuses discussions avec de nombreux organismes de réglementation, ce qui est tout à fait normal. Je le répète, il est regrettable que le rapport contienne des faits inexacts.

Nous nous efforçons d'être une banque bien gérée. Notre réputation en matière de gestion des risques remonte à plusieurs décennies. Il est regrettable que, dans ce cas précis, nous n'ayons pas été à la hauteur. Comme je l'ai dit précédemment, nous sommes en train de remédier à la situation et nous y parviendrons. Nous faisons tous les bons investissements et nous recrutons les bons professionnels pour arriver à nos fins. Sur ce, j'espère avoir répondu à toutes vos questions.

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

Je peux peut-être ajouter quelques points. C'est Ajai. De mon point de vue, le principal problème concerne le programme de LCBA américain. Les leçons tirées de ce programme et les investissements effectués profiteront au programme mondial. Mais comme l'a dit Bharat, une vaste opération est en cours et nous prenons la chose très au sérieux. L'autre commentaire que je voulais faire à propos de l'article est que, de mon point de vue, il est normal qu'une banque investisse dans des programmes de gestion des risques. Vous pouvez demander à n'importe quel CGR dans le monde. Ils investissent dans des programmes de risque, qu'il s'agisse de cyberrisques, de risques liés aux tiers, de fraudes ou d'autres programmes, comme

la conformité, et ainsi de suite. Il est normal pour toute banque d'investir dans ses programmes de risque, et le dialogue avec les organismes de réglementation, auquel l'article fait référence, a lieu tous les jours. Je vais donc m'arrêter ici.

Ebrahim Poonawala – Analyste, Bank of America Securities

Je pense que c'est utile. Il semble que cela demeure principalement un problème de LCBA aux États-Unis. L'autre question, Ajai, est une question de suivi. Pourquoi n'avez-vous rien remarqué? Pour revenir à ce qu'a dit Bharat, après des décennies de gestion du risque de réputation, j'aurais pensé que la TD était à l'avant-garde en matière de LCBA. Pourquoi n'était-ce pas le cas? S'agit-il d'un problème isolé? Ou s'agit-il d'un problème systémique au sein de la TD?

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

C'est une bonne question. Je dirais que nous nous efforçons toujours d'être à l'avant-garde dans chaque domaine de risque. Mais oui, de temps en temps, nous constatons que nous avons pris du retard dans un domaine ou un autre. Nous assumons le fait que notre programme a pris du retard et qu'il n'a pas pris en compte tous les éléments qu'il aurait dû. Mais en réalité, si je remonte à la source des faits, certaines faiblesses procédurales aux États-Unis ont permis à des acteurs malveillants de nous exploiter. Nous avons également été déçus que certains de nos collègues n'aient pas respecté notre code d'éthique. Ce sont les deux choses que je soulignerais, et elles sont spécifiques aux États-Unis. Ce problème ne touche pas l'ensemble de l'entreprise. Mais je tiens à souligner que tout ce que nous apprenons aux États-Unis à la suite de cet événement et même autrement, nous le ramenons à l'échelle de l'entreprise et nous apportons les améliorations appropriées. C'est ce que nous faisons également dans le cas présent. Pour résumer, notre objectif est d'être les meilleurs dans tous les domaines. Mais oui, nous prenons parfois du retard; c'est ce qui s'est passé ici, et nous ne le nions pas. Nous l'assumons.

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

C'est essentiel, Ebrahim. Il serait facile de dire : « C'est une situation ponctuelle. Nous pouvons passer à autre chose. Non, c'est la façon TD. C'est la transparence de la TD. Nous voulons être sûrs de vous dire ce qui n'a pas marché et ce que nous faisons pour y remédier, et nous nous assurons que la situation ne se reproduira plus jamais. Je pense que cette approche, en soi, est révélatrice de la culture de la Banque et de la culture du risque inhérente à la TD.

Ebrahim Poonawala – Analyste, Bank of America Securities

Voilà qui est bien expliqué.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Je vais poser toutes mes questions en une seule intervention. Tout d'abord, dans vos autres revenus, le poste des gains de couverture est devenu assez positif sur une base séquentielle et par rapport à la tendance; pouvez-vous nous donner des explications à ce sujet. Ensuite, pour Bharat ou Kelvin, les prévisions de coûts ne changent pas pour cette année. Vous avez été très clair à ce sujet, merci. Je me demande seulement ce que vous pensez des coûts et plus particulièrement des coûts liés à ce programme de LCBA au-delà de 2024. Vous augmentez les frais de restructuration pour augmenter les économies de coûts. Est-ce une indication que vous devez augmenter les économies de coûts pour financer ce programme de LCBA?

Enfin, en ce qui concerne les rachats, le rythme a ralenti. Sauf erreur de ma part, vous n'avez pas racheté d'actions en avril, peut-être en raison d'une restriction technique. Quelles sont vos perspectives en matière de rachats? Ont-elles changé par rapport à ce que vous nous disiez il y a quelques mois?

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

Quelle était la première question?

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Les gains de couverture ont été positifs, à hauteur de 200 M\$. D'habitude, ils sont négatifs.

Kelvin Tran – Chef de groupe et chef des finances, Groupe Banque TD

Ici Kelvin, et je vais répondre. Il s'agit d'un élément similaire dont nous avons parlé dans le passé. Lorsque vous regardez les éléments spécifiques, ils ne reflètent pas l'ensemble du portefeuille de produits liés aux activités de négociation. Nous vous demandons de consulter notre information supplémentaire sur les produits liés aux activités de négociation au besoin. L'examen des lignes individuelles n'apporte pas de meilleurs renseignements.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Nous y reviendrons peut-être hors ligne. Les autres sont plus importants.

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

Oui. En ce qui concerne le coût des mesures correctives et tout ce qui s'y rapporte, Gabe, notre intention est de résoudre tous nos problèmes dès que possible. Nous travaillons fort. Comme je l'ai dit plus tôt, nous avons déjà investi 500 M\$ dans les mesures correctives du programme, nous avons embauché beaucoup de professionnels et nous mettons en place de nouvelles technologies. Nous essayons de tout faire aussi rapidement que possible. Mais devons-nous poursuivre nos efforts jusqu'en 2025? Oui, peut-être, mais c'est difficile à dire, parce que ces investissements et la conception prennent parfois plus de temps, parfois moins. Nous verrons comment ça se passe.

En ce qui concerne votre question, à savoir si nous recherchons des gains d'efficacité, je crois que vous avez utilisé le mot « subventionner » : absolument pas. La TD recherche toujours des gains d'efficacité : s'il y a une meilleure façon de servir nos quelque 28 millions de clients dans le monde, nous ferons évidemment en sorte d'y parvenir. Il est important que nous dirigions une banque. Les activités de services bancaires se poursuivent à la TD, de sorte qu'elle continue de répondre aux besoins des clients. Pour répondre aux besoins de toutes les parties prenantes, il faut notamment diriger une banque très efficace, et vous pouvez le constater dans nos chiffres.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Qu'en est-il des rachats?

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

Oui. Nos intentions sont donc les mêmes que celles que nous avons exprimées la dernière fois. Nous avons un programme, et notre intention est de le mener à bien sous réserve des conditions du marché, et c'est ainsi que nous envisageons ce programme.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Je suppose que votre message indiquait que vous souhaitez atteindre 90 millions ou quelque chose comme ça?

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

C'est 90 millions.

Gabriel Dechaine – Analyste, Financière Banque Nationale

Oui. En ce qui concerne les actifs pondérés en fonction du risque opérationnel. Il y a cet autre règlement au civil qui ne fait que réduire légèrement votre ratio des fonds propres. Cela change-t-il un peu la dynamique?

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

Comme je l'ai dit, pour les conditions du marché, nous avons également un programme automatique. Il s'agit d'un algorithme qui en tient compte. Lorsque nous pensons qu'il existe des occasions de marché où le rachat est dans l'intérêt de la TD et de nos actionnaires, nous y participerons également. C'est ainsi que nous voyons les choses. Sous réserve des conditions de marché, nous avons l'intention de mener le programme à son terme.

Paul Holden – Analyste, Marchés mondiaux CIBC

Je m'en tiendrai à une seule question en raison du temps qui nous reste. Je vais donc revenir sur la question de la LCBA, car vous avez fait des déclarations très importantes à ce sujet. Même si les lacunes en matière de LCBA sont spécifiques aux États-Unis, vous faites des investissements à l'échelle de l'entreprise dans le domaine du risque et du contrôle. La raison pour laquelle je soulève cette question est que je pense qu'il y a des inquiétudes d'une propagation des « problèmes réglementaires » au Canada, et le coût des mesures correctives pourrait augmenter. Mais cela ne semble pas être un risque étant donné la façon dont vous avez parlé des investissements à l'échelle de l'entreprise. Pouvez-vous nous éclairer sur ce point?

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

Je pense que Kelvin l'a dit, à la fin du quatrième trimestre, nous prévoyons une croissance des dépenses de base de 2 %, mais compte tenu de tous les investissements supplémentaires que nous faisons dans le risque et le contrôle, ce chiffre sera probablement aux alentours de 5 %. Cela n'a donc pas changé.

Paul Holden – Analyste, Marchés mondiaux CIBC

D'accord. Cela ne change donc pas, même si vous devez faire des investissements supplémentaires au Canada. D'accord. Puisque c'était une question rapide, j'aimerais en poser une autre. Pourriez-vous nous donner des indications sur la marge d'intérêt nette à l'échelle de la Banque. Vous tablez sur une légère baisse au Canada, mais un résultat positif aux États-Unis. Est-ce que cela signifie une sorte de neutralité pour l'ensemble de la TD?

Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD

C'est Kelvin. Nous ne fournissons généralement pas d'indication sur la marge d'intérêt nette sans les activités de négociation pour l'ensemble de la Banque, mais ce que vous avancez n'est pas déraisonnable.

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

Je voulais juste préciser, Kelvin, que le programme de restructuration a pris un peu plus d'ampleur. Il vise à générer davantage d'économies, mais rien de tout cela ne se répercute sur le résultat net. Est-ce exact?

Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD

Les économies supplémentaires seront plus soutenues en 2025. Nous n'avons donc pas fourni d'indication pour ce qui est des charges en 2025.

Sohrab Movahedi – Analyste, BMO Marchés des capitaux

D'accord. Leo, pour revenir brièvement aux Services de détail aux États-Unis. Vous avez souligné le rôle important de la baisse des dépenses sur 3 mois et sur 12 mois. Pensez-vous que la gestion des dépenses sera une priorité aux États-Unis au cours des deux à quatre prochains trimestres? Ou (et c'est peut-être une question cynique) est-ce que cela reflète vraiment vos dépenses si une partie est en fait comptabilisée dans le secteur Siège social?

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

En ce qui concerne le premier point, il est clair que ce trimestre, nous avons bénéficié de l'exercice de dépenses. Je voudrais apporter quelques précisions à ce sujet. Au troisième trimestre et au quatrième trimestre de l'année dernière, nous avons annoncé un programme de productivité axé sur un certain nombre de facteurs : la santé organisationnelle, la rationalisation de la gestion des immeubles du Bureau de la Société, l'examen de notre réseau de succursales, l'approfondissement tactique de certaines relations avec les fournisseurs, puis l'examen de notre architecture technique et la recherche d'occasions de rationalisation; toutes ces activités sont en cours de réalisation. Je ne négligerais donc pas ces activités. Cela nous donne la capacité de faire des investissements importants à la fois, comme je l'ai mentionné, du point de vue de la gouvernance et du contrôle et du point de vue fondamental, ainsi que les choses nécessaires pour être en mesure de soutenir notre croissance interne en cours. Je dirais donc que la discipline en matière de dépenses que nous imposons à l'entreprise est d'une importance cruciale.

En ce qui concerne votre question plus générale, vous devriez voir au cours des prochains trimestres que certains de nos taux cycliques des placements échelonnés nous donneront un petit coup de pouce du point de vue de la marge. Nous pensons que l'expansion au cours du second semestre sera modeste et devrait nous donner un léger avantage. Cet état de choses, associé à la progression des résultats d'exploitation que nous observons déjà, devrait générer une croissance des produits sur 12 mois, avec une discipline soutenue de dépenses et des perspectives relativement stables du point de vue du crédit. Nous pensons que vous verrez une amélioration de la rentabilité au second semestre et une dynamique claire au début de 2025. Tout cela pour dire que je me sens tout à fait à l'aise avec notre capacité à stimuler la croissance interne, non seulement la croissance du bilan, mais aussi la croissance du résultat. En ce qui concerne les investissements dans l'ensemble du programme, il ne fait aucun doute que nous avons délibérément décidé que certains des investissements transformationnels autour du programme de LCBA allaient être hébergés au centre administratif. Mais pour être clair, je ne perds pas de vue qu'en fin de compte, les frais d'exploitation annualisés seront maintenus à l'échelle du secteur. Toutes nos prévisions tiennent donc compte de ces dépenses prévues. Je m'attends à ce que nous soyons en mesure de produire un effet de levier d'exploitation positif tout au long du cycle.

Lemar Persaud – Analyste, Cormark Securities

D'accord. Je sais que vous ne pouvez pas donner plus de précisions sur l'ampleur des accusations. Mais étant donné que vous avez pris cette disposition initiale, pouvez-vous nous donner des indications plus générales sur l'étape des discussions avec les autres organismes de réglementation et le département de la Justice? Par exemple, pensez-vous que nous pourrions clore ce dossier en 2024? Pourrait-il se poursuivre en 2025 et après? Toute information que vous pourriez nous donner serait utile.

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

Malheureusement, Lemar, nous ne pouvons pas. Comme je l'ai dit à maintes reprises, nous sommes en discussion active avec nos organismes de réglementation et le département de la Justice. Nous espérons pouvoir mettre un terme à cette affaire dès que possible, mais il nous est difficile de vous donner un calendrier précis.

Lemar Persaud – Analyste, Cormark Securities

D'accord. Je devais poser la question. Pouvez-vous nous parler de la solidité de Gestion de patrimoine, c'est-à-dire du résultat de 418 M\$. Le secteur est resté relativement stable, entre 330 M\$ et 360 M\$, depuis le début de 2023. Devons-nous considérer qu'il s'agit d'un résultat exceptionnel? Ou bien y a-t-il quelque chose qui a fondamentalement changé dans ce secteur, ou encore le type de résultats de Gestion de patrimoine est-il maintenant un peu plus élevé?

Tim Wiggan – Chef de groupe, Gestion de patrimoine et TD Assurance, Groupe Banque TD

Merci beaucoup pour cette question, Lemar. S'il y a un thème aujourd'hui, c'est la solidité d'un modèle d'affaires diversifié au sein de la TD. Cela s'applique absolument à Gestion de patrimoine et TD Assurance. Je répondrais à votre question en divisant nos moteurs d'activité en deux catégories : les facteurs que nous

contrôlons et ceux que nous ne contrôlons pas. D'un point de vue macroéconomique, il est évident que les marchés sont essentiels lorsque les actifs gérés et les actifs administrés dépassent 1 000 G\$. Les taux d'intérêt sont un facteur important pour les produits d'intérêts nets et ils dictent parfois les flux au sein de la TD. Pour ce qui est des facteurs que nous contrôlons, le client est au centre de tout ce que nous faisons. Nous sommes donc constamment à l'écoute des besoins de nos clients et nous veillons à ce que nos stratégies soient en phase avec ce qu'ils essaient d'accomplir. Nous cherchons à livrer des produits sous une forme qu'ils aiment. Deuxièmement, nous contrôlons les dépenses. Si vous regardez nos dépenses et notre levier d'exploitation, le nombre de nos ETP a globalement baissé de 8 %. Nous nous mettons en position de tirer profit de l'ensemble des activités de Gestion de patrimoine et TD Assurance. C'est exactement ce que vous avez pu constater dans le résultat de 418 M\$, en hausse de 25 %. En bref, si vous disposez de plus de 1 000 G\$, il est évident qu'avec l'appréciation des marchés boursiers, si vous demeurez disciplinés en matière de dépenses, les résultats vont continuer de progresser. Vous verrez également les résultats continus de la croissance de la part de marché dans les services-conseils, l'assurance et la croissance des actifs elle-même.

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

Tim, c'est peut-être l'occasion de parler du modèle intégré que nous appliquons au reste de la TD, parce que c'était le sujet principal de notre Journée des investisseurs il y a environ un an, ainsi que de préciser la façon dont Ray et Barb et vous-même travaillez au Canada et comment ça se concrétise. Prenez donc une minute pour en parler, Ray et Barb.

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

Lemar, ici Ray. Si vous vous souvenez de la Journée des investisseurs, l'un de nos grands thèmes où nous pensions avoir les plus grandes possibilités de croissance était nos initiatives Une seule TD et c'est ce que vous voyez se concrétiser. En 2024, ce que nous observons dans la relation entre les Services bancaires personnels au Canada et Gestion de patrimoine, c'est que nous sommes sur le point d'avoir notre meilleure année jamais enregistrée pour ce qui est des recommandations du Réseau de succursales pour Gestion de patrimoine, en hausse de 12 % sur 12 mois. Mais si je traduis cela en volumes, le volume des recommandations ayant donné lieu à une vente des Services bancaires personnels au Canada à Gestion de patrimoine, est en hausse de 23 % sur 12 mois pour Planification financière. Il est en hausse de plus de 10 % pour toutes nos activités de services-conseils et de 6 % pour Placements directs. Il s'agit donc d'une activité importante pour nous. Lorsque vous offrez des services bancaires à un Canadien sur trois dans l'ensemble du pays, les possibilités de croissance interne sont considérables, simplement grâce au partenariat que nous avons établi entre nos deux secteurs.

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

Bien sûr. Comme vous le savez, la stratégie des Services bancaires aux entreprises au Canada est vraiment centrée sur nos meilleurs banquiers pour entreprises. Depuis longtemps, une partie de cette stratégie consiste à mettre l'ensemble de la Banque à la disposition de nos clients pour leur permettre de combler plus facilement tous leurs besoins financiers. Une récente initiative d'investissement dont nous avons parlé lors de la Journée des investisseurs consistait à déployer des banquiers privés principaux dans nos Centres bancaires commerciaux. Cette initiative a donné d'excellents résultats. Ces banquiers sont maintenant présents dans près des trois quarts de nos centres, et nous constatons une accélération du volume d'activités dans le secteur Gestion de patrimoine générées par les clients des Services bancaires commerciaux.

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

J'espère que cela vous donne une idée de la puissance de la Banque et de la façon dont nous offrons un moyen intégré de traiter avec l'ensemble de la TD, plutôt qu'avec chaque segment individuel seulement.

Nigel D'Souza – Analyste, Veritas Investment Research

Je voulais revenir sur votre portefeuille d'immobilier commercial aux États-Unis. Lorsque j'examine les provisions pour prêts douteux par rapport aux prêts douteux, je calcule un taux de perte situé entre 10 et 15 %. Vos pairs ont un taux de perte un peu plus élevé, proche de 30 %. Y a-t-il des facteurs qui atténuent

les pertes dans ce portefeuille ou est-ce le résultat d'un niveau plus élevé de provisions pour pertes sur prêts productifs dans votre portefeuille d'immobilier commercial aux États-Unis? Si c'est le cas, pourriez-vous nous donner des précisions sur les réserves pour pertes sur prêts productifs que vous avez constituées pour l'immobilier commercial aux États-Unis?

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

Oui. Je peux commencer, et Leo pourra peut-être ajouter des commentaires. Le portefeuille d'immobilier commercial aux États-Unis, et en particulier le portefeuille d'immeubles de bureaux, est au centre de nos préoccupations depuis longtemps. Nous assistons à une migration. Nous constatons une migration des prêts productifs. Nous constatons également des défauts de paiement dans ce portefeuille. Nous avons constitué des réserves pendant une longue période. En fait, nous avons constitué les réserves pendant la pandémie. Lorsque nous avons compris que la situation prendrait du temps à se résoudre, nous avons décidé de conserver la plupart de ces réserves. Ainsi, aujourd'hui, nous disposons de réserves dans le portefeuille d'immobilier commercial qui sont en général supérieures à 2,5 fois les niveaux d'avant la pandémie. Une grande partie de ces réserves se trouve dans le portefeuille d'immeubles de bureaux. Je ne peux pas commenter les portefeuilles de nos pairs, mais je peux commenter le nôtre, parce que chaque trimestre, et je l'ai mentionné dans une réponse précédente, notre équipe fait une analyse ascendante pour chaque emprunteur individuel et teste le portefeuille par rapport à une augmentation éventuelle des taux d'intérêt, aux renouvellements possibles des baux et aux fluctuations potentielles des évaluations, et nous continuons à consolider les réserves. Nous nous sentons donc assez bien pour ce qui est du rendement et même de l'étape 3 de l'immobilier commercial. Cela va continuer, et cette histoire n'est pas terminée, Nigel. Elle va se poursuivre. Nous sommes satisfaits de nos réserves. Cela ne veut pas dire que nous n'allons pas les augmenter. C'est un processus très dynamique. Mais tout ce que je vous dis, c'est que nous suivons un processus très rigoureux à la TD pour déterminer nos réserves. Je m'arrêterai donc ici. Leo, vous voudrez peut-être ajouter quelque chose.

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

Nigel, la seule chose que j'ajouterais, c'est à propos de cette discipline. Si l'on revient au début de la pandémie, au premier trimestre de 2020, notre portefeuille d'immeubles de bureaux se chiffrait à environ 5,1 G\$. Aujourd'hui, il s'élève à 4,2 G\$. Cela fait donc plus de trois ans que nous réduisons nos expositions de manière stratégique, et nous nous sentons très à l'aise avec le portefeuille dont nous disposons, tant du point de vue de la qualité que de la structure des échéances, ce qui devrait nous permettre de soutenir nos clients tout au long du cycle.

Nigel D'Souza – Analyste, Veritas Investment Research

D'accord. Merci. Si je peux clarifier l'affaire au civil de ce trimestre. Ai-je raison de supposer que c'est lié aux frais de fonds non suffisants aux États-Unis? Ou s'agit-il d'une autre affaire?

Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD

Pour des raisons de confidentialité, nous ne discutons pas des détails de cette affaire.

Nigel D'Souza – Analyste, Veritas Investment Research

D'accord. La raison pour laquelle j'ai soulevé cette question est que cette affaire au civil est imputée à ce trimestre. Auparavant, vous aviez le litige Stanford. Cela concernait les activités américaines. Il y a donc des problèmes non liés à la LCBA qui sont apparus sporadiquement dans le passé. Étant donné que vous avez eu le temps d'examiner la situation, pouvez-vous indiquer les domaines qui, selon vous, ont été à l'origine des lacunes que vous avez constatées? S'agit-il des investissements technologiques, de l'examen des rapports sur les risques au niveau du comité ou simplement de la formation de votre personnel de première ligne? Toutes observations ou tous renseignements seraient très utiles.

Kelvin Tran – Chef des finances, Groupe Banque TD

Je peux confirmer qu'il s'agit d'une affaire aux États-Unis, et dès que nous pourrons fournir plus de détails, nous le ferons.

Téléphoniste

Merci. Nous n'avons plus de questions. À vous, M. Masrani.

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

Merci beaucoup à notre téléphoniste. La TD a connu un autre excellent trimestre. C'est formidable de voir nos collègues du monde entier se concentrer sur les activités bancaires, et je veux profiter de l'occasion pour les remercier, parce qu'ils continuent de livrer les résultats pour toutes nos parties prenantes, y compris nos actionnaires. J'ai hâte de voir beaucoup d'entre vous au cours des 90 prochains jours ou lors de notre conférence téléphonique sur les résultats de fin de trimestre. Merci.