

**LE GROUPE BANQUE TD  
SIGNE UNE ENTENTE EN VUE DE L'ACQUISITION DE  
SERVICES FINANCIERS CHRYSLER  
LE 21 DÉCEMBRE 2010**

**LIMITATION DE RESPONSABILITÉ**

---

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

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

De temps à autre, la Banque fait des énoncés prospectifs, écrits et verbaux, y compris dans le présent document, dans d'autres documents déposés auprès des organismes de réglementation canadiens ou de la Securities and Exchange Commission des États-Unis et dans d'autres communications. En outre, des représentants de la Banque peuvent formuler verbalement des énoncés prospectifs aux analystes, aux investisseurs, aux représentants des médias et à d'autres personnes. Tous ces énoncés sont faits conformément aux dispositions d'exonération et constituent des énoncés prospectifs selon les lois canadiennes et américaines sur les valeurs mobilières applicables, y compris la loi américaine intitulée Private Securities Litigation Reform Act de 1995. Les énoncés prospectifs comprennent, entre autres, les énoncés figurant dans le présent document, le rapport de gestion de 2010 de la Banque à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques » et, pour chacun de nos secteurs d'exploitation, aux rubriques « Perspectives et orientation pour 2011 » ainsi que d'autres énoncés concernant les objectifs et les priorités de la Banque pour 2011 et par la suite et les stratégies pour les atteindre, ainsi que le rendement financier prévu de la Banque. Les énoncés prospectifs se reconnaissent habituellement à l'emploi de termes et expressions comme « croire », « prévoir », « anticiper », « avoir l'intention de », « estimer », « planifier » et « pouvoir », et de verbes au futur ou au conditionnel.

De par leur nature, ces énoncés obligent la Banque à formuler des hypothèses et sont assujettis à des risques et incertitudes, généraux ou spécifiques. Particulièrement du fait de l'incertitude qui plane sur les environnements financier, économique et réglementaire, de tels risques et incertitudes – dont bon nombre sont indépendants de la volonté de la Banque et dont les répercussions peuvent être difficiles à prévoir – peuvent faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux avancés dans les énoncés prospectifs. Les facteurs de risque qui pourraient entraîner de tels écarts incluent les risques, notamment de crédit, de marché (y compris les marchés des actions, des marchandises, de change et de taux d'intérêt), d'illiquidité, d'exploitation, de réputation, d'assurance, de stratégie et de réglementation ainsi que les risques juridiques, environnementaux et les autres risques, tous présentés dans le rapport de gestion de 2010. Parmi les autres facteurs de risque, mentionnons l'incidence des récentes modifications législatives aux États-Unis, comme il est mentionné à la rubrique « Événements importants en 2010 » de la section « Notre rendement » du rapport de gestion de 2010; les modifications aux lignes directrices sur les fonds propres et les liquidités et les instructions relatives à la présentation ainsi que leur nouvelle interprétation; l'augmentation des coûts de financement de crédit causée par l'illiquidité des marchés et la concurrence pour l'accès au financement; le défaut de tiers de se conformer à leurs obligations envers la Banque ou ses sociétés affiliées relativement au traitement et au contrôle de

l'information. Cette énumération n'est pas une liste exhaustive de tous les facteurs de risque possibles et d'autres facteurs pourraient également avoir une incidence négative sur les résultats de la TD. Pour de plus amples renseignements, se reporter à la section « Facteurs de risque et gestion des risques » du rapport de gestion de 2010. Les lecteurs doivent tenir compte de ces facteurs attentivement, ainsi que d'autres incertitudes et événements possibles, de même que de l'incertitude inhérente aux énoncés prospectifs, avant de prendre des décisions à l'égard de la Banque et ne devraient pas se fier indûment aux énoncés prospectifs de la Banque.

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

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

## **PARTICIPANTS AU SEIN DE L'ENTREPRISE**

**Ed Clark**

*La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction*

**Tim Hockey**

*La Banque Toronto-Dominion – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Assurance*

**Tom Gilman**

*Président et chef de la direction de Services financiers Chrysler*

**Bharat Masrani**

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

**Colleen Johnston**

*La Banque Toronto-Dominion – chef des finances et chef de groupe, Finances*

**Mark Chauvin**

*La Banque Toronto-Dominion – chef de groupe et chef de la gestion des risques*

**Mushtak Najarali**

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

## **PARTICIPANTS À LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE**

**Michael Goldberg**

*Valeurs mobilières Desjardins – analyste*

**Steve Theriault**

*Merrill Lynch Canada – analyste*

**John Aiken**

*Barclays Capital – analyste*

**Brad Smith**

*Stonecap Securities – analyste*

**Mario Mendonca**

*Canaccord Genuity – analyste*

**Brian Klock**

*KBW – analyste*

**John Reucassel**

*BMO Marchés des capitaux – analyste*

**André-Philippe Hardy**

*RBC Marchés des Capitaux – analyste*

**Sumit Malhotra**

*Macquarie Capital Markets – analyste*

**Darko Mihelic**

*Cormark Securities – analyste*

## PRÉSENTATION

---

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

Merci à notre téléphoniste. Bonjour et bienvenue! Nous sommes honorés de vous compter parmi nos invités à cette présentation du Groupe Banque TD, au sujet de l'acquisition de Services financiers Chrysler. Je m'appelle Mushtak Najarali et je suis vice-président, Relations avec les investisseurs à la Banque.

Pour commencer, Ed Clark, le chef de la direction de la Banque, vous dira quelques mots. Ensuite, Tim Hockey, chef de groupe, Services bancaires canadiens et Assurance, Tom Gilman, président et chef de la direction de Services financiers Chrysler, Bharat Masrani, chef de groupe, Services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis et Colleen Johnston, chef des finances de la Banque, passeront en revue les détails de l'acquisition. Mark Chauvin, chef de la gestion des risques, est également présent pour répondre à vos questions. Après la présentation, nous répondrons aux questions posées par les analystes et investisseurs sélectionnés à l'avance qui participent à cette conférence. Nous préférons que celle-ci ne dure pas plus de 45 minutes. Veuillez maintenant passer à la diapositive 2.

Permettez-moi d'abord de faire la mise en garde suivante : la présentation contient des énoncés de nature prospective; il est donc possible que les résultats réels diffèrent sensiblement de ce dont nous discutons aujourd'hui. Tout énoncé prospectif contenu dans cette présentation représente l'opinion de la direction et est communiqué afin d'aider les actionnaires de la TD et les analystes à comprendre la situation financière, les objectifs et les priorités de la TD, ainsi que ses résultats financiers prévus; il peut ne pas convenir à d'autres fins.

Nous avons eu recours, lors de la formulation de ces énoncés, à des hypothèses et facteurs importants, au sujet desquels on pourra lire des précisions dans le communiqué de presse publié aujourd'hui et dans le rapport de gestion de l'exercice 2010. Tous ces documents figurent dans notre site Web, à l'adresse [td.com](http://td.com). Je vais maintenant demander à Ed de poursuivre la présentation.

---

### **Ed Clark – *La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction***

Merci, Mushtak, et merci à vous tous qui êtes avec nous ce matin. C'est avec plaisir que nous vous annonçons aujourd'hui la transaction que nous avons conclue pour acquérir Services financiers Chrysler. C'est exactement le genre de transaction que nous envisagions. Elle nous aidera à régler l'important problème de la génération d'actifs dans nos activités aux États-Unis.

La croissance interne des prêts est satisfaisante dans nos succursales de détail. Nos activités de dépôt dépassent les 130 milliards de dollars US aux États-Unis et sont donc pour nous une source de richesse. Nous étions à la recherche d'une plateforme en vue d'accroître notre rythme de génération d'actifs et nos capacités. L'acquisition de Services financiers Chrysler répond à toutes ces exigences.

Comme vous le savez, notre objectif prioritaire consiste à prendre de l'expansion dans les secteurs où nous exerçons nos activités. Grâce à nos acquisitions aux États-Unis, nous figurons maintenant parmi les dix plus grandes entreprises de services bancaires personnels en Amérique du Nord. Cette transaction nous permettra d'accéder aux rangs des cinq plus importants prêteurs auto nord-américains appartenant à une banque.

La conférence téléphonique vous donnera l'occasion d'entendre plusieurs de nos hauts dirigeants. Nous avons décidé de nous servir de cette acquisition pour créer un modèle nord-américain, en ce qui

concerne nos activités de prêt auto. Nous regroupons les activités de Services financiers Chrysler à nos portefeuilles de prêt canadien et américain, sous la direction de Tom Gilman, qui est actuellement le chef de la direction de Services financiers Chrysler et qui se joint à l'équipe de la TD.

Il relèvera à la fois de Bharat Masrani et de Tim Hockey, pour le risque financier et les processus réglementaires. L'exploitation des activités nord-américaines de prêt auto s'exécutera sous la direction de Tim Hockey. Nous avons déjà une présence dans ce secteur, autant aux États-Unis qu'au Canada. Plusieurs d'entre vous savez déjà que nous avons acquis il y a deux ans la société VFC, qui est un prêteur auto indirect au Canada; nous y avons gagné une équipe de gestion formidable, qui a augmenté le chiffre d'affaires au Canada et considérablement accru notre part de ce marché.

Aux États-Unis, notre équipe de gestion a réussi à se tailler une bonne place dans le secteur du financement auto, grâce à l'acquisition de Banknorth. Avec Services financiers Chrysler, nous ajoutons à notre connaissance et à notre expérience de ce marché les bases qui nous manquaient aux États-Unis. Nous possédons des systèmes de pointe et un personnel talentueux, c'est-à-dire les éléments d'infrastructure clés qui soutiendront nos plans de croissance. Comme d'habitude, nous ne sommes disposés à conclure une entente que si elle respecte notre tolérance à l'égard du risque.

Pourquoi serait-ce différent avec Services financiers Chrysler? Cette entreprise se spécialise dans le crédit de première qualité ou de qualité intermédiaire. Nous sommes donc très à l'aise, en ce qui a trait au risque de crédit de l'actif que nous acquérons. Pour ce qui est de notre réseau, nous nous concentrerons encore, dans le secteur des services bancaires personnels, sur la côte Est des États-Unis.

Nous sommes bien placés pour y poursuivre notre croissance, soit à l'interne, soit par l'intermédiaire des banques acquises cette année. En ce qui concerne le prêt auto de détail, ce secteur exige des activités de portée nationale. Toutefois, contrairement aux autres types de crédit personnel ou commercial, la présence physique et l'expertise locale n'y sont pas des facteurs aussi déterminants.

Le marché du financement automobile est important et nous sommes confiants que notre expérience nous permettra de nous y tailler une place. Services financiers Chrysler, qui possède une base de croissance dans cette catégorie d'actif, nous permettra de diversifier notre portefeuille de prêt aux États-Unis. Nous pourrions aussi regrouper l'entreprise acquise et notre infrastructure actuelle sans que les efforts d'intégration exigés de notre équipe américaine soient trop importants. Nous nous portons acquéreurs d'un actif de haute qualité, mais nous nous attendons également à un épuisement assez rapide de la valeur comptable. En fait, nous avons conclu cette entente pour acquérir une plateforme et une capacité de génération d'actifs. Nous payons une prime d'environ 400 millions de dollars US pour obtenir la plateforme dont nous avons besoin pour réaliser notre objectif de croissance. Dans l'ensemble, nous voyons la transaction dans une optique positive et elle est conforme à notre stratégie de croissance. Nous possédons dorénavant une infrastructure nord-américaine satisfaisante, qui nous permettra de mieux soutenir la concurrence aux États-Unis et de développer nos activités dans le secteur.

Cela dit, je laisse maintenant la parole à Tim.

---

**Tim Hockey – La Banque Toronto-Dominion – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Assurance**

Merci, Ed. Mes commentaires vont dans le même sens que les vôtres. Je suis très heureux de l'acquisition de Services financiers Chrysler et de ce qu'elle va apporter à la TD. Ses activités vont s'ajouter aux affaires que nous réalisons déjà dans ce domaine et mettre en valeur notre réputation de leader du secteur. J'aimerais vous donner un bref aperçu de l'ampleur actuelle de nos activités au Canada et aux États-Unis.

Premièrement, nous ne sommes pas des recrues dans le secteur. La TD y est active depuis longtemps, est parfaitement à l'aise avec le modèle d'affaires et fait déjà partie des plus importants fournisseurs au Canada. Revenons un peu en arrière : les services de financement de la TD existent, au Canada, depuis la fusion en 2006 des activités de financement automobile de TD Canada Trust à celles de VFC Inc., un prêteur auto indirect. Aux États-Unis, TD Bank, America's most convenient bank, jouit d'une forte et rentable présence dans les marchés du Nord-est; elle y fait partie des principaux prêteurs.

Que dire aujourd'hui de l'ensemble de nos activités en Amérique du Nord? Passez à la diapositive 4; vous y voyez qu'en Amérique du Nord, notre importante part de marché au Canada et notre présence actuelle aux États-Unis nous permettent d'afficher un solde de prêts en cours de 14 milliards de dollars US. Nous en sommes redevables à nos ressources internes et à notre réseau de relations bancaires établi avec plus de 5 000 concessionnaires. Ces relations continuent de se développer car la TD fournit à ce réseau des services exceptionnels et uniformes, conformément à son modèle de commodité et de service à la clientèle. Nous exerçons depuis longtemps dans ce secteur; il offre un potentiel de croissance dont nous voulons profiter.

J'y reviendrai plus tard; pour le moment, je cède la place à Tom Gilman, nouveau membre de l'équipe de la TD, qui vous décrira brièvement la situation de Services financiers Chrysler aux États-Unis, dans le secteur du prêt auto.

---

**Tom Gilman – président et chef de la direction de Services financiers Chrysler**

Merci, Tim. C'est avec grand plaisir que je me joins à vous ce matin, à Toronto.

À la TD, tous se sont montrés très accueillants à mon égard. Je veux vous donner un aperçu du secteur du financement automobile et de la situation particulière de Services financiers Chrysler. Je me situe d'abord : je suis président du conseil et chef de la direction de Services financiers Chrysler; je travaille dans le secteur automobile depuis plus de 37 ans et j'ai acquis l'essentiel de mon expérience chez Chrysler. J'ai travaillé pendant 22 ans dans les usines de construction automobile et, depuis 10 ans, je suis passé au secteur du financement. Services financiers Chrysler est une entreprise qui s'autofinance; elle était à l'origine l'organe de financement captif de Chrysler et elle existe depuis plus de 45 ans.

Il est évident que le secteur du financement automobile a subi d'importants changements depuis quelques années. Voyons un peu quelles ont été les répercussions sur notre entreprise. En avril 2009, le constructeur automobile Chrysler a eu recours à la protection de la loi sur les faillites. Services financiers Chrysler, qui était une entreprise indépendante, demeurait solvable et a voulu en priorité rééquilibrer son bilan.

Nous avons liquidé une partie de notre portefeuille, remboursé nos dettes et remis au gouvernement américain toutes les sommes que nous avons reçues. De toute évidence, s'il restait des contraintes en vertu du programme TARP, elles sont maintenant disparues. Pendant ce temps, nos ressources internes fonctionnaient au ralenti, mais nous savions que notre entreprise était solide et nous avons continué à faire des investissements stratégiques dans les compétences de base nécessaires à l'exploitation et dans le perfectionnement de nos technologies, de nos processus et de notre personnel.

La solution optimale, pour Services financiers Chrysler, consistait cependant à trouver un partenaire solide, qui pourrait lui fournir un financement stable à long terme pour combler les besoins de sa clientèle et de ses concessionnaires. Nous avons noué d'excellentes relations avec ces derniers parce que nous pensons comme des gens de l'automobile et que nous comprenons ce dont ils ont besoin. La relation que nous amorçons avec la TD aujourd'hui nous procurera la stabilité et une saine stratégie. Nous devons encore améliorer la valeur que nous offrons à nos concessionnaires.

Nous sommes maintenant en mesure d'offrir des prêts pour toutes les marques de voitures et chez tous les concessionnaires où il est raisonnable de le faire. L'annonce d'aujourd'hui prouve que nous avons trouvé un partenaire qui partage notre objectif de croissance. Nos deux entreprises accordent la priorité au service à la clientèle et ont adopté des pratiques sûres en matière de gestion des risques.

L'équipe de Services financiers Chrysler avait hâte de revenir à son objectif d'expansion des affaires; avec la TD et grâce à un bilan équilibré, elle est maintenant en mesure de le faire. Je crois que nos deux entreprises iront très bien ensemble.

Toute l'équipe de Services financiers Chrysler est ravie de se joindre à la famille TD. Je rends maintenant la parole à Tim.

---

**Tim Hockey – La Banque Toronto-Dominion – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Assurance**

Merci, Tom. Veuillez maintenant aller à la diapositive 6 et je vous parlerai plus précisément des avantages que cette entente apporte à la TD, qui jouit déjà d'une position solide en Amérique du Nord. C'est l'envergure du marché qui nous a d'abord attirés.

Pour mettre les choses en perspective, le prêt auto ne laisse la place qu'aux cartes de crédit, dans la liste des catégories d'actif les plus rentables, abstraction faite des prêts hypothécaires. Le marché totalise environ 700 milliards de dollars US et compte pour 30 % des soldes de prêts en cours. Nous sommes confiants d'accroître notre part du marché tout en faisant preuve de prudence, grâce à notre expérience et à la solidité de notre bilan.

L'occasion est réelle, en raison de l'envergure absolue du marché et de notre capacité pour nous en arroger une part. Par ailleurs, on prévoit également que le secteur s'accroîtra d'environ 200 milliards de dollars US d'ici trois ans, car le volume des ventes, actuellement au bas du cycle, devrait remonter.

Le marché du prêt auto est une catégorie d'actif qui nous attire, en raison de son envergure, mais aussi de sa croissance. Services financiers Chrysler nous apporte ce qu'il nous faut aux États-Unis – c'est-à-dire la plateforme américaine dont nous avons besoin pour profiter de l'occasion.

Dans l'avenir, nous avons pour objectif de développer nos activités de prêt auto de première qualité et de prêt direct au détail, sur une base nord-américaine. Aux États-Unis, nous offrirons des contrats de location aux particuliers, mais en faisant preuve de prudence, de manière à proposer une gamme de produits complète aux concessionnaires. Nous ne prévoyons pas que les prêts de relativement bonne qualité et les contrats de location représenteront une position importante pour nous.

Au Canada, la réglementation nous interdit pour l'instant de faire une percée dans le marché de la location; nous prévoyons donc que nos activités actuelles disparaîtront avec le temps. En passant, nous croyons qu'il faudrait révoquer les contraintes découlant de la Loi sur les banques et ouvrir le marché, pour que le consommateur dispose de plus d'options et que la concurrence fasse son effet, car elle agit dans son intérêt. Si cela devait se produire, nous serons bien placés pour en profiter.

Du côté des services de gros, nous prévoyons donner un peu plus d'envergure à notre programme de croissance, tout en conservant notre réseau actuel, dans les limites du raisonnable. En achetant Services financiers Chrysler, la TD se dote d'une plateforme de prestation de services et de crédit à la fois importante et échelonnable, qui pourrait rehausser grandement ses ressources internes.

Nous héritons d'un réseau interne bien établi, comprenant plus de 2 000 concessionnaires à l'échelle nationale. Services financiers Chrysler a conclu des ententes, depuis quelques mois, avec environ

400 concessionnaires. Notre objectif ultime est de plus que doubler le nombre de ces relations, pour dépasser les 5 000 concessionnaires; c'est un objectif tout à fait réalisable, puisqu'il existe 18 500 concessionnaires franchisés aux États-Unis. Avec cette acquisition, la TD prendra de l'expansion bien au-delà de sa région. Comme Ed l'a fait remarquer, le prêt auto n'exige pas autant de présence physique et d'expérience du milieu local que le crédit aux particuliers et aux entreprises. Comme la plupart des grandes banques qui exploitent le secteur du financement automobile sont d'envergure nationale, le fait de faire partie de cette catégorie contribuera à la consolidation des relations avec les constructeurs et nos estimations pourraient ainsi être revues à la hausse.

La TD pourra également profiter de l'infrastructure nationale de prestation de services de Services financiers Chrysler, qui comporte la réponse aux demandes des clients, le règlement des différends, le recouvrement, l'atténuation des pertes, des technologies brevetées et une banque de renseignements sur le secteur. Avec elle vient une équipe formée de gens compétents. L'équipe de direction de Services financiers Chrysler possède une grande expérience; ses membres œuvrent dans le secteur depuis 20 ans en moyenne et ont ainsi contribué à guider l'entreprise dans une conjoncture vraiment éprouvante.

L'acquisition de Services financiers Chrysler témoigne, à notre avis, des occasions que présente toujours le marché du prêt auto, malgré sa fragmentation, et de la solidité de la plateforme d'exploitation de cette entreprise. Avec cette transaction, la TD est bien placée pour accéder aux rangs des cinq plus importants prêteurs auto nord-américains appartenant à une banque.

Veuillez passer maintenant à la diapositive 7. Nous vous y indiquons pourquoi Services financiers Chrysler nous attirait tant. Le rendement potentiel de la transaction était d'une ampleur plus que séduisante. Nous avons fait des estimations prudentes quant au délai nécessaire pour atteindre un volume de prêts stable, en tenant compte des caractéristiques de l'exploitation – et de la complexité grandissante des exigences de conformité et de l'encadrement réglementaire.

Nos attentes sont modestes en ce qui concerne la part du marché qui signifierait un volume moyen de prêts dépassant les 20 milliards de dollars US; nous comptons être en mesure de gagner plus de 100 points de base, ce qui correspond à nos résultats actuels dans le financement automobile, et de générer un rendement sur le capital investi d'environ 20 % une fois la stabilité établie. Cela devrait se produire au cours du troisième ou du quatrième exercice d'exploitation complet.

Passons maintenant à la diapositive 8. Comme Ed l'a dit, l'acquisition de Services financiers Chrysler, comme toutes les autres qu'a faites la TD, tient compte de notre tolérance au risque. Ce tableau démontre que les comptes clients du secteur du prêt auto sont régulièrement supérieurs à ceux des autres catégories de prêts à la consommation; les paiements en souffrance et défauts de paiement sont plus rares dans tous les cycles du marché. On s'attend que le portefeuille de prêts de Services financiers Chrysler, au Canada et aux États-Unis, atteigne environ 7,5 milliards de dollars US à la clôture de l'exercice, soit 6,9 milliards en prêts à l'achat et 0,6 milliard en contrats de location, le tout provenant principalement de prêts de première qualité ou de qualité intermédiaire. Ce rendement correspond assez fidèlement à notre expérience dans le secteur du financement automobile au Canada et aux États-Unis et nous croyons être en mesure d'assumer les risques du portefeuille.

Grâce à notre expérience et notre connaissance des prêts auto de première qualité et de qualité intermédiaire, des deux côtés de la frontière, ainsi qu'à l'équipe de gestion financière de Services financiers Chrysler, nous disposons d'une base solide pour assurer l'intégration et supporter le risque opérationnel, que nous considérons comme très raisonnable.

Je laisse maintenant la parole à Bharat; il vous parlera des répercussions de l'entente, dans une optique américaine. Bharat?

---

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

Merci, Tim. Passons maintenant à la diapositive 9.

Disons tout de suite qu'à mon avis, cette acquisition est de très bon augure. En acquérant Services financiers Chrysler, nous nous approprions une plateforme nationale impressionnante, qui complétera nos efforts actuels de croissance interne et renforcera notre capacité de génération d'actifs aux États-Unis. C'est une occasion unique de tirer avantage d'un marché clairement en difficulté.

En nous appuyant sur Services financiers Chrysler et son réseau national de concessionnaires existants, nous avons pour objectif d'octroyer des prêts auto de détail totalisant environ 1 milliard de dollars par mois d'ici 2013. En plus, nous pourrions obtenir un tel volume sans dépendre d'une relation captive avec un seul constructeur. Une génération d'actifs de cette ampleur donnera des résultats impressionnants.

L'acquisition de Services financiers Chrysler nous garantit un accroissement immédiat de notre portefeuille de prêts à la consommation. Elle accélère la croissance interne de nos activités de crédit, s'ajoute aux efforts que nous faisons en ce domaine et améliore le ratio prêts-dépôts des services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis. En plus, elle est synonyme d'une meilleure diversification de la croissance de notre volume de crédit entre les entreprises et les particuliers.

Enfin, l'importance de notre base de dépôts à coût modique nous donne un avantage unique, au point de vue du financement. Nos concurrents, dans ce marché, ont plus souvent besoin de recourir au financement de gros, tandis que nous sommes en mesure de tirer parti des dépôts de notre secteur du détail pour nous doter d'un précieux avantage concurrentiel.

L'acquisition de Services financiers Chrysler constitue pour nous une occasion formidable dans le marché du financement automobile et j'ai hâte de collaborer avec Tim et Tom pour assurer l'expansion de nos affaires aux États-Unis.

Et maintenant, voici Colleen, qui discutera avec vous de certains aspects financiers de la transaction.

---

**Colleen Johnston – La Banque Toronto-Dominion – chef des finances et chef de groupe, Finances**

Merci, Bharat; bonjour à tous! Veuillez ouvrir la diapositive 10. Non seulement avons-nous acquis une entreprise solide, mais nous l'avons fait à un prix intéressant. Nous verserons 6,3 milliards de dollars US au total, en espèces; de cette somme, 5,9 milliards représentent l'actif net à sa juste valeur et le reste, soit approximativement 400 millions de dollars US, représente le fonds commercial.

Si on y ajoute les quelque 500 millions de dollars US requis comme fonds d'exploitation, nous estimons devoir investir un capital d'environ 900 millions de dollars US pour conclure l'entente. Comme ED l'a dit précédemment, pour nous, le fonds commercial représente le coût de l'acquisition d'une plateforme qui devrait nous aider à développer nos activités de financement automobile; nous n'avons pas l'intention d'émettre d'actions ordinaires pour financer notre achat.

Nous prévoyons que les répercussions sur les fonds propres de catégorie 1, sur une base pro forma, se traduiront par une variation de 55 à 60 points de base à la clôture. Nous estimons que les effets de la transaction seront neutres en 2011 et nous ajouterons environ 100 millions de dollars US aux gains rajustés en 2012, soit après un premier exercice complet d'exploitation.

Nous croyons que la transaction nous apportera un taux de rendement interne bien au-dessus des 20 %. L'entente devrait être conclue au deuxième trimestre de 2011. Je m'attends à ce que vous me demandiez si la transaction aura un effet sur les prévisions de revenu des services bancaires personnels et commerciaux aux États-Unis, dont nous vous avons fait part lors de la journée des investisseurs en juin. L'acquisition de Services financiers Chrysler nous rend confiants de dépasser notre objectif de 1,6 million de dollars US.

Cela dit, j'insisterai sur le fait que nous ne prévoyons pas modifier cet objectif selon l'évolution du marché et de nos stratégies de croissance. Vous admettez avec moi que ce processus est dynamique.

Je vais maintenant laisser de nouveau la parole à Mushtak.

## QUESTIONS ET RÉPONSES

---

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

Merci, Colleen. Vous pouvez maintenant nous poser des questions. Nous avons prévu pour cela entre 15 et 20 minutes. Commençons donc! Téléphoniste, pourriez-vous nous transmettre la première question?

---

**Téléphoniste**

Certainement. La première question est posée par M. Michael Goldberg, de Valeurs mobilières Desjardins. La parole est à vous, M. Goldberg.

---

**Michael Goldberg – Valeurs mobilières Desjardins – analyste**

Bonjour. Alors, est-ce que ce serait juste de dire que la TD acquiert un portefeuille de prêts et de contrats de location de 7,5 milliards de dollars US contre une somme de 5,9 milliards de dollars US et achète une plateforme d'exploitation de 400 millions de dollars? Dans l'affirmative, si les prêts sont en règle, pourquoi Cerberus les vend-elle pour moins de 0,80 \$ pour chaque dollar?

---

**Colleen Johnston – La Banque Toronto-Dominion – chef des finances et chef de groupe, Finances**

Oui, Michael – c'est Colleen qui vous parle. Nous pourrions également dire que nous achetons un actif net à sa juste valeur; si nous soustrayons de cet actif un certain passif existant, que la différence est de 5,9 milliards de dollars US et qu'en plus nous versons 400 millions de dollars US pour un fonds commercial, cela nous donne le total de 6,3 milliards de dollars US.

Par conséquent, nous payons une prime de 400 millions de dollars US pour concrétiser l'entente. C'est ainsi que l'autre partie doit voir la transaction.

---

**Michael Goldberg – Valeurs mobilières Desjardins – analyste**

Et quel est le passif dont vous parlez?

---

**Colleen Johnston – La Banque Toronto-Dominion – chef des finances et chef de groupe, Finances**

Le passif est principalement composé de titres adossés à des crédits mobiliers créés dans le cadre de titrisations; ce genre de financement s'épuise assez rapidement.

---

**Michael Goldberg – Valeurs mobilières Desjardins – analyste**

Et ce passif s'élève à environ 1,2 milliard de dollars US?

---

**Colleen Johnston – La Banque Toronto-Dominion – chef des finances et chef de groupe, Finances**

Approximativement, en effet. J'ai fait une erreur et je vous prie de m'excuser; le total est de 7,5 milliards de dollars US et l'actif net est de 5,9 milliards.

---

**Michael Goldberg – Valeurs mobilières Desjardins – analyste**

Très bien. Ce qui signifie que le passif est de 1,6 milliard de dollars US environ?

---

**Colleen Johnston – La Banque Toronto-Dominion – chef des finances et chef de groupe, Finances**

C'est ça.

---

**Michael Goldberg – Valeurs mobilières Desjardins – analyste**

Merci.

---

**Téléphoniste**

La prochaine question vient de M. Steve Theriault, de Bank of America. La parole est à vous, M. Theriault.

---

**Steve Theriault – Merrill Lynch Canada – analyste**

Merci. J'aurais deux questions à poser. La première : il me semble que les montants, pour les soldes de contrats de location, sont assez faibles. Je crois que vous avez mentionné 600 millions de dollars US. Pensez-vous que les contrats de location prendront une grande importance aux États-Unis dans les années qui viennent?

---

**Ed Clark – La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction**

Tom, pourriez-vous nous donner une idée de votre stratégie, en ce qui concerne les contrats de location?

---

**Tom Gilman – président et chef de la direction de Services financiers Chrysler**

Eh bien! Au départ, nous aimons bien la location. Ce secteur a connu de nombreux changements depuis quelques mois. Le marché des voitures usagées reste très actif aux États-Unis, ce qui, au fil du temps, entraîne la valeur résiduelle à la hausse. Nous pensons être présents dans le secteur de la location.

---

**Ed Clark – La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction**

Par contre, il serait plus juste de dire que l'essentiel de nos activités de prêt sera pour l'achat de voitures, non pas pour la location.

---

**Tom Gilman – président et chef de la direction de Services financiers Chrysler**

Et encore là, nous nous adresserons directement au consommateur, plutôt qu'au marché de gros.

---

**Steve Theriault – Merrill Lynch Canada – analyste**

Alors, on peut dire que la proportion sera inférieure à 20 %, à 10 %?

---

**Ed Clark – La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction**

Oui. Certainement.

---

**Tom Gilman – président et chef de la direction de Services financiers Chrysler**

Oui.

---

**Ed Clark – La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction**

Moins de 10 %.

---

**Steve Theriault – Merrill Lynch Canada – analyste**

Quelle est la cote FICO moyenne des prêts acquis?

---

**Ed Clark – La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction**

La cote FICO moyenne du portefeuille existant?

---

**Steve Theriault – Merrill Lynch Canada – analyste**

C'est ça.

---

**Ed Clark – La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction**

Dans les 700, je crois.

---

**Steve Theriault – Merrill Lynch Canada – analyste**

Une dernière question. Devons-nous nous attendre à des charges de restructuration? Y aura-t-il des économies d'échelle, même si je crois qu'elles seront modestes?

---

**Colleen Johnston – La Banque Toronto-Dominion – chef des finances et chef de groupe, Finances**

Steve, il y aura des charges de restructuration et elles s'élèveront à environ 35 millions de dollars US; elles seront comptabilisées sous cet élément à noter dans le premier exercice principalement, mais également dans le deuxième. La transaction donnera lieu à certaines synergies de coûts. Mais nous allons aussi faire des investissements supplémentaires pour nous assurer que tout est fait dans les règles – notamment au point de vue de la réglementation et de la conformité bancaire. Par conséquent, nous allons faire des épargnes nettes, mais nous allons aussi réinvestir dans notre entreprise.

---

**Steve Theriault – Merrill Lynch Canada – analyste**

Donc, en chiffres nets, ce ne sera pas très important?

---

**Colleen Johnston – La Banque Toronto-Dominion – chef des finances et chef de groupe, Finances**

Pas très important. C'est ça.

---

**Steve Theriault – Merrill Lynch Canada – analyste**

Merci beaucoup.

---

**Téléphoniste**

La prochaine question vient de M. John Aiken, de Barclays Capital. La parole est à vous, M. Aiken.

---

**John Aiken – Barclays Capital – analyste**

Bonjour. Ma question s'adresse à Tom. Tom, vous nous avez dit que vos activités, en ce qui concerne l'octroi de prêts, étaient au ralenti depuis presque un an. Alors, qu'est-ce qui vous rend si confiants en ce qui concerne la reprise et votre objectif d'obtenir un milliard de dollars US en nouveaux prêts, chaque mois, d'ici 2013?

---

**Tom Gilman – président et chef de la direction de Services financiers Chrysler**

Voilà une excellente question. Comme partenaires de Cerberus, nous avons en fait conservé nos compétences de base dans le secteur. Cela nous a permis d'investir dans de nouvelles technologies.

Nous disposons maintenant de technologies de pointe. Nous avons fait une évaluation critique des compétences de tout notre personnel, même si nous avons perdu 2 000 employés, soit 50 % de nos ressources humaines depuis deux ans. Nous avons conservé ceux qui possédaient les compétences critiques nécessaires pour nous permettre de renouer avec la rentabilité. Comme notre stratégie consistait à nous lier un jour ou l'autre à une grande banque comme la TD et que les marchés des capitaux aux États-Unis devaient connaître une reprise, nous savions que nous pourrions redevenir rentables, mais à une plus petite échelle. De sorte qu'aujourd'hui, nous avons le personnel, les processus et les technologies nécessaires. En plus, j'ai toute confiance que nous sommes capables de générer un volume de cette ampleur.

---

**John Aiken – Barclays Capital – analyste**

Mais, Tom, n'est-ce pas qu'une relation avec un concessionnaire se détériore quand on ne fait pas de transactions avec lui pendant plus d'un an?

---

**Tom Gilman – président et chef de la direction de Services financiers Chrysler**

Nous offrons toujours les services, cependant – et nous continuons d'occuper des locaux chez eux. Notre relation se poursuit. Les concessionnaires ont une bonne mémoire; ils se rappellent comment nous gérons notre relation antérieurement, quelle était cette relation et quelle valeur nous leur apportions, par l'intermédiaire de nos produits et services; c'est pourquoi nos relations perdurent. Vous savez, nous avons amené plus de 2 300 concessionnaires à signer une entente avec nous au cours des quatre derniers mois, en leur offrant des produits pour leurs emprunteurs de qualité intermédiaire et emprunteurs à risque.

Les concessionnaires ont encore une bonne opinion de nos employés. J'ai encore 100 personnes dans ce secteur et elles continuent de rencontrer les concessionnaires pour entretenir la relation. Nous avons fait preuve de proactivité dans la gestion de nos relations; c'est pourquoi les concessionnaires nous reviennent, selon nos estimations. Alors...

---

**Ed Clark – La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction**

Un instant, Ed voudrait ajouter un mot. Nous avons insisté sur le fait qu'il nous faudra de trois à quatre ans pour atteindre notre rythme de croisière de 20 milliards de dollars US. Je crois qu'il est juste de dire que Tom connaissait nos prévisions et qu'il pense qu'il pourra faire beaucoup mieux. Je pense aussi que, lorsque des rumeurs d'acquisition sont apparues, beaucoup d'appels ont été reçus de concessionnaires désireux de se joindre au réseau. Par conséquent, lorsque nous appuierons cette chaîne formidable sur notre bilan et sur notre marque, je suis convaincu que nous atteindrons les chiffres sur lesquels reposent nos prévisions.

---

**John Aiken – Barclays Capital – analyste**

Excellent! Merci de ces renseignements supplémentaires.

---

**Téléphoniste**

La prochaine question vient de M. Brad Smith, de Stonecap Securities. La parole est à vous, M. Smith.

---

**Brad Smith – Stonecap Securities – analyste**

Très bien. Merci. Je n'ai que deux petites questions rapides à poser au sujet du rendement sur le capital investi, dont vous avez parlé. Le rendement de l'actif de 1 % : si je comprends bien, vous dites que vous prévoyez un rendement du capital investi de 20 %; est-ce que cela veut dire que la transaction comprend un endettement de 20 fois supérieur? Vous avez acquis une entreprise sous-entendue, dans un ratio d'environ 5. Votre banque américaine fait l'acquisition et elle affiche un taux d'endettement de 7, probablement. Comment calculez-vous le taux d'endettement de 20 qui vous permet d'affirmer que la transaction produira un rendement du capital investi de 20 %?

---

**Ed Clark – La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction**

Ed, ici, voudrait répondre. Voici la manière la plus rapide d'y arriver – au moment où nous atteindrons notre vitesse de croisière, nous respecterons les exigences du Nouvel accord de Bâle aux États-Unis; vous pourrez donc faire le calcul selon notre capital économique ou selon les exigences de l'accord et, à ce moment, il faut appliquer une proportion de 50 % sur ce capital pondéré en fonction du risque.

---

**Brad Smith – Stonecap Securities – analyste**

Je suis d'accord, mais il y a un autre calcul à faire pour l'endettement; les exigences à respecter ne sont-elles pas plus strictes?

---

**Ed Clark – La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction**

Si notre actif est réparti comme nous le désirons, cela ne nous causera pas aucun problème. Par conséquent, il faut penser à un capital pondéré en fonction du risque de 20 ou de 10 milliards de dollars US, à un ratio de l'actif corporel net attribuable aux actionnaires ordinaires de 8 % et à un fonds commercial de 400 millions de dollars US, puis à 1,2 milliard de dollars US; je vous laisse faire le calcul du revenu nécessaire pour obtenir un taux de rendement de 20 %.

---

**Brad Smith – Stonecap Securities – analyste**

Parfait! Merci, c'est très bien. Tantôt, quelqu'un parlait de la cote FICO; est-ce que nous pourrions avoir une meilleure idée de la répartition de ces cotes, pour la transaction?

---

**Ed Clark – La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction**

Oui, nous verrons si nous pouvons le faire et nous vous les ferons connaître, si c'est possible.

---

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

Brad, ici Mushtak; nous vous répondrons plus tard. Merci pour vos observations...

---

**Ed Clark – La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction**

Je soulignerai que, dans nos activités actuelles, le rendement de notre actif est bien au-dessus de 1 %. Par conséquent, nos prévisions sont tout à fait prudentes.

---

**Brad Smith – Stonecap Securities – analyste**

Dans vos activités aux États-Unis?

---

**Ed Clark – La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction**

Non. Aux États-Unis, le rendement est d'environ 1 %; au Canada, il est bien supérieur.

---

**Brad Smith – Stonecap Securities – analyste**

Bon. Par conséquent, le rendement, pour cette transaction, est à peu près équivalent, compte non tenu de l'endettement, à celui de vos activités aux États-Unis ?

---

**Ed Clark – La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction**

C'est ça; nos activités aux États-Unis totalisent 3 milliards de dollars US. Autrement dit, plus nous nous rapprochons de notre rythme de croisière, plus nous réalisons d'économies d'échelle.

---

**Tim Hockey – La Banque Toronto-Dominion – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Assurance**

En plus, elles se trouvent dans le secteur du crédit de première qualité et de qualité supérieure, que nous ne retrouvons pas dans nos activités du Nord-est.

---

**Brad Smith – Stonecap Securities – analyste**

Très bien! Maintenant, une dernière question : si je lis bien le communiqué de presse, vous allez consacrer approximativement la moitié des liquidités de votre banque américaine pour réaliser la transaction. Je me demandais si vous aviez l'intention de concentrer vos prêts interentreprises dans votre filiale de gestion, pour les transformer ensuite en capital-actions?

---

**Ed Clark – La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction**

Nous disposons d'environ 80 milliards de dollars US de dépôts en excédent aux États-Unis; ils sont réunis dans un portefeuille de placement. Par conséquent, nous nous servirons – quand la transaction sera concrétisée – d'une fraction de cette somme, soit 20 milliards de dollars US; mais, d'ici 2013, je me doute bien que nous aurons recueilli plus de 20 milliards de dollars US en dépôts. Ce que nous voulons faire, c'est de suivre le rythme d'une autre croissance assez rapide des dépôts.

---

**Brad Smith – Stonecap Securities – analyste**

Par conséquent, vous n'apporterez aucun changement à la structure de votre capital aux États-Unis?

---

**Ed Clark – La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction**

Eh bien! Premièrement, nous allons financer l'acquisition, c'est-à-dire obtenir le capital-actions nécessaire.

---

**Colleen Johnston – La Banque Toronto-Dominion – chef des finances et chef de groupe, Finances**

Comme nous l'avons dit, Brad, nous aurons besoin d'un capital-actions de 900 millions de dollars US.

---

**Brad Smith – Stonecap Securities – analyste**

Ça va. C'est parfait! Merci beaucoup.

---

**Téléphoniste**

La prochaine question sera posée par M. Mario Mendonca, de Canaccord Genuity. La parole est à vous, M. Mendonca.

---

**Mario Mendonca – Canaccord Genuity – analyste**

Bonjour. Colleen, pourriez-vous m'expliquer la valeur comptable réelle de l'entreprise que vous achetez? Quand vous avez répondu à Michael Goldberg, vous avez indiqué que le passif était de 1,6 milliard de dollars US, soit la différence entre 7,5 milliards et 5,9 milliards de dollars US?

---

**Colleen Johnston – La Banque Toronto-Dominion – chef des finances et chef de groupe, Finances**

C'est ça.

---

**Mario Mendonca – Canaccord Genuity – analyste**

Mais alors, qu'en est-il du fonds commercial? Selon mes calculs, j'aurais établi le passif à 1,2 milliard de dollars US, pour un total de 6,3 milliards? Suis-je...?

---

**Colleen Johnston – La Banque Toronto-Dominion – chef des finances et chef de groupe, Finances**

La juste valeur de l'actif net que nous acquérons est de 5,9 milliards de dollars US et nous payons 6,3 milliards. Voilà la bonne façon de considérer la transaction. La différence réside essentiellement dans le fonds commercial.

---

**Mario Mendonca – *Canaccord Genuity* – *analyste***

Jusque-là, je vous suis très bien. Alors, la valeur comptable réelle de l'actif est de...

---

**Colleen Johnston – *La Banque Toronto-Dominion* – *chef des finances et chef de groupe, Finances***

C'est ça.

---

**Mario Mendonca – *Canaccord Genuity* – *analyste***

... 7,5 milliards de dollars US, abstraction faite de tout ce qui a rapport au passif?

---

**Colleen Johnston – *La Banque Toronto-Dominion* – *chef des finances et chef de groupe, Finances***

Ce sont les soldes de prêts en cours.

---

**Mario Mendonca – *Canaccord Genuity* – *analyste***

C'est ça, les soldes de prêts en cours.

---

**Colleen Johnston – *La Banque Toronto-Dominion* – *chef des finances et chef de groupe, Finances***

Bon.

---

**Mario Mendonca – *Canaccord Genuity* – *analyste***

Le prix d'achat ne changera pas au deuxième trimestre de l'exercice 2011...

---

**Colleen Johnston – *La Banque Toronto-Dominion* – *chef des finances et chef de groupe, Finances***

C'est vrai.

---

**Mario Mendonca – *Canaccord Genuity* – *analyste***

... à cause de l'augmentation de la valeur comptable?

---

**Colleen Johnston – *La Banque Toronto-Dominion* – *chef des finances et chef de groupe, Finances***

C'est ça. En fait, la valeur comptable est au fond de 5,9 milliards de dollars US. Et, de toute évidence, le chiffre d'affaires diminuera d'ici à la conclusion de la transaction au deuxième trimestre.

---

**Mario Mendonca – *Canaccord Genuity – analyste***

Mais vous prévoyez toujours que la valeur comptable globale des prêts atteindra 7,5 milliards?

---

**Colleen Johnston – *La Banque Toronto-Dominion – chef des finances et chef de groupe, Finances***

Oui, c'est la valeur prévue à la conclusion. À l'heure actuelle, elle est plus élevée.

---

**Mario Mendonca – *Canaccord Genuity – analyste***

Très bien. Je comprends. Merci. Mon autre question est un peu différente et elle s'adresse à Ed. Cette transaction aura-t-elle un effet sur votre volonté de faire d'autres acquisitions, par exemple une banque régionale américaine, où la reprise commence à se faire sentir? Les affaires s'améliorent tranquillement dans ce secteur. Pouvons-nous prévoir un changement? En d'autres mots, pouvez-vous nous indiquer si vous souhaitez conclure d'autres ententes aux États-Unis?

---

**Ed Clark – *La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction***

Hum... Non, je ne pense pas que la transaction aura un effet important. De toute évidence, elle améliorera les perspectives de revenus de notre filiale américaine et peut-être ses résultats futurs en matière de rendement sur le capital investi, mais je ne pense pas qu'il y ait de changement sur la qualité des occasions. D'un autre côté, nous sommes demeurés prudents aux États-Unis. Alors, non, nous ne cherchons pas à conclure d'autres ententes d'aussi grande envergure. Celles que nous concluons seront plus restreintes et serviront à mieux appuyer nos activités.

---

**Mario Mendonca – *Canaccord Genuity – analyste***

Merci.

---

**Téléphoniste**

M. Brian Klock de KBW pose la prochaine question. La parole est à vous, M. Klock.

---

**Brian Klock – *KBW – analyste***

Bonjour. Ma question s'adresse à Colleen, je crois. Vous dites acquérir des prêts d'une valeur de 7,5 milliards de dollars US; vous dites aussi avoir appliqué certaines évaluations à la juste valeur. Ces cotes sont-elles déjà comprises dans la réserve pour pertes sur prêts associée à l'actif?

---

**Colleen Johnston – *La Banque Toronto-Dominion – chef des finances et chef de groupe, Finances***

Je vais répondre d'abord, Brian, puis je donnerai la parole à Mark. Oui, c'est vrai, nous avons appliqué des évaluations et nous avons établi le risque de crédit correspondant. Il est assez faible, en fait, puisque le portefeuille donne un bon rendement, qu'il s'épuise assez rapidement et que nous connaissons bien son cycle. Mark, voudriez-vous ajouter quelque chose à ce sujet?

---

**Mark Chauvin – La Banque Toronto-Dominion – chef de groupe et chef de la gestion des risques**

Oui, Colleen. Mais il n'y a pas beaucoup à ajouter. Cet actif nous est bien connu; il ressemble à celui que nous avons au Canada et aux États-Unis et il ne représente rien de nouveau pour nous. Depuis un an, le volume de prêts a beaucoup augmenté. Nous estimons donc que le marché du crédit est très prévisible. En plus, nous avons intégré des cotes à l'égard de la juste valeur mais, à mon avis, elles correspondent de près à ce que nous avons connu dans l'autre portefeuille et elles sont au demeurant assez faibles.

---

**Brian Klock – KBW – analyste**

Par conséquent, Mark, quelles seraient les réserves futures à appliquer à ce portefeuille?

---

**Mark Chauvin – La Banque Toronto-Dominion – chef de groupe et chef de la gestion des risques**

À l'avenir, je crois que les nouveaux prêts seront émis conformément à nos normes de souscription, au Canada et aux États-Unis. Je ne pense pas que vous devriez vous attendre à des changements considérables par rapport aux chiffres courants du portefeuille indirect.

---

**Brian Klock – KBW – analyste**

Ça va. Je vous remercie.

---

**Téléphoniste**

La prochaine question sera posée par M. John Reucassel, de BMO Marchés des capitaux. La parole est à vous, M. Reucassel.

---

**John Reucassel – BMO Marchés des capitaux – analyste**

Merci. J'aurais besoin de quelques précisions : quels sont les revenus actuels de Services financiers Chrysler?

---

**Ed Clark – La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction**

John, ici Ed. Pourquoi désirez-vous savoir cela? Le problème, à mon avis, réside dans la nature des revenus – réévaluation des marges lors de la crise et établissement de réserves considérables. Par conséquent, la somme que nous mentionnons est élevée, mais je ne crois pas qu'elle témoigne vraiment de la situation. Nous vous indiquons ce que sont les revenus sur une base permanente. Je pense que nous devrions considérer cette transaction comme étant l'acquisition d'une plateforme et d'un volume de prêts qui s'épuise. Heureusement, Cerberus a permis à Services financiers Chrysler de rester fidèle à son plan d'entreprise et à son programme de placements. Par ailleurs, la raison pour laquelle nous n'afficherons pas un bénéfice important en 2011 réside dans l'ampleur des frais d'exploitation; abstraction faite de la réévaluation des réserves, les entrées et les sorties de fonds, pour l'exploitation, sont à peu près égales. Il faudra donc recruter de nouveaux clients avant d'aspirer à un taux de rendement de 20 %.

C'est ainsi que nous cernons l'occasion qui nous est offerte et le risque auquel nous devons nous soumettre. Et c'est pourquoi nous avons acquis la plateforme. Nous disposons d'un personnel

exceptionnellement compétent. La question à poser est la suivante : serons-nous capables de rebâtir notre volume de prêts? Cette entreprise affichait autrefois un actif valant 75 milliards de dollars US. Elle possède donc ce qu'il faut pour s'accroître.

---

**John Reucassel – BMO Marchés des capitaux – analyste**

Merci pour cette réponse. Maintenant, pourriez-vous nous donner une idée de la durée moyenne des prêts – des prêts à terme? Est-ce deux ou trois ans? Et comment les prêts se répartissent-ils aujourd'hui entre ceux qui sont de bonne qualité et les prêts à risque? Je sais ce que vous prévoyez, mais je voudrais avoir une idée de la situation actuelle.

---

**Tom Gilman – président et chef de la direction de Services financiers Chrysler**

Les prêts en cours sont principalement des prêts de première qualité.

---

**John Reucassel – BMO Marchés des capitaux – analyste**

Est-ce que cela veut dire 90 % ou 95 %?

---

**Tom Gilman – président et chef de la direction de Services financiers Chrysler**

À partir de maintenant, nous désirons atteindre une proportion de 90 %, un portefeuille 90/10. Pour l'instant, la proportion est de 70 % pour les prêts de première qualité et de 30 % pour les prêts de qualité intermédiaire.

*[Veuillez consulter le suivi des questions et réponses pour en savoir davantage.]*

---

**John Reucassel – BMO Marchés des capitaux – analyste**

Très bien. Et la durée – est-elle de trois ans environ?

---

**Tom Gilman – président et chef de la direction de Services financiers Chrysler**

La durée des prêts est normalement d'environ trois ans. Je pense qu'elle est en fait plus courte de ce temps-ci.

---

**John Reucassel – BMO Marchés des capitaux – analyste**

Très bien. Très bien. Et maintenant, une dernière question pour Ed. L'effet des 60 – des 55 à 60 – points de base sur les fonds propres de niveau 1 selon le Nouvel accord de Bâle. Je vous soumetts une hypothèse – quel sera l'effet dans le cadre de Bâle III ou sur votre objectif de conformité au taux de 7 % d'ici la fin de l'exercice 2012 ou le premier trimestre de l'exercice 2013?

---

**Ed Clark – La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction**

Justement, c'est pour cela que nous vous indiquons le ratio de l'actif corporel net attribuable aux actionnaires ordinaires. L'effet sur ce ratio et sur les actions ordinaires s'élèvera à 900 millions de dollars US.

---

**John Reucassel – BMO Marchés des capitaux – analyste**

C'est bien, merci.

---

**Ed Clark – La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction**

C'est pourquoi nous vous informons de l'effet de la transaction en tenant compte des exigences de Bâle III; la réponse n'a pas varié depuis la fin du quatrième trimestre. Nous sommes confiants de répondre aux exigences de Bâle III et notamment d'accélérer toutes les déductions et d'obtenir le surplus d'apport sans avoir à émettre de nouveaux titres.

---

**John Reucassel – BMO Marchés des capitaux – analyste**

Merci.

---

**Téléphoniste**

La prochaine question sera posée par M. André-Philippe Hardy, de RBC Marchés des Capitaux. La parole est à vous, M. Hardy.

---

**André-Philippe Hardy – RBC Marchés des Capitaux – analyste**

Merci. À quel moment exactement commencerez-vous à ouvrir les vannes et recommencer à prêter? Juste après la conclusion de l'entente?

---

**Tim Hockey – La Banque Toronto-Dominion – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Assurance**

Ici Tim. Permettez-moi d'intervenir brièvement. De toute évidence et comme Ed l'a mentionné, Tom et l'équipe se sont préparés à accueillir une source de financement stable. Jusqu'à la conclusion de l'entente, nous demeurons des rivaux, mais entre-temps nous voulons aussi les aider à se préparer en vue de remettre les moteurs en marche. Pour notre part, nous voulons nous familiariser avec le risque découlant des nouvelles ententes que nous désirons conclure. Par conséquent, nous vérifions s'il y a moyen de prendre un départ canon sur la base de la clientèle actuelle, puis nous lancer en profitant de l'élan que nous donne l'acquisition.

---

**André-Philippe Hardy – RBC Marchés des Capitaux – analyste**

Très bien. Autrement dit, vous remettrez les moteurs en marche peu de temps après la conclusion?

---

**Tim Hockey – La Banque Toronto-Dominion – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Assurance**

Je pense que Tom sera fin prêt à partir – les moteurs vont rouler à plein régime même avant la conclusion de l'entente.

---

**Ed Clark – La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction**

D'après moi, Tim essaie de dire que la loi nous empêche de dicter une conduite à Tom d'ici la conclusion de l'entente; c'est évident. Ses clients voudront peut-être lui donner des indices sur ce qu'il devrait faire par la suite.

---

**Tom Gilman – président et chef de la direction de Services financiers Chrysler**

Je pense que mon personnel le fera...

---

**André-Philippe Hardy – RBC Marchés des Capitaux – analyste**

Ç'est bon. Et y a-t-il des moyens d'empêcher un autre acheteur d'intervenir pour bloquer l'entente?

---

**Ed Clark – La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction**

Je pense que oui. Ne vous en faites pas – il n'y a pas de risque que cela se produise.

---

**André-Philippe Hardy – RBC Marchés des Capitaux – analyste**

Vous ne pouvez pas nous en dire plus, Ed?

---

**Ed Clark – La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction**

Non. N'oublions pas que ce n'est pas une société ouverte. C'est une transaction privée entre deux parties.

---

**André-Philippe Hardy – RBC Marchés des Capitaux – analyste**

Très bien. Ça me convient. Merci.

---

**Téléphoniste**

La prochaine question sera posée par M. Sumit Malhotra, de Macquarie Capital Markets. La parole est à vous, M. Malhotra.

---

**Sumit Malhotra – Macquarie Capital Markets – analyste**

Bonjour. Ma première question s'adresse à Colleen. Je m'intéresse au portefeuille de 7,5 milliards de dollars US; quel est le rendement actuel de l'actif que la TD acquiert?

---

**Colleen Johnston – La Banque Toronto-Dominion – chef des finances et chef de groupe, Finances**

Je crois que nous ne voulons pas divulguer autant de détails. Sumit, ce que je puis vous dire à ce sujet, c'est que les marges bénéficiaires, dans ces activités, avoisinent les 4 % et que cela devrait se poursuivre.

---

**Sumit Malhotra – Macquarie Capital Markets – analyste**

Alors, la marge nette d'intérêt est de 4 %; mais je voudrais en savoir plus. Par exemple l'avantage que vous apportez à l'entreprise à l'échelle du financement devrait-il faire progresser encore la marge ou non? C'est ce que je pense.

---

**Colleen Johnston – La Banque Toronto-Dominion – chef des finances et chef de groupe, Finances**

Oui, je sais que vous avez raison. Vous avez tout à fait raison. Et nous savons que le prix offert tient compte du fait que la marge nette d'intérêt est essentiellement un taux de gros; c'est pour cette raison qu'elle est de près de 4 %.

---

**Sumit Malhotra – Macquarie Capital Markets – analyste**

Je crois qu'il serait juste de dire que, si vous comptez réaménager les activités en faveur des prêts de première qualité, l'avantage du point de vue du financement pourrait en souffrir, si l'on considère l'évolution de la marge de 4 %.

---

**Colleen Johnston – La Banque Toronto-Dominion – chef des finances et chef de groupe, Finances**

Oui, probablement. C'est sûr que nous devons tenir compte de la composition de nos activités et de nos prévisions à ce sujet.

---

**Sumit Malhotra – Macquarie Capital Markets – analyste**

Très bien. Maintenant, je voudrais quelques explications au sujet de l'actif pondéré en fonction du risque. Je crois avoir entendu quelqu'un parler d'une pondération de 50 % en vertu des règles américaines découlant du Nouvel accord de Bâle. Mais n'avez-vous pas dit que les répercussions sur les fonds propres de niveau I seraient de l'ordre de 55 à 60 points de base pour le Groupe Financier Banque TD? Est-ce que vous estimez que l'actif pondéré en fonction du risque se situe entre 6 et 7 milliards de dollars US?

---

**Colleen Johnston – La Banque Toronto-Dominion – chef des finances et chef de groupe, Finances**

Oui, probablement. À la conclusion de l'entente – il est probable qu'il y aura un certain déclin tout au long de 2011 mais, à la conclusion de l'entente, nous prévoyons à l'heure actuelle que l'actif pondéré en fonction du risque sera tout juste sous les 7 milliards de dollars US, en tenant compte d'une pondération de 75 % pour l'actif en prêts – mais il y a aussi un certain risque d'exploitation et d'autres éléments, de telle sorte que le total s'approchera des 7 milliards de dollars US. Voilà! Il faut soustraire l'équivalent de la pondération du risque et tenir compte de 400 millions de dollars en fonds commercial et c'est de cette façon qu'on en arrive à 55 ou 60 points de base, qui est ce dont on doit se préoccuper.

---

**Sumit Malhotra – Macquarie Capital Markets – analyste**

Merci. Voici maintenant une dernière question sur les quelque 7 milliards de dollars US et elle s'adresse à Ed. En mai dernier, quand la TD a acquis TSFG, à la fin on s'est aperçu que l'actif pondéré en fonction du risque acquis ressemblait beaucoup à celui dont il est question aujourd'hui, mais l'un des volets de la première transaction comportait l'émission d'un petit nombre d'actions ordinaires. Pourquoi est-ce différent cette fois-ci et pourquoi ne pas utiliser le capital-actions, dans l'optique de la TD ou dans celle des organismes de réglementation?

---

**Ed Clark – La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction**

Je crois qu'entre le moment où la première transaction a été faite et aujourd'hui, nous en sommes venus à mieux comprendre les exigences de Bâle III. C'est pourquoi nous avons agi comme les organismes de réglementation en ce qui concerne les liquidités nécessaires. Lors de l'entente avec TSFG, nous ne savions pas quand l'accord serait adopté. Mais, maintenant, les règles du jeu sont beaucoup plus claires. Je pense aussi que tous ceux qui ont participé à la transaction estiment que nous disposons d'une marge de manœuvre suffisante pour respecter les exigences de Bâle III en 2013. Nous n'avons pas besoin d'émettre de nouvelles actions pour cette transaction.

---

**Sumit Malhotra – Macquarie Capital Markets analyste**

Merci beaucoup!

---

**Téléphoniste**

La prochaine question sera posée par M. Darko Mihelic, de Cormark Securities. La parole est à vous, M. Mihelic.

---

**Darko Mihelic – Cormark Securities – analyste**

Bonjour! Je vous remercie. Une petite question pour Tom : lorsque votre entreprise était à son meilleur, avec de nouveaux prêts atteignent 30 milliards de dollars US par année, est-ce que vos activités de prêt se limitaient à une seule marque? De plus, combien de relations avec les concessionnaires comptiez-vous?

---

**Tom Gilman – président et chef de la direction de Services financiers Chrysler**

À ce moment-là, nous avons conclu des ententes avec environ 2 300 concessionnaires. Nous ne nous limitons pas à une seule marque. Nous avons Chrysler, mais aussi d'autres constructeurs. Nous avons conclu des ententes avec de très importants concessionnaires qui vendaient plusieurs marques différentes et nous voulions étendre nos activités de crédit à tous les établissements de ces concessionnaires. Si l'un d'eux avait dix établissements, dont un où il vendait des modèles Chrysler et les neuf autres des produits d'autres constructeurs, nous offrons des prêts dans ces dix établissements. Par conséquent, une bonne partie de notre chiffre d'affaires ne provenait pas de chez Chrysler.

---

**Darko Mihelic – Cormark Securities – analyste**

Quelle a été votre expérience à ce sujet? Je veux dire, avec un montant de nouveaux prêts de 30 milliards de dollars US par année, quelles étaient les pertes sur prêts qu'affichait votre portefeuille à ce moment? Deuxièmement, voici une question peut-être plus importante : compte tenu qu'il y a, selon vous, 18 500 concessionnaires aux États-Unis, quel marché potentiel visez-vous?

---

**Tom Gilman – président et chef de la direction de Services financiers Chrysler**

Notre objectif est d'environ 5 000, c'est-à-dire de nouer des relations de prêt avec 5 000 concessionnaires. Excusez-moi : je n'ai pas bien entendu votre première question.

---

**Darko Mihelic – Cormark Securities – analyste**

La première question.

---

**Darko Mihelic – Cormark Securities – analyste**

Ma première question portait sur votre volume de nouveaux prêts antérieur, qui atteignait 30 milliards de dollars dans les meilleures années. Ces 30 milliards, est-ce que cela représentait tous vos prêts, de première qualité, de qualité intermédiaire et à risque?

---

**Tom Gilman – président et chef de la direction de Services financiers Chrysler**

À cette période, nos activités étaient composées, dans une proportion de 85 % à 90 %, de prêts de première qualité.

---

**Darko Mihelic – Cormark Securities – analyste**

Très bien. Cela m'aidera. Je vous remercie.

---

**Tim Hockey – La Banque Toronto-Dominion – chef de groupe, Services bancaires canadiens et Assurance**

Darko, puis-je ajouter un mot? Puisque vous vous intéressez à cette question, voici un renseignement qui vous sera utile : en février 2006, quand nous avons acquis la plateforme VFC, vous nous aviez demandé

si cette transaction était un tremplin vers une plateforme nord-américaine. Vous avez peut-être été un peu déçu de notre réponse. Maintenant, je peux vous répondre sans hésiter que c'est en effet le cas.

---

**Darko Mihelic – Cormark Securities – analyste**

Merci pour cette réponse tardive.

---

**Téléphoniste**

La prochaine question vient de M. John Aiken, de Barclays Capital. La parole est à vous, M. Aiken.

---

**John Aiken – Barclays Capital – analyste**

Excellent! Une question de suivi : est-ce qu'il faut établir une relation entre ce fait et les activités de crédit aux particuliers et aux entreprises de Services financiers Chrysler?

---

**Ed Clark – La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction**

La réponse est simple : non.

---

**John Aiken – Barclays Capital – analyste**

Très bien. Je vous remercie.

---

**Téléphoniste**

Notre séance de questions et de réponses est maintenant terminée. Quelqu'un veut-il continuer?

---

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

Plus de questions.

---

**Ed Clark – La Banque Toronto-Dominion – président du Groupe et chef de la direction**

Ça va. Puis-je dire quelques mots en conclusion? De toute évidence, nous sommes ravis d'avoir conclu cette transaction. Nous avons consacré du temps à étudier différents moyens de combler l'écart, en matière d'actif en dépôt, aux États-Unis. Notre stratégie actuelle fonctionne bien; vous savez que le rendement d'exploitation de nos capitaux propres, aux États-Unis a franchement dépassé les 20 %. Nous nous sommes cependant rendu compte, avec le temps, qu'il nous fallait trouver des moyens différents de générer de l'actif; c'est pourquoi, depuis quelques années, nous examinons les différentes possibilités. Il est rapidement apparu que cette catégorie a affiché de bons résultats tout au long du cycle. Il est assez évident que les gens désirent posséder une voiture car, s'ils n'en ont pas, il leur est difficile d'obtenir un emploi; cette catégorie d'actif a donc bien performé et Services financiers Chrysler a obtenu des résultats particulièrement extraordinaires, qui se sont maintenus malgré tout ce qu'elle a dû affronter.

Nous tous, qui dirigeons des équipes de gestion, savons que ce sont les contextes difficiles qui séparent les bons leaders des moins bons; je crois que nous avons acquis de grandes qualités de leadership. C'est pourquoi nous sommes ravis de cette entente, qui nous donne une plateforme que nous pourrions développer. Tom nous dirait que la croissance pourrait être beaucoup plus rapide que prévu; ce qui est sûr, c'est que nous atteindrons probablement les niveaux de croissance dont il a été question aujourd'hui, ce qui nous donnera d'excellents rendements qui, à leur tour, entraîneront notre chiffre d'affaires américain et notre rendement sur le capital investi à la hausse. Aujourd'hui est un grand jour pour la Banque TD. Merci beaucoup.

---

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

Merci à tous; notre conférence téléphonique est maintenant terminée. Si vous désirez poser d'autres questions, veuillez vous adresser à notre équipe des Relations avec les investisseurs. Merci encore et je souhaite à tous un joyeux temps des Fêtes.

---

**Téléphoniste**

Madame, Messieurs, la conférence téléphonique est terminée. Merci de votre participation; vous pouvez maintenant vous déconnecter.