



**Gerry McCaughey**

Président et chef de la direction

Allocution à l'occasion de l'Assemblée générale annuelle des  
actionnaires

Le 2 mars 2006 – Québec (Québec)

*Priorité au discours prononcé*

Mesdames, Messieurs,

Bonjour et bienvenue à tous à Québec pour la 139<sup>e</sup> Assemblée générale annuelle des actionnaires de la Banque CIBC.

Comme vous le savez sans doute, la CIBC est présente au Québec depuis très longtemps.

Nous avons ouvert notre premier centre bancaire à Montréal en 1870 et à Québec en 1906. Aujourd'hui, nous comptons plus de 120 centres bancaires au Québec et environ 900 000 clients.

Cette année est aussi très importante pour nous parce que nous marquons le 100<sup>e</sup> anniversaire de notre premier centre bancaire à Québec.

Je suis donc particulièrement heureux de pouvoir vous accueillir à cette Assemblée générale ici aujourd'hui.

Ce matin, je vais vous décrire brièvement les priorités de la CIBC ainsi que les mesures que nous prenons pour permettre à notre entreprise d'aller de l'avant.

Voici les trois messages que je veux vous livrer :

- o Premièrement, nous améliorons notre capacité de servir nos clients et jetons les bases de notre croissance future.

- o Deuxièmement, le respect de nos priorités assurera notre solidité et notre stabilité en réalisant un juste équilibre entre le risque et le rendement.
- o Troisièmement, le respect de nos priorités permettra à la Banque de se positionner pour l'obtention de résultats uniformes et durables à long terme.

Avant d'expliquer ces priorités, j'aimerais vous faire part de mes commentaires sur l'exercice écoulé.

Le rendement financier de la Banque CIBC en 2005 a été décevant.

Cet exercice a été difficile, mais nous avons essentiellement tourné la page sur les problèmes liés à Enron.

Bien que notre entreprise ait été mise à l'épreuve, nos employés sont demeurés concentrés sur nos clients – leurs efforts soutenus sont le fondement de notre vision «être le chef de file des relations avec la clientèle».

De plus, les valeurs auxquelles adhèrent nos employés, soit le Travail d'équipe, la Confiance et la Responsabilisation, appuient les progrès que nous avons faits dans des secteurs comme la satisfaction des clients, notre marque, le risque et la gouvernance.

Nous avons continué de jouer un rôle de premier plan dans nos collectivités en appuyant de nombreuses causes, notamment la Course à la vie CIBC et la Fondation du Miracle pour l'enfance de Marchés mondiaux CIBC.

Nous sommes fiers de ces réalisations, qui témoignent de nos fondements solides et de notre potentiel.

Notre objectif maintenant est d'aller de l'avant.

La concrétisation de nos priorités permettra de raffermir nos activités au Canada et d'améliorer nos opérations aux États-Unis et à l'échelle internationale.

Ces priorités incluent :

- maintenir et raffermir la vigueur de nos activités;
- améliorer la productivité; et
- raffermir notre bilan.

Nos priorités sont réalistes et réalisables.

Chacune d'elles s'appuie sur des activités dans lesquelles nous excellons déjà... dans des marchés que nous connaissons... en plus d'être menées par des équipes chevronnées, qui ont fait leurs preuves.

Le respect de nos priorités créera de la valeur pour nos clients, nos employés, nos collectivités et nos actionnaires.

Je vous décris donc nos priorités en commençant par la vigueur de nos activités, celle du groupe Détail et Gestion des avoirs d'abord, celle de Marchés mondiaux ensuite.

### VIGUEUR DE NOS ACTIVITÉS

Nos opérations de détail, qu'il s'agisse des cartes de crédit, des prêts hypothécaires et personnels, des dépôts, des conseils

financiers ou du courtage de détail présentent, somme toute, des caractéristiques communes.

- Elles sont bien établies;
- Elles dégagent des rendements solides; et
- Elles accaparent une large part du marché – occupant, dans de nombreux cas, la première ou la deuxième place sur le marché.

Nous prenons des mesures pour raffermir davantage et accroître nos opérations de détail.

Nous continuons d'investir dans des secteurs qui comptent pour nos clients, comme :

- la prolongation des heures d'ouverture dans nos centres bancaires partout au Canada;
- l'embauche d'un plus grand nombre d'ambassadeurs de centres bancaires pour répondre plus facilement aux besoins de clients; et
- l'amélioration de nos services en direct, de nos services bancaires téléphoniques et de nos guichets automatiques bancaires.

Nous avons aussi apporté certains changements pour simplifier notre organisation et accroître notre efficacité. Ces changements rehaussent la valeur que nous offrons à nos clients.

Ainsi, nous avons créé le Service Impérial pour que nos clients puissent bénéficier des meilleurs conseils en matière de placement.

Le Service Impérial s'est assuré une solide position sur le marché grâce à l'agrément et à l'expérience distinctes de nos spécialistes, services financiers et conseillers financiers.

L'intégration du Service Impérial au Groupe Marchés de détail nous permettra de mieux tirer profit de l'expertise de nos spécialistes, services financiers et conseillers financiers.

Un plus grand nombre de nos clients des Services bancaires personnels et PME auront donc accès à nos services de conseils à valeur élevée.

À l'avenir, nous offrirons le Service Impérial à de nouveaux clients, en prenant une expansion dans des marchés en croissance au Canada. En 2006, nous pénétrerons sept nouveaux marchés, puis dix autres d'ici 2008.

La récente fusion de nos groupes de produits de dépôt et CPG est un autre exemple de la façon dont ces changements profiteront à nos clients.

En unissant ces secteurs, nous pouvons mieux coordonner la gamme de produits de dépôt et d'épargne que nous leur offrons.

L'intégration des opérations de cartes de crédit dans nos opérations de détail est un troisième exemple.

Les opérations de cartes étaient indépendantes des autres secteurs ces dernières années, ce qui leur a permis de réaliser des taux de croissance élevés et de s'assurer une position de leader sur le marché.

En intégrant ces opérations aux opérations de détail, nous pouvons tirer parti de notre vigueur dans ce secteur, notamment dans nos activités de marketing et d'exploitation.

Ce ne sont là que trois exemples de changements fondamentaux apportés à la CIBC.

Ils reflètent les mesures que nous prenons pour améliorer l'efficacité de notre entreprise.

Ils permettront de mieux nous concentrer sur nos clients et de leur offrir plus de valeur.

Ils prépareront aussi la voie pour une croissance et une vigueur soutenues de nos opérations de détail.

Voyons maintenant Marchés mondiaux.

Dans ce secteur, nous avons :

- continué de nous concentrer fortement sur nos clients;
- raffermi nos capacités de distribution; et
- saisi de nouvelles occasions sur le marché.

Par conséquent, nos activités au Canada continuent de se classer au premier rang.

En 2005, nous avons une fois de plus obtenu d'excellents résultats dans des secteurs d'activité clés, comme la prise ferme d'actions, les fusions et acquisitions, les produits structurés de détail et les fiducies de revenu.

Ces réalisations traduisent l'excellence de notre équipe et la solidité de notre entreprise.

Aux États-Unis, nous nous concentrons sur le marché intermédiaire.

Nous cibons des créneaux où nous possédons déjà une expertise et où notre potentiel de rentabilité est le plus élevé,

comme le financement immobilier et les soins de santé... et nos résultats s'améliorent.

Marchés mondiaux est mieux positionné pour obtenir une volatilité moindre et des résultats plus uniformes.

À l'avenir, la croissance de nos opérations de gros sera ciblée et bénéficiera du soutien nécessaire.

Nous investirons encore dans le service à la clientèle, notamment dans les compétences de nos employés, le crédit, les produits innovateurs et les ressources financières.

Nous sommes d'avis que les perspectives de nos opérations de détail et de gros sont bonnes, ce qui nous permettra de dégager des rendements uniformes et durables à long terme.

### PRODUCTIVITÉ

Notre deuxième priorité consiste à accroître la productivité, c'est-à-dire à améliorer notre compétitivité générale.

Pour la productivité, nous ciblons au minimum une position médiane parmi les grandes banques canadiennes.

Plus précisément, nous avons fixé un objectif de 250 millions de dollars en réductions annuelles des coûts d'ici la fin de 2006.

Tout comme nous l'indiquons dans nos résultats du premier trimestre publiés aujourd'hui, nous continuons de progresser en ce sens et demeurons confiants que nous atteindrons notre objectif de réduction des frais en 2006.

Voici ce que cela nous permettra de faire.

Tout d'abord, l'accroissement de la productivité raffermira davantage nos résultats nets.

Les actions que nous entreprenons rendront notre entreprise plus efficace grâce à la réduction des paliers administratifs, à l'élargissement des sphères de contrôle et au rapprochement du processus de prise de décisions de nos clients.

Ces changements permettront à nos meilleurs employés d'assumer plus de responsabilités et de saisir davantage de nouvelles occasions. Ce renouvellement de talent insuffle un vent de dynamisme dans notre entreprise.

Je suis heureux de la façon dont ces leaders remplissent leurs rôles et mettent l'accent sur les priorités de l'entreprise.

### BILAN

Notre troisième priorité est notre bilan et l'utilisation du capital.

Nous avons fait des progrès constants dans ce secteur.

Notre ratio des fonds propres de première catégorie a continué de progresser, passant de 7,5 % au troisième trimestre de l'an dernier à 9 %, conformément aux résultats trimestriels annoncés aujourd'hui.

Comme nous avons surpassé notre objectif de 8,5 % pour les fonds propres de première catégorie, nous maintiendrons la solidité de notre capital tout en saisissant des occasions de l'affecter au financement de notre croissance future.

En terminant, je réitère ce que j'ai dit au début.

- Premièrement, nous améliorons notre capacité de servir nos clients et jetons les bases de notre croissance future.
- Deuxièmement, le respect de nos priorités assurera notre solidité et notre stabilité tout en nous permettant d'atteindre nos objectifs clés en matière de bénéfice, de frais et de fonds propres.
- Troisièmement, les mesures que nous prenons permettront à la CIBC de se positionner pour l'obtention de résultats uniformes et durables à long terme.

Je voudrais remercier nos employés de leurs efforts en 2005.

Notre réussite repose sur eux, ce qui sera tout aussi valable durant cet exercice.

Je suis fier de faire partie d'une équipe aussi dévouée et aussi engagée envers nos clients.

Je voudrais aussi remercier nos actionnaires pour leur participation à la CIBC. Nous continuerons de faire preuve de diligence en votre nom pour permettre à la Banque d'aller de l'avant.

Merci.

#### **NOTE AU SUJET DES ÉNONCÉS PROSPECTIFS**

De temps à autre, la Banque CIBC fait des énoncés prospectifs écrits ou oraux au sens de certaines lois en matière de valeurs mobilières, y compris dans cette présentation, dans d'autres dépôts auprès d'organismes de réglementation canadiens ou de la SEC des États-Unis, et dans d'autres communications. Ces énoncés comprennent, sans toutefois s'y limiter, des déclarations concernant les activités, les secteurs d'activité, la situation financière, la gestion des risques, les priorités, les cibles, les objectifs permanents ainsi que les stratégies et perspectives de la Banque CIBC pour 2006 et les exercices subséquents. Ces énoncés se reconnaissent habituellement à l'emploi de termes comme «croire», «prévoir», «compter», «estimer» et d'autres expressions de même nature et de verbes au futur et au conditionnel. De par leur nature, ces énoncés prospectifs nous obligent à faire des hypothèses et sont assujettis aux risques inhérents et aux incertitudes qui peuvent être de nature générale ou spécifique. Divers facteurs, dont nombre sont indépendants de la volonté de la Banque CIBC, influent sur les activités, le rendement et les résultats de la Banque CIBC et de ses secteurs d'activité et pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux avancés dans les énoncés prospectifs. Ces facteurs sont décrits dans la *Reddition de comptes annuelle 2005* et doivent être lus attentivement. Les lecteurs ne devraient pas accorder une confiance démesurée aux énoncés prospectifs. La Banque CIBC ne s'engage à mettre à jour aucun énoncé prospectif de cette présentation ou d'autres communications.