



John Hunkin

Chef de la direction

Banque CIBC

Discours prononcé à l'occasion de l'assemblée générale
annuelle

Le 24 février 2005 à Toronto

Priorité au discours prononcé

Il y a deux ans, à notre assemblée générale annuelle, je vous décrivais une année très difficile et insatisfaisante.

L'année avait été marquée par une faiblesse généralisée des marchés, particulièrement ceux du crédit bancaire. Pour la Banque CIBC, cela s'était traduit par d'importantes pertes sur les prêts aux grandes entreprises. Non seulement la conjoncture a eu des effets défavorables sur Marchés mondiaux CIBC, mais la relativement bonne tenue de nos autres secteurs s'en est trouvée éclipsée.

Les bons résultats de nos services bancaires de gros et de détail avaient été neutralisés par les pertes sur prêts que nous avons essuyés.

Il y a deux ans, j'ai pris un engagement envers vous, celui de changer fondamentalement la Banque CIBC... d'en faire une banque qui dégage des résultats solides, stables et durables. Cet engagement englobait les objectifs suivants :

- Réduire la volatilité et les risques, qui minaient les bénéfices en 2002, et mettre l'accent sur une croissance soutenue de nos principales activités.
- Modifier la composition des activités en faveur des services bancaires de détail et de la gestion des avoirs, de sorte qu'à la fin de 2005, 70 % du capital total de la Banque CIBC soit appliqué à ces activités.

Je suis fier de vous annoncer aujourd'hui que tous ces engagements ont été soit atteints, soit surpassés et ce, avec une année d'avance :

- Le capital total de la Banque CIBC est maintenant affecté dans une proportion de 72 % aux services bancaires de détail et à la gestion des avoirs.
- Et pourtant, Marchés mondiaux CIBC demeure la première banque d'investissement au Canada pour la quatrième année en ligne. Ce franc succès face à une concurrence grandissante met en relief notre force : la compétence de nos employés.
- En outre, Gestion des avoirs est devenu chef de file et Services bancaires de détail a vu sa productivité et ses revenus progresser considérablement.
- Nous avons diminué notre profil de risque en allouant un pourcentage plus élevé de notre capital à des activités moins volatiles. Nous avons réduit nos prêts douteux. Nous avons amené notre risque de marché à son niveau le plus faible depuis de nombreuses années et amoindri encore davantage nos risques de concentration.
- Nous avons aussi élevé nos pratiques de gouvernance jusqu'à un nouveau sommet. À l'heure actuelle, la Banque CIBC est probablement dotée de l'ensemble de programmes de gestion des risques juridiques et de réputation le plus complet en Amérique du Nord.
- Le rendement des capitaux propres, de 5,1 % en 2002, est passé à 19,2 % en 2003 et à 18,7 % en 2004, ce qui excède largement notre fourchette cible de 14 % à 18 %.

Comme vous le disait Tom Woods, tous ces résultats positifs se sont conjugués en 2004 pour générer le meilleur rendement total de toutes les grandes banques canadiennes, sans compter une hausse de 34 % des dividendes par action ordinaire.

En fait, lorsqu'on le combine avec le rendement des dividendes, le rendement total de la Banque CIBC s'établit à 173 % pour les cinq années précédentes, surpassant encore une fois toutes les autres grandes banques canadiennes.

Cette réussite nous nous inspire à nous engager cette année à atteindre le meilleur rendement total pour les actionnaires de toutes les grandes banques canadiennes au cours des cinq prochaines années.

Dans notre Reddition de comptes annuelle 2004, vous pourrez constater (plus en détail que jamais) le progrès que nous avons fait dans plusieurs autres domaines tels que notre marque, l'engagement de nos employés, notre participation communautaire, notre responsabilité environnementale ainsi qu'en matière de gouvernance.

L'année 2004 n'a pas été seulement synonyme de valeur ajoutée pour nos actionnaires, mais aussi de reconnaissance de la Banque CIBC par des tierces parties, comme l'indice mondial de durabilité Dow Jones, l'indice FTSE 4Good et la Rotman School of Management, qui nous ont accordé une cote élevée en matière de responsabilité sociale, de gouvernance et de durabilité.

De plus, nous avons joint en janvier les rangs des dix entreprises les plus respectées au Canada.

Ce sont toutes des réalisations dont je suis fier.

Elles prouvent que les assises sont jetées pour que la Banque CIBC connaisse la réussite à long terme.

Mais, vous savez, la réussite n'est pas seulement définie par des résultats financiers vigoureux et par une gestion solide des risques et du capital.

Elle est aussi définie par la force de nos liens avec nos clients, nos communautés et nos employés.

Ce sont eux qui nous disent dans quelle mesure nous avons bien fait, car ce sont eux qui nous évaluent sur le plan du service à la clientèle, de la confiance, de la responsabilisation et de la gouvernance.

Avec le même degré d'engagement qui nous a permis d'améliorer notre rendement financier en réduisant la volatilité et les risques, nous renforcerons les processus qui ont trait à nos clients.

Nous tous de la Banque CIBC voulons faire partie d'une banque qui aide ses clients à atteindre les objectifs qui comptent dans leur vie.

Nous ferons donc des investissements qui amélioreront considérablement le service à la clientèle dans toutes nos activités.

Finalement, ce que nous tous de la Banque CIBC voulons, comme tout le monde, c'est apporter davantage, pour savoir que notre contribution compte.

Alors, la Banque CIBC et ses employés continueront de porter le flambeau de causes qui leur tiennent à cœur comme la Course à la vie CIBC et Centraide.

Cela fait partie intégrante de notre engagement en matière de satisfaction de la clientèle et de notre tradition en tant que membres de la communauté.

Notre vison à ce que chaque client vive une expérience exceptionnelle chaque fois qu'il fait affaire avec nous et à ce que la Banque CIBC soit le chef de file reconnu des relations avec la clientèle.

Nous avons beaucoup à accomplir pour atteindre ce but. Mais je sais que cette banque et ses employés arriveront à leurs fins, aussi élevés soient les objectifs et les normes établis.

Or, la satisfaction et la fidélité de la clientèle sont des objectifs éminemment souhaitables.

J'aimerais citer un poème de Mary Oliver à l'intention des employés de la Banque CIBC.

«Dis-moi, que penses-tu faire... de ta vie si libre et si précieuse?»

J'aime cette citation parce qu'elle me rappelle comme nos buts et nos rêves individuels sont essentiels à la qualité ultime de notre vie.

À la Banque CIBC, chacun d'entre nous peut apporter davantage à ses clients et à sa communauté... et contribuer à l'édification d'un vrai chef de file en matière de services financiers au Canada.

Au cours des cinq dernières années, beaucoup, beaucoup de gens ont trimé dur pour transformer la Banque CIBC en une entreprise générant des bénéfices élevés et durables.

Nous plaçons maintenant la barre encore plus haute... Notre vision est d'être le chef de file reconnu des relations avec la clientèle.

Nos valeurs, qui sont la confiance, le travail d'équipe et la responsabilisation, nous guident dans l'accomplissement d'une œuvre extrêmement significative.

Nos employés et notre capital sont à la base d'une stratégie qui permettra à la Banque CIBC de continuer à croître et à prospérer dans les années à venir.

J'ai donc nommé Gerry McCaughey président et chef de l'exploitation de la Banque CIBC pour qu'il nous aide à tenir la barre dans ce projet important.

Je vais maintenant laisser Gerry vous parler de chacune de nos unités d'exploitation.

Cette présentation renferme des énoncés prospectifs qui sont faits conformément aux dispositions d'exonération de la Private Securities Litigation Reform Act of 1995 des États-Unis. Ces énoncés comprennent, sans toutefois s'y limiter, des déclarations concernant les activités, les secteurs d'exploitation, la situation financière, la gestion des risques, les priorités, les cibles, les objectifs permanents ainsi que les stratégies et les perspectives de la Banque CIBC pour 2005 et les périodes subséquentes. 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. Les risques et incertitudes associés à un énoncé prospectif 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 et de ses secteurs d'exploitation et pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux avancés dans les énoncés prospectifs. Ces facteurs sont décrits dans notre Reddition de comptes annuelle 2004 et ils doivent éclairer la lecture des énoncés prospectifs sans toutefois qu'il ne leur soit accordé une confiance démesurée. La Banque CIBC ne s'engage pas à faire la mise à jour d'aucun énoncé prospectif de cette présentation.