



ALLOCUTION DE GERRY McCAUGHEY

**ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE DE LA BANQUE
CIBC**

Calgary, Alberta

Le 1^{er} mars 2007

Priorité au discours prononcé

Mesdames, Messieurs,

Bonjour et bienvenue à tous à Calgary pour l'Assemblée générale annuelle de la Banque CIBC.

Cette année marque le 140^e anniversaire de la Banque.

Nous avons une histoire, et je suis fier de dire que la Banque CIBC est présente à Calgary depuis plus longtemps que n'importe quelle autre banque canadienne.

En effet, c'est en 1886 que la Banque Impériale du Canada a ouvert un centre bancaire à l'intersection de la rue Centre et de la 8^e avenue.

Aujourd'hui, la Banque compte 112 centres bancaires en Alberta, dont 26 à Calgary même.

En 1950, la Banque CIBC a été la première banque canadienne à instituer un service spécialisé dans le pétrole et le gaz naturel dans cette ville.

Notre équipe des Services bancaires d'investissement continue de jouer un rôle important dans la prospérité de la ville et de la province.

Un certain nombre des 3 000 employés et plus qui représentent la Banque CIBC en Alberta sont avec nous aujourd'hui.

Je les remercie de s'être joints à nous ce matin.

Aujourd'hui, je vais vous faire part des résultats de la Banque CIBC en 2006 et vous exposer nos objectifs pour l'avenir.

- Pour l'exercice, la Banque a enregistré des bénéfices records de 2,6 milliards de dollars et un rendement des capitaux propres de 27,9 %;
- Nous avons obtenu un rendement de 25,6 % pour nos actionnaires, surclassant les grandes banques canadiennes, et nous avons augmenté les dividendes sur actions ordinaires pour la neuvième fois en dix ans;
- Notre ratio des fonds propres de première catégorie a surpassé notre objectif de 8,5 % pour atteindre 10,4 % à la fin de l'exercice;
- Nous avons investi une partie de ce capital afin d'acquérir une participation majoritaire dans FirstCaribbean International Bank, la plus grande banque régionale cotée des Antilles anglaises.

Le bénéfice net de toutes nos activités de détail a été de 1,9 milliard de dollars, soit une augmentation de 18 % par rapport à 2005.

Nous avons continué de renforcer notre secteur de détail, en particulier en cherchant à améliorer la qualité du crédit et les produits que nous offrons et en investissant dans nos centres bancaires et nos guichets automatiques bancaires.

Marchés mondiaux CIBC a également enregistré d'excellents résultats, avec un bénéfice net de 646 millions de dollars, tout en conservant une approche rigoureuse en ce qui a trait au risque.

Une fois de plus, Marchés mondiaux CIBC a occupé la première position du secteur canadien pour la prise ferme de titres de participation, les fusions et les acquisitions, agissant à titre de conseiller dans un nombre record d'opérations.

Nos activités aux États-Unis ont grandement contribué à notre rendement, grâce au leadership du Groupe financement immobilier et des Services de banque d'affaires.

Dans l'ensemble, nos secteurs d'activité ont affiché des progrès constants en 2006.

Au nom de nos clients, je veux remercier tous les employés pour leurs efforts.

Je suis également fier du rôle qu'ils continuent de jouer en incarnant les valeurs de la Banque CIBC dans nos collectivités.

- Plus de 10 000 employés de la Banque CIBC ont fait équipe avec les participants de l'ensemble du Canada pour recueillir des millions de dollars destinés à la lutte contre le cancer du sein.
- Des millions de dollars ont été amassés au profit d'organismes d'aide à l'enfance à l'occasion de la Journée du Miracle de la Fondation pour l'enfance de Marchés mondiaux CIBC.
- La Banque CIBC et ses employés de l'ensemble du Canada ont versé à Centraide des dons totalisant presque 8 millions de dollars.
- Ici à Calgary, la Banque CIBC a contribué au soutien de 75 organismes : hôpitaux, établissements d'enseignement et associations communautaires locales.

Alors, je le répète, 2006 a été une année de progrès marqués.

Et une étape importante vers la réalisation de notre objectif d'un rendement constant et durable à long terme pour tous nos intéressés.

Nos priorités en 2007

En 2007, nous chercherons à mettre ces progrès à profit.

Pour cela, nous demeurerons concentrés sur nos priorités : solidité de l'entreprise, productivité, solidité du bilan et utilisation des fonds propres.

Solidité de l'entreprise

J'aimerais vous parler brièvement de nos priorités, à commencer par la solidité de l'entreprise.

Notre objectif stratégique en ce qui a trait à Marchés de détail et à Gestion des avoirs est de devenir la principale institution financière de nos clients.

Au cours des cinq dernières années, la Banque CIBC a fait des choix importants à l'égard de cette stratégie.

Le premier de ces choix est lié à notre perception de l'évolution du marché.

Nous croyons que l'évolution démographique continuera de donner lieu à une demande accrue de conseils en placement. Par conséquent, nous avons investi de façon importante dans les conseils.

Nous avons acquis les services de courtage de détail de Merrill Lynch en 2002.

Nous avons également investi de façon importante dans notre réseau en centre bancaire de spécialistes en services financiers agréés du Service Impérial.

Ces deux investissements ont permis à la Banque CIBC de constituer la plus importante équipe de spécialistes en services financiers agréés au Canada, soit plus de 2 000 spécialistes qui aident nos clients à satisfaire leurs besoins de placements et de planification.

Pour 2007, notre objectif est de faire profiter un plus grand nombre de nos clients de notre expertise-conseil à titre de chef de file du secteur. C'est pourquoi, nous ajouterons dix nouveaux marchés à Service Impérial d'ici la fin de cette année.

Le questionnaire d'évaluation de santé financière lancé récemment, qui permet à nos clients des Services bancaires personnels de cerner leurs objectifs financiers, est un autre bon exemple de notre stratégie.

À ce jour, plus de 800 000 clients se sont prévalus de cette évaluation de santé financière, qui s'est révélée un outil très efficace pour les aider à préciser leurs besoins de planification en placement.

Le deuxième choix que nous avons fait concerne l'accès.

Nous croyons que nos activités de détail reposent en partie sur notre capacité de donner à nos clients le meilleur accès possible aux services bancaires.

Aujourd'hui, nous possédons l'un des plus importants réseaux de centres bancaires au Canada et nous avons investi des sommes considérables dans notre réseau de guichets automatiques et nos services bancaires téléphoniques et en direct. Nous détenons l'une des meilleures parts du marché dans tous ces secteurs.

Ainsi, nous venons d'investir 120 millions de dollars dans la mise à niveau de nos 3 800 guichets automatiques, afin de permettre à nos clients d'effectuer leurs opérations plus rapidement et d'améliorer l'accès aux personnes ayant une déficience visuelle.

De plus, dans les cinq années à venir, nous allons construire, agrandir ou déménager 70 centres bancaires dans des marchés à croissance et à potentiel élevés du Canada, notamment 15 ici, en Alberta.

Nous continuerons également de nous concentrer sur d'autres points importants pour nos clients, comme les heures d'ouverture des centres bancaires, le temps d'attente et les programmes de bienvenue.

Le troisième choix consiste à mettre au point des solutions visant à répondre aux besoins financiers de nos clients.

Par exemple, notre secteur de cartes de crédit est aujourd'hui le premier au Canada.

En 2007, nous continuerons d'investir dans ce secteur.

- Nous avons lancé IntelliCrédit CIBC en réponse au besoin manifesté par nos clients de mieux gérer leur crédit et leurs dépenses afin de pouvoir réaliser leurs objectifs financiers.
- IntelliCrédit offre aux clients toute une série d'outils de gestion gratuits pour les aider dans le suivi et l'organisation de leurs dépenses de crédit et les prévenir lorsqu'ils dépassent des seuils préétablis.
- Ce service offre également aux clients une sécurité et une protection améliorées, par exemple grâce à des rapports de crédit et des alertes à la fraude.
- IntelliCrédit constitue un exemple de la façon dont nous intégrons les conseils dans un plus grand nombre de nos solutions financières.
- Nous avons également lancé la carte Platine CIBC Visa pour nos clients qui désirent une carte de crédit offrant une limite de crédit plus élevée, sans frais annuels.
- Et nous avons répondu aux besoins de nos clients qui voulaient obtenir des récompenses plus rapidement avec notre carte Aéro Or CIBC, chef de file du secteur, en augmentant le nombre de points accordés pour les achats courants.

Ces progrès en ce qui a trait aux cartes de crédit sont de bons exemples du type de solutions financières que nous élaborons dans le secteur des

prêts hypothécaires et des dépôts, ainsi que dans d'autres secteurs de nos activités de détail.

Les choix stratégiques que nous avons faits nous aideront à approfondir nos relations avec nos clients et à positionner nos secteurs des services bancaires de détail et de gestion des avoirs de façon à réussir à long terme.

Au cours du premier trimestre de 2007, Marchés de détail a affiché des résultats nets de 530 millions de dollars, soit une hausse de 21 % par rapport aux résultats de la même période de l'exercice précédent.

Les résultats du premier trimestre montrent que nos activités de détail ont connu un bon départ en 2007.

J'aimerais maintenant vous parler de Marchés mondiaux CIBC.

Là aussi, nous avons fait d'importants choix stratégiques afin d'aligner la position de Marchés mondiaux CIBC sur notre objectif de rendement constant et durable.

Depuis 2002, nous nous sommes fixé des objectifs dans les domaines du risque et de la répartition des fonds propres entre les divers secteurs d'activité de la Banque CIBC.

Marchés mondiaux CIBC a atteint les objectifs que nous avons établis pour cette division.

Aujourd'hui, Marchés mondiaux demeure un chef de file de son secteur d'activité au Canada.

Nous sommes établis à Vancouver, à Calgary, à Toronto et à Montréal et possédons l'expertise nécessaire pour assurer à nos clients la couverture complète de la vaste gamme de services associés aux marchés financiers.

Au début de 2007, nous avons ouvert un bureau à Winnipeg afin d'étendre la gamme de services que nous offrons aux grandes entreprises et aux institutions.

À l'extérieur du Canada, nos bureaux de New York et d'autres grandes villes américaines, de même que ceux de Londres, de Tel Aviv et de l'Extrême-Orient nous permettent d'offrir à nos clients un accès aux marchés internationaux.

Aux États-Unis, nos activités ont été rentables, grâce à la solide performance du Groupe financement immobilier et des Services de banque d'affaires.

Les mesures que nous avons prises à Marchés mondiaux CIBC se reflètent dans nos résultats.

En effet, pour le premier trimestre de 2007, Marchés mondiaux CIBC a annoncé un bénéfice net de 210 millions de dollars, soit 64 % de plus qu'à la même période en 2006.

Cette performance solide est le fruit de relations approfondies avec la clientèle combinées à une approche équilibrée et rigoureuse dans le domaine du risque.

Comme nous l'avons mentionné, dans le cadre de la composition de nos activités, nous comptons investir de 25 à 35 pour cent de nos fonds propres dans nos services bancaires de gros.

Compte tenu du fait que les services bancaires de gros ont représenté 26 pour cent de nos activités au premier trimestre, nous pouvons encore injecter des fonds propres dans notre division Marchés mondiaux.

Dans ce contexte, pour le restant de 2007, nous pouvons encore améliorer la productivité de Marchés mondiaux en affectant des ressources financières aux activités essentielles où nous avons un chiffre d'affaires important, et donc un possible levier opérationnel.

En outre, nous rechercherons d'autres occasions de croissance dans des secteurs comme la négociation électronique, les services de courtage de premier ordre et les produits structurés.

Productivité

Notre deuxième priorité est la productivité.

En 2006, nous avons dépassé notre objectif de réduction des frais de 250 millions de dollars.

Bien que les progrès réalisés soient encourageants, il nous reste encore beaucoup à faire.

Notre objectif stratégique est d'atteindre un coefficient d'efficacité médian parmi les grandes banques canadiennes.

Nous sommes convaincus que l'incidence de meilleurs revenus découlant d'investissements réguliers dans nos activités essentielles et le contrôle continu des frais constituent les moyens les plus équilibrés de continuer à améliorer la productivité.

Nous avons marqué des progrès au cours du premier trimestre pour ce qui est de l'équilibre entre productivité et croissance du revenu et notre ratio d'efficacité s'est amélioré, passant de 64,4 % pour la même période de l'exercice précédent, à 61,5 %.

Solidité du bilan et utilisation des fonds propres

Notre troisième priorité est la solidité du bilan et l'utilisation des fonds propres.

La Banque CIBC est bien positionnée pour ce qui est des fonds propres, avec un ratio des fonds propres de première catégorie de 9,6 % comme on l'a déjà mentionné aujourd'hui.

Notre principal objectif est d'investir dans nos activités essentielles afin de conserver leur vigueur et d'assurer leur position sur le marché.

Après avoir assuré le financement de nos besoins internes, nous évaluerons d'autres occasions de déploiement du capital.

Les dividendes constituent une partie importante de notre plan de gestion des fonds propres.

Au premier trimestre, notre ratio dividendes/bénéfice a été de 32,9 %, donc inférieur à l'objectif de 40 à 50 % que nous nous étions fixé.

Ce matin, nous avons annoncé une augmentation de 10 pour cent de notre dividende trimestriel, qui est passé de 70 à 77 cents l'action.

Nous continuerons d'évaluer les possibilités de hausse des dividendes tout au long de l'année.

Je voudrais vous remercier, vous les actionnaires, pour votre investissement et votre appui continu à l'égard des mesures que nous prenons pour produire un rendement constant et durable à long terme.

J'aimerais aussi remercier les employés de la Banque CIBC, dont plusieurs sont dans cette salle ou nous écoutent aujourd'hui.

Votre contribution et votre dévouement envers nos clients, nos actionnaires et nos collectivités me donnent confiance en l'avenir.

Merci de vous être joints à nous ici, à Calgary aujourd'hui.

UN MOT SUR LES ÉNONCÉS PROSPECTIFS

De temps à autre, nous faisons 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 nos activités, les secteurs d'activité, la situation financière, la gestion des risques, les priorités, les cibles, les objectifs permanents ainsi que les stratégies et les perspectives pour 2007 et les exercices subséquents. Les énoncés prospectifs 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 nous obligent à faire des hypothèses, et sont assujettis aux incertitudes et risques inhérents qui peuvent être de nature générale ou spécifique. Divers facteurs, dont nombre sont indépendants de notre volonté, influent sur nos activités, notre rendement et nos résultats, et pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux avancés dans nos énoncés prospectifs. Ces facteurs comprennent : des changements d'ordre législatif ou réglementaire dans les territoires où nous sommes en exploitation; les changements apportés aux lignes directrices relatives au capital fondé sur les risques et aux directives d'information, et leur interprétation; l'issue de poursuites et des questions connexes; l'incidence de l'application de modifications comptables futures; les changements apportés au montant estimé des réserves et provisions; l'évolution des lois fiscales; la possibilité que le taux d'imposition réel normal que nous avons estimé ne soit pas atteint; la situation ou les changements politiques; l'incidence possible de conflits internationaux et de la guerre au terrorisme, des catastrophes naturelles, des urgences en matière de santé publique et de toute autre catastrophe sur nos activités; la fiabilité de tiers à fournir les infrastructures nécessaires à nos activités; l'exhaustivité et l'exactitude de l'information qui nous est fournie par nos clients et contreparties; l'intensification de la concurrence livrée par des concurrents existants ou de nouveaux venus dans le secteur des services financiers; l'évolution des technologies; la tenue des marchés financiers mondiaux; les fluctuations des taux d'intérêt et de change; la conjoncture économique mondiale et celle du Canada, des États-Unis et d'autres pays où nous menons nos activités; les changements de prix et de taux du marché qui

pourraient réduire la valeur des produits financiers; notre capacité à élaborer et à lancer des produits et services, à élargir nos canaux de distribution existants et à en créer de nouveaux, et à accroître les revenus que nous en tirons; les changements des habitudes des clients en matière de consommation et d'économie; et notre capacité à anticiper et à gérer les risques associés à ces facteurs. Cette énumération ne couvre évidemment pas tous les facteurs susceptibles d'influer sur nos énoncés prospectifs. Aussi ces facteurs et d'autres doivent-ils éclairer la lecture des énoncés prospectifs de façon que les lecteurs ne s'y fient pas indûment. Nous ne nous engageons à mettre à jour aucun énoncé prospectif de cette présentation ou d'autres communications.