



Gerry McCaughey

Président et chef de la direction
Assemblée générale annuelle des actionnaires
Le 25 février 2010 – Montréal (Québec)

Priorité au discours prononcé

Bonjour Mesdames et Messieurs. Je suis très heureux d'être ici aujourd'hui pour notre Assemblée générale annuelle.

Comme Charles l'a mentionné, la Banque CIBC opère au Québec depuis longtemps. Aujourd'hui, nous comptons plus de cent trente (130) centres bancaires et quatre mille trois cents (4 300) employés dans la province, et notre présence va en croissant. En fait, nous avons ouvert cinq centres bancaires au Québec en deux mille neuf (2009) et nous en ouvrirons trois de plus cette année.

En outre, nous avons effectué récemment plusieurs nominations à la haute direction.

Nous avons nommé Monique Gravel chef de notre division canadienne de Courtage de détail. Monique

est de Montréal et travaille à CIBC Wood Gundy depuis 30 ans.

Jean Raymond a été nommé chef des Services bancaires de gros et Benoît Lauzé, chef des services de Banque d'investissement pour la région du Québec. Tous deux ont plus de 20 ans d'expérience. De plus, le mois dernier, nous avons ouvert ici, à Montréal, un bureau de Crédit aux grandes entreprises dirigé par Charles St-Germain.

Notre engagement à l'égard de la province s'étend aussi à la collectivité. Nous investissons dans des centaines de causes, notamment à Centraide, aux Jeunes entreprises du Québec et à l'Orchestre symphonique de Montréal.

Ce matin, j'ai l'honneur de vous annoncer que la Banque CIBC a pris d'importants engagements qui s'étendent sur plusieurs années à l'égard de l'Université Concordia, du Musée des beaux-arts et de la Campagne conjointe des deux hôpitaux universitaires montréalais.

Tout cela témoigne non seulement de notre confiance à l'égard du Québec, mais aussi face à l'avenir de la Banque CIBC.

J'aimerais maintenant vous faire part des progrès de la Banque au cours du dernier exercice ainsi que des grandes lignes de nos plans pour l'avenir. À la Banque, et dans le reste du secteur financier, les douze derniers mois peuvent se répartir en deux

périodes. De novembre 2008 au début mars 2009, les conditions sectorielles sont demeurées très difficiles.

Nos résultats du premier semestre de l'exercice ont été affectés par les pertes de valeur de notre portefeuille de produits de crédit structuré en voie de liquidation.

Pendant le second semestre, la conjoncture économique s'est améliorée. Même si la récession a continué de générer un climat d'incertitude, les conditions sectorielles se sont améliorées suffisamment pour permettre une amélioration des bénéfices.

Pendant tout ce temps, la Banque CIBC est demeurée concentrée sur ses priorités et a fait des progrès dans bien des domaines.

Au cours de l'exercice 2009, la Banque a renforcé ses fonds propres afin de devenir l'une des institutions financières les plus solides en Amérique du Nord. À la fin de l'exercice, le ratio des fonds propres de première catégorie de la Banque CIBC était à 12,1 %, une hausse importante par rapport à 10,5 % un an plus tôt et à notre ratio cible de 8,5 %.

Nous avons réduit notre risque de crédit structuré et liquidé des activités qui ne concordaient pas avec notre intérêt à l'égard du risque.

Nous avons maintenu une gestion rigoureuse des charges et atteint notre objectif de dépenses annuelles pour une quatrième année consécutive.

Nous avons aussi misé sur des initiatives favorisant la croissance et la productivité de nos opérations de base de nos Services bancaires de détail et de nos Services bancaires de gros.

Les Services bancaires de détail CIBC répondent aux besoins de près de 11 millions de clients au Canada et génèrent environ 75 % des revenus de la Banque. Sous la direction de Sonia Baxendale, le groupe responsable des activités de détail de la Banque CIBC a effectué d'importants investissements en 2009, tout en assurant une gestion efficace des risques dans une conjoncture économique difficile.

Toujours soucieux d'améliorer l'expérience client, nous avons pris entre autres les mesures suivantes :

- Nous avons ouvert, déménagé ou agrandi 41 centres bancaires – un de nos plus importants programmes d'investissement dans les centres bancaires à ce jour.
- Nous avons prolongé les heures d'ouverture en soirée ainsi que le samedi et le dimanche dans certains centres bancaires du pays.
- Nous avons continué d'améliorer notre réseau de GAB.

- Nous avons investi dans nos capacités de pointe à l'égard des services bancaires téléphoniques et en direct. Nous sommes devenus la première banque canadienne à offrir une application de services bancaires mobiles pour l'iPhone d'Apple.
- Nous avons également lancé plusieurs nouveaux produits pour nos clients, comme le compte d'opérations d'entreprise illimitées, le premier compte de ce type offert par une grande banque.
- Et nous avons lancé une campagne de publicité nationale mettant en vedette des employés de la Banque.

Occupant la première ou la deuxième place dans des secteurs clés, comme les cartes crédit, les prêts hypothécaires, les biens administrés des clients, les Services bancaires en direct et les Services bancaires téléphoniques, et grâce au deuxième plus important réseau combiné de centres bancaires et de GAB au pays, la Banque CIBC est le chef de file des services bancaires de détail au Canada.

Les Services bancaires de gros CIBC ont également fait bonne figure en 2009. Sous la direction de Richard Nesbitt, ils ont dépassé leurs objectifs financiers, démontré leur vigueur constante dans des segments de marché clés et entrepris un certain nombre d'initiatives en vue de devenir un secteur encore plus stable et plus durable de notre entreprise.

À ce sujet, voici quelques points dignes de mention :

- Les Services bancaires de gros ont renforcé leur position en tant que chef de file en négociation d'actions, tant en volume qu'en valeur, à la Bourse de Toronto, et ont su garder de solides positions sur le marché dans d'autres secteurs essentiels, comme les fusions et acquisitions, les opérations de change et la souscription d'obligations gouvernementales.
- Nous avons découplé les activités de financement d'entreprise et de Services bancaires d'investissement. Nos activités de financement d'entreprise servent dorénavant la totalité du marché des grandes entreprises au Canada et soutiennent l'ensemble de nos Services bancaires de gros.
- L'ouverture de notre bureau de Crédit aux grandes entreprises ici à Montréal, dont j'ai parlé plus tôt, fait partie de nos efforts à cet égard et indique clairement que le Québec représente un marché important pour la Banque CIBC.

En résumé, l'exercice 2009 a été productif pour la Banque CIBC, alors que nous avons renforcé les bases sur lesquelles nous pourrions assurer notre croissance et profiter d'occasions à venir.

Sur ce, passons au sujet de notre direction stratégique et de notre orientation future.

Notre objectif est d'assurer des revenus constants et durables. Ce faisant, nous croyons que la Banque CIBC y gagnera en valeur au fil du temps.

Nous croyons également que la constance, associée à la solidité des fonds propres, permettra à la Banque de générer de la valeur durable tout au long du cycle économique, mais en particulier lorsque le cycle est à la baisse. C'est à ce moment que les clients ont le plus besoin de l'appui de leur banque.

En appui à notre direction stratégique, nous avons insisté sur trois secteurs d'intérêt.

Premièrement, nous devons atteindre ou conserver une position de leadership du marché dans nos activités essentielles. Nous avons déterminé que pour prendre le leadership du marché, nous devrions occuper au moins le troisième rang, et aussi viser le premier ou le deuxième rang.

Deuxièmement, nous devons maintenir et gérer activement une composition équilibrée des activités. Cela signifie que nous prendrons de l'expansion dans certains secteurs où nous avons des avantages concurrentiels, comme les services bancaires aux entreprises, et que nous miserons sur des occasions du marché qui permettent de générer des gains durables.

Troisièmement, nous chercherons à présenter des facteurs économiques fondamentaux qui dominent le secteur. Nos activités essentielles seront soutenues

par du financement et des capitaux robustes, ainsi qu'une saine gestion du risque.

La Banque CIBC a démontré sa capacité de croissance au moyen de participations minoritaires, de partenariats et de coentreprises. Mentionnons, par exemple, First Caribbean, CIBC Mellon, Aéro Or, les Services financiers le Choix du Président et les Hypothèques FirstLine. Nous chercherons d'autres occasions de croissance stratégique comme celles-là, ici comme ailleurs.

Pour terminer, la mission de la Banque CIBC consiste à remplir les engagements qu'elle a pris envers toutes les parties intéressées, à savoir :

- aider ses clients à réaliser ce qui compte dans leur vie;
- créer un milieu de travail où les employés peuvent exceller;
- apporter vraiment davantage à nos collectivités;
- et générer un rendement total solide pour ses actionnaires.

Nous entendons réaliser notre mission et notre stratégie. Et nous avons confiance dans les mesures que nous prenons en vue de positionner la Banque CIBC pour qu'elle profite des occasions de croissance.

Merci!