



## **PRIORITÉ AU DISCOURS PRONONCÉ**

**Allocution de Gerry McCaughey, président et chef de la direction**

**Assemblée générale annuelle de la Banque CIBC**

**Winnipeg, Manitoba**

**Le 28 avril 2011**

---

Bonjour Mesdames et Messieurs.

Je suis très heureux d'être à Winnipeg pour l'assemblée générale annuelle de la Banque CIBC. C'est ici que je suis né et que j'ai commencé ma carrière à la Banque CIBC. Chaque fois que je reviens à Winnipeg, je ressens une grande fierté personnelle et professionnelle.

Au cours des deux derniers jours, nous avons organisé, dans toute la ville, plusieurs activités à l'intention des employés et des clients, et c'est avec grand plaisir que je vous souhaite la bienvenue ce matin à notre assemblée des actionnaires.

Comme Charles l'a mentionné, la Banque CIBC a des racines profondes au Manitoba.

Nos premières activités dans la province remontent à 1881, et depuis, nous avons connu un essor continu. Suivant le rythme de croissance et de prospérité du Manitoba, nous avons ouvert des centres bancaires partout dans la province.

Aujourd'hui, nous avons une forte présence dans la province, où nous comptons près de 1 000 employés dans 47 centres bancaires et bureaux qui servent notre vaste clientèle.

Nous apportons aussi une grande contribution à la collectivité et avons appuyé un grand nombre d'organisations qui contribuent à changer vraiment la vie des personnes de la province.

C'est avec fierté que j'annonce, ce matin, que la Banque CIBC a pris d'importants engagements pluriannuels envers plusieurs projets d'investissement communautaire importants.

- La Banque CIBC fait un don au programme de réaménagement du parc Assiniboine. Il s'agit d'une importante initiative pour la ville de Winnipeg, et nous sommes très heureux de remettre un don à titre de leader pour la préservation et la revitalisation du parc.
- La Banque CIBC remet aussi un don à la Children's Hospital Foundation of Manitoba. Ce don servira à financer des bourses de recherche clinique dans le domaine de l'oncologie pédiatrique.
- En troisième lieu, nous faisons un don à l'Opportunity Fund de l'Université de Winnipeg. L'éducation, plus particulièrement l'amélioration de l'accès à l'éducation, est une priorité stratégique clé pour la Banque CIBC, et ce financement aidera à répondre aux besoins des étudiants pour leurs études et leur situation financière.

J'aimerais maintenant vous parler de la stratégie de la Banque CIBC.

La direction stratégique de la Banque est claire : elle consiste à produire des bénéfices constants et durables. Pour atteindre cet objectif, nous nous sommes concentrés sur diverses priorités.

- Accéder à la position de chef de file du marché dans nos activités essentielles...
- Gérer efficacement les facteurs fondamentaux comme le risque, le capital et les frais...
- Investir dans la qualité de nos produits, de nos services et de notre marque...
- Investir dans la qualité de nos relations avec la clientèle... et
- Investir dans les capacités et l'engagement de nos employés.

Je suis heureux d'annoncer que notre stratégie est efficace et que nous avons fait de grands progrès sur tous les plans.

La Banque CIBC a publié de solides résultats financiers et a réalisé l'an dernier le meilleur rendement total pour les actionnaires parmi toutes les banques canadiennes, soit 32,4 %.

Soutenu par la croissance des revenus et la diminution des pertes sur créances, notre bénéfice net a augmenté en 2010 pour atteindre 2,5 milliards de dollars, soit un résultat dilué par action de 5,95 \$.

La Banque CIBC a affiché un rendement des capitaux propres de 19,4 % - soit le plus élevé parmi toutes les grandes banques des pays industrialisés.

Nous avons réalisé d'autres progrès au premier trimestre de 2011 : le bénéfice net a atteint 799 millions de dollars ou 1,94 \$ par action, et le rendement des capitaux propres a été de 23,3 %.

Le bilan et la vigueur financière de la Banque CIBC comptent parmi les meilleurs du secteur bancaire nord-américain -- son ratio des fonds propres de première catégorie s'établissait à 14,3 % le 31 janvier 2011.

Nous avons également atteint notre objectif de gérer les frais de la Banque CIBC de façon que le ratio des frais autres que d'intérêts par rapport au revenu obtienne un classement médian parmi les grandes banques canadiennes.

Au coeur de notre rendement global se trouvent les Services bancaires de détail et les services bancaires de gros de la Banque CIBC – qui ont tous deux fait de bons progrès en 2010.

En ce qui concerne Marchés de détail CIBC :

- En 2010, nous avons augmenté de 16 % notre bénéfice net, qui a atteint 2,2 milliards de dollars; au premier trimestre de 2011, il a augmenté de 19 % pour s'établir à 627 millions de dollars.
- Nous avons déclaré des revenus plus élevés dans chacune de nos trois principales activités de détail, c'est-à-dire : Services bancaires personnels, Services bancaires aux entreprises et Gestion des avoirs.
- Et nous avons maintenu un équilibre effectif entre la croissance et le risque, car les pertes sur créances ont affiché une tendance à la baisse.

Nous avons aussi continué à investir dans le but de renforcer nos opérations de détail et d'atteindre notre objectif d'être le chef de file du marché dans chacun de nos secteurs d'activité essentiels.

En 2010, nous avons fait l'acquisition du portefeuille canadien de cartes de crédit MasterCard de Citigroup d'une valeur de 2 milliards de dollars, ce qui a renforcé notre position de chef de file sur le marché canadien des cartes de crédit et nous a permis de devenir, au pays, le plus important émetteur des deux types de cartes de crédit Visa et MasterCard.

Nous avons également acquis la totalité des actifs de Crédit aux entreprises CIT Canada, ce qui nous a permis d'améliorer notre expertise sur le marché du financement garanti par des actifs.

En plus de nos acquisitions, nous avons continué à investir dans le renforcement des relations avec la clientèle et l'amélioration de l'expérience bancaire.

En 2010, nous avons ouvert, déménagé ou agrandi 35 centres bancaires et avons prolongé nos heures d'ouverture en soirée et les week-ends dans près de 50 % de nos centres bancaires.

La Banque CIBC a été la première banque au Canada à lancer une application de services bancaires mobiles pour iPhone; elle a ensuite poursuivi sur sa lancée avec d'autres applications pour téléphones intelligents.

Nous avons également lancé plusieurs produits, par exemple...

- le Compte d'épargne cyberAvantage CIBC, qui verse un intérêt élevé si le solde est de 5 000 \$ ou plus; et
- la Carte Avantage CIBC, la première carte Visa Débit au Canada.
- Nous avons aussi continué à mettre en valeur notre marque en investissant dans une campagne de publicité nationale qui met en vedette des employés de la Banque.

Bref, les Services bancaires de détail de la Banque CIBC affichent une bonne performance.

Services bancaires de gros a également fait de bons progrès en mettant efficacement en œuvre sa stratégie en 2010, et ce groupe est également bien placé pour continuer à donner un bon rendement en 2011.

Les revenus tirés des activités essentielles de services bancaires de gros ont été touchés par le ralentissement dans l'ensemble du secteur en 2010, mais cette situation a été plus que compensée par l'effet réduit de nos activités de crédit structuré en voie de liquidation. Par conséquent, notre bénéfice net global s'est amélioré pour atteindre 342 millions de dollars.

Au premier trimestre du nouvel exercice financier, les services bancaires de gros déclaraient encore d'excellents bénéfices de 136 millions de dollars, ou de 185 millions de dollars à l'exclusion d'éléments importants.

À mesure que la conjoncture s'améliore, notre pipeline s'active et nous continuons à obtenir, dans tous les secteurs, d'importants mandats qui ont une importance stratégique pour la Banque CIBC.

Dorénavant, nos services bancaires de gros vont se concentrer sur le maintien de leur position de chef de file dans des activités clés comme les fusions et acquisitions, le financement d'entreprises, la négociation d'actions et les marchés des titres de créance.

Nous chercherons aussi à favoriser la poursuite de la croissance compte tenu du risque que nous sommes prêts à assumer :

- en étendant nos relations avec la clientèle;
- en élargissant nos choix de produits de financement d'entreprises et en améliorant nos capacités de crédit aux entreprises – domaines où des possibilités de croissance nous sont offertes;
- en nous assurant d'avoir une présence adéquate sur les principaux marchés internationaux pour soutenir nos clients canadiens;
- en améliorant nos canaux de distribution électroniques; et
- en saisissant d'autres occasions dans certains secteurs des services de négociation et de vente, comme les opérations de change.

Les efforts que nous avons investis dans nos services bancaires de gros et de détail nous ont permis d'atteindre un excellent rendement financier.

Nous sommes heureux des progrès accomplis. Pour les prochaines étapes, notre plan est clair :

- Nous continuerons à être concurrentiels dans toutes nos activités essentielles, tout en accordant une attention particulière aux secteurs qui nous offrent d'autres possibilités de croissance.
- Nous maintiendrons de solides facteurs fondamentaux et d'excellents ratios de fonds propres pour soutenir nos activités essentielles.
- Et nous investirons dans notre personnel et la technologie.
- Mais surtout, nous allons nous efforcer de répondre aux besoins de nos clients en leur offrant un excellent service, des conseils financiers judicieux et des produits concurrentiels.

Mises ensemble, ces initiatives nous permettront de continuer à suivre notre direction stratégique et d'établir les bases nécessaires à notre croissance future.

Pour terminer, j'aimerais résumer les progrès que nous avons réalisés au cours du dernier exercice.

- **Pour nos investisseurs**, nous avons réalisé le meilleur rendement total pour les actionnaires, qui a atteint 32,4 %, soit le plus élevé de toutes les banques canadiennes. Le rendement des capitaux propres a été de 19,4 %, soit le plus élevé parmi toutes les grandes banques des pays industrialisés.
- **Pour nos 11 millions de clients et plus**, nous avons fait de grands investissements et des innovations importantes qui nous permettent de continuer à leur offrir ce qui compte le plus dans leur vie.
- **Pour nos employés**, nous avons investi dans de nouveaux outils, de nouvelles technologies et de nouveaux programmes de perfectionnement du leadership, et nous avons mis en valeur leur contribution à la Banque CIBC dans une campagne nationale de publicité à la télévision.
- Et, **pour nos collectivités**, nous avons continué à investir dans des initiatives que nos employés et nos clients ont à coeur.

La Banque CIBC est très bien positionnée pour l'avenir. Nous avons mis en place les bonnes stratégies et pouvons compter sur une équipe très motivée de 42 000 employés qui visent, chaque jour, à répondre aux besoins de nos clients.

Je tiens à remercier chacun de ces employés pour leur contribution au cours de l'exercice. Le leadership, le professionnalisme et l'engagement dont ils font preuve envers nos clients, nos actionnaires et nos collectivités sont la clé de notre réussite sans cesse renouvelée.

Merci à la ville de Winnipeg de nous accueillir cette année. Et merci à vous tous pour votre présence aujourd'hui, et pour votre appui continu.

---

## Énoncés prospectifs

De temps à autre, nous faisons des énoncés prospectifs écrits ou oraux au sens de certaines lois sur les valeurs mobilières, y compris dans cette présentation, dans d'autres dépôts auprès d'organismes canadiens de réglementation des valeurs mobilières ou de la SEC des États-Unis, et dans d'autres communications. Ces énoncés prospectifs comprennent, sans toutefois s'y limiter, des déclarations que nous faisons concernant nos activités, nos secteurs d'activité, notre situation financière, notre gestion des risques, nos priorités, nos cibles, nos objectifs permanents ainsi que nos stratégies et nos perspectives pour 2011 et les exercices subséquents. Les énoncés prospectifs se reconnaissent habituellement à l'emploi de termes comme « croire », « prévoir », « compter », « s'attendre à », « 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 aux 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 des résultats avancés dans nos énoncés prospectifs. Ces facteurs comprennent : les risques de crédit, de marché, d'illiquidité, d'exploitation, les risques environnementaux et de réglementation, ainsi que les risques juridiques et de réputation, et les risques stratégiques; les changements d'ordre législatif ou réglementaire dans les territoires où nous sommes en exploitation; les changements apportés aux lignes directrices relatives aux fonds propres pondérés en fonction du risque et aux directives d'information, et leur interprétation; l'issue de poursuites et des questions connexes; l'incidence des modifications apportées aux règles et aux normes comptables, et leur interprétation; les changements apportés au montant estimé des réserves et provisions; l'évolution des lois fiscales; les changements apportés à nos cotes de crédit; la situation ou les changements politiques; l'incidence possible de conflits internationaux et de la guerre au terrorisme, des catastrophes naturelles, des urgences de santé publique, des perturbations de l'infrastructure 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; le défaut de tiers de respecter leurs obligations envers nous et nos sociétés affiliées; 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 modifications apportées aux politiques monétaires et économiques; les fluctuations des taux 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 de nouveaux 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 d'habitudes de la clientèle liés à la consommation et à l'économie; notre capacité à attirer et à fidéliser des employés et dirigeants clés; et notre capacité à anticiper et à gérer les risques associés à ces facteurs. Cette énumération ne couvre 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 sans toutefois que les lecteurs ne s'y fient indûment. Nous ne nous engageons à mettre à jour aucun énoncé prospectif contenu dans cette présentation ou dans d'autres communications, sauf si la loi l'exige.