

Assemblée annuelle des actionnaires 2019 de la Banque CIBC

Montréal, Québec

4 avril 2019

Allocution de

Victor G. Dodig

président et chef de la direction, Banque CIBC



Merci, Monsieur le Président, et bonjour à tous!

Je suis heureux d'être de retour à Montréal, un endroit d'une grande importance historique pour notre banque.

Je tiens d'abord à souligner que les terres sur lesquelles la Banque CIBC exerce ses activités à Montréal constituent le territoire traditionnel des Kanien'kehá:ka ou des Mohawks.

Aujourd'hui, le lieu de rencontre de Montréal regroupe encore de nombreux peuples autochtones de l'île de la Tortue. Nous sommes reconnaissants de pouvoir exercer nos activités au Québec depuis 160 ans.

La Banque Canadienne de Commerce a été fondée en 1867, lorsque quatre centres bancaires ont ouvert leurs portes en Ontario, et c'est à Montréal en 1870, au 10, Place d'Armes, qu'elle a ouvert son premier centre bancaire à l'extérieur de la province ontarienne.

Mais notre histoire au Québec remonte à 1859, lorsque la Eastern Townships Bank a ouvert son premier centre bancaire à Sherbrooke. Quelques années plus tard, en 1912, la Eastern Townships Bank s'est jointe à la Banque Canadienne de Commerce, qui a éventuellement fusionné avec la Banque Impériale du Canada en 1961 pour devenir ainsi la Banque CIBC.

Comme Montréal, notre banque est historiquement riche et tournée vers l'avenir.

Tout comme l'économie de Montréal évolue de manière à accueillir davantage d'entreprises de haute technologie, notre banque investit dans la nouvelle économie, notamment dans de nouvelles entreprises novatrices sur le plan bancaire, et elle reconnaît que le numérique joue un rôle essentiel dans l'expérience qu'ont nos clients avec nous.

Et tout comme les gens d'ici font de cette ville un endroit unique au Canada, Montréal regroupe des personnes incroyablement attentionnées que je suis fier de compter dans notre équipe.

L'an dernier, l'Équipe CIBC a offert plus de 42 000 heures de bénévolat à des organismes communautaires locaux partout au Québec.

Et, en 2018, comme chaque année, 100 membres de l'Équipe CIBC ont pédalé sur les routes du Québec, recueillant plus de 1 million de dollars pour l'oncologie pédiatrique lors du Tour CIBC Charles-Bruneau.

Au cours de nos 13 années à titre de commanditaire principal du Tour, nous avons aidé à amasser plus 7,6 millions de dollars pour soutenir les enfants et leur famille dans leur cheminement avec le cancer.

Nous avons une équipe remarquablement engagée qui apporte une contribution substantielle et durable au bien-être de nos collectivités ici au Québec et à l'échelle du Canada.

Nos employés et nos retraités sont nos ambassadeurs les plus passionnés. L'an dernier, grâce à leur générosité, l'Équipe CIBC a recueilli plus de 15 millions de dollars et fait plus de 140 000 heures dans nos collectivités partout en Amérique du Nord.

C'est cette même équipe engagée qui aide à bâtir une banque axée sur les relations pour un monde moderne. Nous avons une raison d'être commune et nous transformons la Banque CIBC en fonction de nos clients, pour les aider à atteindre leurs objectifs.

L'année dernière a été une année importante pour notre banque et pour nos clients. Nous avons obtenu des résultats financiers records, fait d'autres progrès dans la réalisation d'une plateforme de croissance nord-américaine et investi dans la technologie que nous demandent nos clients.

Parallèlement, nous avons continué avec détermination à fournir les conseils et le service personnalisé dont nos clients ont besoin, comme fondement de leur relation avec nous.

Notre banque est aujourd'hui plus solide grâce aux efforts que nous avons déployés pour répondre aux besoins de nos clients, et elle le sera encore plus dans les années à venir grâce à ce que nous sommes en train d'accomplir.

Nos données financières témoignent du solide rendement que nous réalisons pour nos actionnaires et de notre détermination à répondre aux besoins de nos clients.

En 2018, nous avons dégagé un bénéfice net record de 5,3 milliards de dollars ou 11,65 \$ par action. Nos résultats robustes et constants reflètent l'élan solide que nous avons su donner à nos quatre unités d'exploitation stratégiques.

Comme nous nous sommes efforcés d'éliminer de nos activités les coûts associés à l'« ancienne économie » et d'investir dans la « nouvelle économie » pour servir nos clients, nous avons terminé l'exercice avec un coefficient d'efficacité rajusté de 55,6 %, une amélioration de 160 points de base par rapport à 2017.

Surtout, nous avons rendu notre banque plus efficiente et avons amélioré l'expérience qu'y vivent nos clients. Nous avons fait augmenter la majorité de nos scores nets de recommandation internes sur douze mois, et nous sommes sur la bonne voie pour ce qui est des sondages menés par IPSOS et JD Power. Nous observons une dynamique positive pour ce qui est du travail que nous accomplissons horizontalement pour offrir le meilleur de la Banque CIBC à nos clients.

Notre résultat dilué par action comptable et celui rajusté ont enregistré une croissance de 4 % et de 10 %, respectivement, ce qui témoigne des solides bénéfices réalisés par nos unités d'exploitation stratégiques.

Nous avons maintenu notre solide assise financière pour assurer une souplesse stratégique à notre banque, et nous avons terminé l'exercice avec un solide ratio des fonds propres de première catégorie attribuables aux actionnaires ordinaires aux termes de l'accord de Bâle III, soit de 11,4 %.

Dit simplement, nous réalisons notre stratégie, soutenus par une équipe compétente et dynamique.

En 2018, nous avons célébré le premier anniversaire de l'intégration de The PrivateBank à la Banque CIBC. Cette acquisition a marqué l'histoire récente de notre banque, puisqu'elle nous permet depuis de mieux servir nos clients des deux côtés de la frontière.

Les premiers résultats qui en ont découlé ont été très positifs pour les actionnaires. Au premier trimestre, nous avons franchi une étape importante de notre stratégie de croissance aux États-Unis, notre acquisition ayant commencé à contribuer au bénéfice plus d'une année en avance sur l'échéancier. Elle continue de connaître une bonne croissance aujourd'hui.

La contribution de nos activités américaines aux bénéfices globaux s'établit maintenant à environ 15 %.

Nous avons maintenant des capacités nous permettant de répondre aux besoins des clients et d'approfondir nos relations avec eux, ce qui s'avérera particulièrement important alors que leurs ambitions de croissance les amènent à traverser les frontières.

Notre succès aux États-Unis a essentiellement reposé sur notre culture focalisée sur le client et notre équipe solide. Je tiens à remercier Larry Richman pour son leadership au cours de cette transition ainsi que pour la priorité qu'il accorde constamment à nos clients.

Nous avons récemment amorcé la transition prévue du leadership de nos activités américaines, et, à cet égard, nous avons nommé Mike Capatides à la tête de notre région des États-Unis. Mike continuera de faire croître nos affaires chez nos voisins du sud et d'assurer la diversification de nos bénéfices à l'échelle des régions et des marchés, ce qui est important compte tenu des perspectives économiques modérées partout en Amérique du Nord.

Perspectives Économiques

De nombreux experts ont mentionné que nous accusons du retard dans le cycle de crédit, et la presse a exprimé des inquiétudes quant à où cela nous mènera, mais là n'est pas la question.

Ce n'est jamais le moment où finit un cycle de crédit qui compte, mais plutôt la position dans laquelle nous sommes lorsqu'il se termine. La bonne nouvelle, c'est que, aussi bien sur le plan économique qu'à l'échelle de notre banque, nous sommes en très bonne position.

Bien que de récents indices suggèrent que la croissance économique en Amérique du Nord se poursuivra à un rythme plus modéré, il faut se rappeler qu'il s'agit, en quelque sorte, d'un indicateur de réussite.

Les taux de chômage aux États-Unis et au Canada sont à leur plus bas niveau depuis plusieurs décennies, et c'est en partie pourquoi les banques centrales ont relevé les taux d'intérêt en vue de ralentir la croissance et de prévenir une surchauffe inflationniste. Par conséquent, la croissance du produit intérieur brut réel du Canada devrait ralentir pour s'établir à 1,5 % cette année, comparativement à 1,8 % en 2018.

À l'heure actuelle, ce qui importe est de surveiller la résilience de l'économie, de nos clients et du système financier, et la façon dont ils se comportent dans ce contexte modéré.

À cet égard, il y a un certain nombre de signes encourageants concernant la direction que nous prenons après une surprenante période de ralentissement cet automne et cet hiver. L'inflation, par exemple, est demeurée modérée, ce qui a permis à la Banque du Canada de ne pas envisager d'autres relèvements de taux d'intérêt.

Le récent ralentissement est au moins en partie attribuable aux effets temporaires des réductions de la production pétrolière en Alberta, que l'on est graduellement en train d'assouplir.

Depuis ce qui s'est passé lorsque les prix du pétrole ont chuté à la fin de 2014, le secteur pétrolier s'est beaucoup amélioré. Il a ajusté ses coûts de façon à ce qu'ils cadrent avec un contexte de prix plus modéré et il a ramené à taille idéale ses prévisions de dépenses en immobilisations.

Le secteur canadien joue un rôle primordial dans notre économie. Nous continuerons de demeurer proches de nos clients dans ce secteur pour leur fournir les idées et les solutions dont ils ont besoin en cette période de volatilité.

L'activité dans le secteur de l'habitation ainsi que la consommation à crédit sont également des facteurs clés qui ont contribué au récent ralentissement.

De précédents relèvements de taux et changements réglementaires qui visaient à freiner

la hausse de l'endettement des ménages ont efficacement permis de ralentir la croissance à court terme afin de favoriser une plus grande résilience au sein du système financier.

Les décideurs canadiens réussissent depuis longtemps à maintenir la stabilité financière, créant ainsi un système résilient, qui s'est d'ailleurs avéré particulièrement avantageux au cours de la dernière crise financière, et qui continuera de l'être pour nous.

Certains de nos marchés visés au Canada devant connaître une croissance plus modérée, la Banque CIBC tire parti de sa participation accrue au marché des services bancaires aux entreprises et de la gestion de patrimoine au sud de la frontière.

Bien que l'on s'attende à ce que les États-Unis connaissent eux aussi un certain essoufflement cette année, compte tenu de leur quasi-plein emploi, leur taux de croissance projeté de 2,2 % en 2019 devrait tout de même avoir une longueur d'avance sur celui du Canada.

Tout comme au Canada, il y a, malgré le ralentissement de la croissance, une plus grande résilience intégrée dans l'économie américaine et son système financier qu'au cycle précédent.

Les banques sont mieux capitalisées, et on les réglemente plus étroitement afin de s'assurer qu'elles le restent. L'inflation ayant connu une croissance modérée, la Réserve fédérale a pu mettre en veilleuse ses relèvements de taux afin de s'assurer que l'économie puisse subir d'autres pressions exercées par les taux d'intérêt.

Même si l'élan attribuable aux précédentes réductions d'impôt et dépenses du gouvernement fédéral devrait s'essouffler, il subsiste quelques facteurs favorables aux dépenses en immobilisations du secteur privé, compte tenu de la tendance positive de la rentabilité des entreprises.

Après avoir connu un passage à vide, la croissance du total global des prêts commerciaux et industriels américains dans l'ensemble de l'économie des États-Unis s'est fortement redressée depuis le début de 2018.

La plateforme plus diversifiée de notre banque à l'échelle des régions et des secteurs d'activité nous met dans une position favorable pour traverser les périodes où la croissance économique est modeste.

Investir de façon ciblée pour bâtir une banque axée sur les relations pour un monde moderne

À l'échelle de la Banque CIBC, nous investissons dans la transformation de nos activités. Ce qui ne change pas est le fait que nos activités et notre réussite s'inscrivent dans des relations avec les clients qui reposent sur la confiance et sont guidées par une raison d'être. Ce qui change est la façon dont les clients communiquent avec nous et ce qu'ils veulent tirer de la relation qu'ils ont avec leur banque.

C'est pourquoi nous investissons pour la croissance dans des secteurs du marché en plein essor. Nous avons lancé Services financiers Innovation CIBC pour mettre notre banque au cœur de la croissance dans la nouvelle économie.

L'an dernier, les investissements de capital de risque aux États-Unis ont atteint 130,9 milliards de dollars, surpassant ceux de l'époque de la bulle technologique. Au Canada, les investissements de capital de risque ont totalisé 22,3 milliards de dollars, soutenus par un écosystème robuste qui a permis de financer davantage d'entreprises en démarrage ou en fin de développement, notamment quelques-unes ici même à Montréal.

Nous sommes déterminés à offrir des conseils stratégiques ainsi que des services de financement aux clients du secteur de la technologie et de l'innovation, et ce, à chaque étape de leur cycle économique. Nous offrons nos services bancaires à la prochaine vague de jeunes entreprises qui exploitent la technologie pour changer le monde.

Nous investissons également dans le développement et l'amélioration de solutions numériques qui permettent à nos clients d'effectuer leurs opérations bancaires quand et où ils le veulent, ce qui est absolument essentiel au maintien des relations avec la clientèle en 2019 et au-delà. Je suis fier de dire que, pour la cinquième année consécutive, la Banque CIBC s'est classée

première pour les services bancaires mobiles et l'expérience client selon l'évaluation de Forrester.

L'an dernier, nous avons réussi la transition de près de 2 millions de clients à Simplii Financial, et, plus tôt cette année, nous avons complété notre offre en y ajoutant la nouvelle carte de crédit Simplii Financial. Des clients nous disent qu'ils aiment les services bancaires courants directs et sans frais ainsi que les taux avantageux de Simplii.

Au sud de la frontière, nous avons présenté notre première offre bancaire américaine en ligne en lançant le compte d'épargne CIBC Agility High Interest Savings, afin d'attirer des clients issus de nouveaux marchés.

Et comme de plus en plus d'opérations courantes sont effectuées ailleurs qu'à nos centres bancaires, nous avons continué de transformer notre réseau de centres bancaires canadien de façon à mettre l'accent sur l'offre de conseils financiers.

Nous avons transformé plus de 200 emplacements au cours des trois dernières années, aidant ainsi nos clients à réaliser leurs objectifs au moyen de conseils et de services de stratégie financière.

Qu'ils soient sur le terrain dans nos collectivités, sur place à nos centres bancaires, dans nos bureaux de Gestion privée de patrimoine CIBC, ou encore disponibles par l'intermédiaire de nos canaux mobiles, en ligne ou téléphoniques, les membres de notre équipe sont au centre de notre banque.

Toutes ces initiatives ont un dénominateur commun : nos clients. Nous investissons dans des relations avec les clients qui tiennent compte de la nature changeante de notre économie et de notre société, mais, même malgré notre transformation, nous demeurons axés sur les relations, surtout celles où nous devons offrir des conseils et du soutien personnalisés. Grâce à ces investissements, notre banque est aujourd'hui plus solide.

Même si nous adoptons une stratégie offensive pour faire croître notre entreprise, nous reconnaissons l'importance cruciale d'adopter aussi une approche défensive. La confiance est le fondement des relations avec les clients, et il est plus difficile que jamais de la gagner dans l'univers en évolution rapide de la cybersécurité.

Nos clients ont confiance que nous, en tant qu'institution financière, conserverons leurs renseignements personnels en toute sécurité. À l'ère du numérique, la menace de la cybercriminalité est omniprésente, et il nous incombe de protéger les précieux renseignements de nos clients.

C'est pourquoi nous continuons d'investir des ressources considérables dans la protection de nos clients. Nous nous efforçons de mobiliser nos ressources pour protéger leurs renseignements.

Au centre de tout, il y a notre équipe dirigeante de la cybersécurité ainsi qu'une solide culture du risque qui assurent la protection de nos clients... Parce que gagner la confiance de nos clients et bâtir une banque axée sur les relations pour un monde moderne, c'est notre priorité.

La technologie bâtira l'avenir, mais ce sont nos employés qui en seront les créateurs

Alors que le monde autour de nous évolue rapidement, il ne fait aucun doute que la technologie bâtira l'avenir. Mais ce sont nos employés qui en seront les créateurs.

Notre personnel demeurera la force motrice derrière notre banque. Bien que nous nous efforcions d'assurer notre efficacité, la technologie ne remplacera pas nos équipes. Elle contribuera plutôt à faciliter leur travail.

Si je me fie à mes conversations avec nos clients, je peux vous dire qu'ils accordent de l'importance à la relation que nous avons avec eux. Parce que, les changements s'opérant de plus en plus rapidement, les relations comptent plus que jamais.

Toutefois, la relation avec la clientèle se redéfinit, en cette période de vive concurrence où de nouveaux venus intègrent le secteur, des petites entreprises de technologie financière jusqu'aux sociétés technologiques multinationales.

En cette période critique, nous devons nous efforcer de conquérir le cœur et l'esprit de nos clients et des membres de notre équipe, et de bâtir des relations durables avec eux.

Ce qui nous permettra de réaliser notre stratégie et de nous distinguer de nos concurrents, c'est

la façon dont nous communiquerons entre nous et avec nos clients, conformément à nos valeurs de confiance, de travail d'équipe et de responsabilisation, en tant qu'une même équipe solide de 44 000 personnes, toutes concentrées sur notre raison d'être axée sur la clientèle.

Depuis nos débuts, nous avons toujours travaillé en fonction de notre raison d'être. Durant des moments déterminants pour nos clients et nos collectivités, notre raison d'être nous a éclairés. Durant les périodes où nos clients et nos collectivités ont eu le plus besoin de nous, notre banque a accompli un travail de soutien extraordinaire grâce à sa raison d'être bien définie.

Nous avons démontré qui nous sommes, c'est-à-dire une banque bienveillante qui compte sur des employés empathiques, dans des collectivités partout dans le monde. Nous excellons ainsi depuis plus de 150 ans, en tant qu'équipe déterminée à vous aider à réaliser votre ambition.

Nous aidons nos clients à s'acheter une maison, à envoyer leurs enfants à l'école, à faire croître leur entreprise et à faire prospérer leur collectivité. Il s'agit des ambitions de nos clients. Elles peuvent être petites ou grandes, à court ou à long terme. Nous sommes là pour les aider à les réaliser, car chacun a droit à sa chance.

J'aimerais vous raconter l'histoire de notre cliente Evelyn et de son fils Pearse. Evelyn est cliente à notre banque depuis plus de 50 ans, et son histoire est incroyable.

Alors que nous investissons dans l'avenir, nous ne devons jamais oublier que les décisions que nous prenons et que les engagements que nous avons envers des clients comme Evelyn peuvent non seulement créer des relations à long terme, mais aussi vraiment changer des vies.

Aujourd'hui, alors que nous rivalisons pour obtenir les meilleurs candidats et gagner la confiance et la fidélité des clients, il est plus important que jamais de travailler en fonction de notre raison d'être. Nous investissons dans nos employés afin qu'ils puissent offrir le meilleur de notre banque à nos clients.

Grâce à l'Institut de leadership de la CIBC et à un accent accru mis sur le perfectionnement, nous veillerons à instaurer une culture inclusive focalisée sur le client, qui nous permettra de produire des résultats pour nos parties intéressées.

Je crois en cette équipe et je crois en notre potentiel de réaliser des choses remarquables pour nos clients. C'est une période emballante à la Banque CIBC.

Sur ce, je tiens à remercier tous les membres de notre équipe CIBC partout dans le monde de leur engagement envers nos clients. Je crois que nous avons la meilleure équipe du secteur.

Je remercie aussi les membres de notre conseil d'administration, dont les conseils ont aidé à bâtir une banque moderne axée sur les clients. Merci de votre soutien et de vos encouragements au cours des dernières années. J'aimerais souhaiter la bienvenue aux administrateurs qui sont de retour de même que féliciter Ron Tysoe pour son départ à la retraite.

Et merci à nos clients, dont nous gagnons la confiance en travaillant fort chaque jour. Nous sommes là pour vous servir, comme nous le sommes depuis plus de 150 ans. Merci de faire affaire avec nous.

Je remercie nos actionnaires de nous soutenir alors que nous faisons croître notre plateforme nord-américaine. Nous continuerons de vous procurer des rendements constants et une valeur exceptionnelle.

Notre transformation est bien entamée, et je suis heureux des nouvelles occasions et de l'année à venir, alors que nous bâtissons une banque axée sur les relations pour un monde moderne.

Merci.