



Assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires 2026 de la Banque CIBC

16 avril 2026

Allocution de

Harry K. Culham

président et chef de la direction, Banque CIBC

La version prononcée fait foi

Merci Kate et bonjour à tous.

Bienvenue à CIBC Square. Bienvenue aussi à tous en ligne. Merci de faire confiance à notre banque.

C'est un plaisir de prendre la parole à notre assemblée annuelle d'aujourd'hui.

C'est un honneur pour moi d'avoir l'occasion de diriger notre banque alors que nous entamons un nouveau chapitre de notre histoire.

Aujourd'hui, je parlerai de notre lancée, de notre stratégie et de la façon dont nous aidons nos clients à ce moment déterminant de l'histoire.

Permettez-moi de commencer par trois messages clés.

Tout d'abord, le rendement financier de notre banque est solide, et notre lancée est claire.

Je tiens à remercier notre équipe dévouée partout dans le monde pour tout ce qu'elle fait pour nos clients. Nos résultats témoignent de votre dévouement.

Je tiens également à remercier tous nos clients et toutes nos parties intéressées pour la confiance que vous accordez à la Banque CIBC.

Deuxièmement, notre réussite repose sur la mise en œuvre rigoureuse de notre stratégie au Canada, aux États-Unis et partout dans le monde.

Et troisièmement, le Canada, comme de nombreux pays, se trouve à un point d'inflexion.

Nous croyons au vaste potentiel du Canada, mais dans un contexte géopolitique incertain, le moment est venu pour nous d'agir.

Permettez-moi de commencer par mettre en lumière notre rendement financier.

Nous sommes fiers que l'exercice 2025 ait été très solide pour notre banque, dans un contexte économique fluctuant et difficile.

Après rajustement, nous avons déclaré des bénéfices nets sur 12 mois de 8,5 milliards de dollars et un résultat par action de 8,61 \$ - respectivement en hausse de 17 % et de 16 %.

Les revenus de 29,1 milliards de dollars affichent une hausse de 14 %.

Plus récemment, le premier trimestre de l'exercice 2026 a été exceptionnel pour la Banque CIBC, avec des revenus records dans chacune de nos unités d'exploitation.

Le bénéfice net a progressé de 23 % sur 12 mois.

Le rendement des capitaux propres était de 17,4 % - en hausse sur 12 mois pour le septième trimestre consécutif.

Notre bilan est solide et nous permet de redistribuer du capital aux actionnaires tout en investissant dans la croissance.

C'est clair. Notre stratégie est cohérente. Elle fonctionne. Et elle produit des résultats.

Afin d'en offrir davantage à nos parties intéressées, il est essentiel d'accélérer la mise en œuvre de notre stratégie avec célérité et diligence.

Laissez-moi vous donner des exemples de notre lancée en vous présentant nos quatre priorités stratégiques.

L'une des priorités clés est la croissance de notre segment des clients bien nantis et des activités de gestion privée.

Il s'agit de segments importants au Canada et aux États-Unis, et nous enregistrons une croissance de grande qualité.

Nos résultats en matière de satisfaction de la clientèle continuent d'atteindre des sommets inégalés à mesure que nous investissons dans notre équipe, nos processus et nos technologies pour soutenir nos clients.

Nous nous efforçons également d'élargir nos capacités en matière de services bancaires personnels axés sur le numérique.

Survivor a décerné à la Banque CIBC le prix de la meilleure expérience de services mobiles offerte aux consommateurs canadiens pour la huitième fois en neuf ans.

Nous avons également lancé une nouvelle plateforme de services bancaires numériques pour le marché américain afin de stimuler la croissance des dépôts en répondant aux besoins des clients qui recherchent une solution d'épargne numérique.

De plus, notre marque Financière Simplii continue de trouver écho auprès des Canadiens, en particulier les étudiants et les nouveaux arrivants, grâce à son offre numérique moderne.

L'une des autres priorités de notre équipe est d'assurer l'intercommunication et la différenciation du service client à l'échelle mondiale.

Nous y voyons des signes clairs d'une lancée.

Les recommandations entre secteurs ont augmenté de 23 % au sein des secteurs d'activité de Groupe Entreprises et Gestion des avoirs, États-Unis en 2025.

Et 32 % des clients de Groupe Entreprises au Canada ont désormais une relation avec Gestion privée.

En 2025, les revenus de Marchés des capitaux, États-Unis ont augmenté de 39 % par rapport à l'année précédente, en partie grâce à de solides activités de recommandation de Groupe Entreprises et Gestion des avoirs.

À l'échelle de notre banque, lorsqu'un client de Groupe Entreprises a besoin d'une expertise des marchés des capitaux ou qu'un client de Gestion privée a besoin de capacités de services bancaires commerciaux, nous y répondons de façon transparente.

Nous le faisons dans tous les secteurs d'activité et au-delà des frontières.

Notre intercommunication est un facteur de différenciation concurrentiel.

Enfin, nos priorités incluent la réussite, la simplification, et la protection de notre banque.

En veillant à ce que les activités de notre banque soient efficaces, sécuritaires et résilientes, nous pouvons mieux servir nos clients et protéger leurs intérêts.

L'une de nos priorités clés consiste à tirer parti de l'IA pour en offrir davantage à nos parties intéressées.

La Banque CIBC a toujours innové. Nous avons souvent été les premiers. Pas pour la technologie en soi, mais au bénéfice de nos clients, de notre équipe et de nos actionnaires.

Nous considérons l'IA comme un accélérateur. Elle nous aide à obtenir des résultats rapidement, avec davantage de précision et à grande échelle.

En termes simples, l'IA amplifie et renforce notre stratégie éprouvée.

L'IA peut soutenir la production de revenus ainsi qu'une expérience client personnalisée et améliorée.

En plus de libérer du temps précieux pour nos conseillers de première ligne, nous utilisons l'IA pour aider à générer des offres de produits plus personnalisées et des renseignements opportuns pour les clients au moyen de notre nouvelle plateforme « Core-tex ».

Nous réalisons en outre des gains d'efficacité grâce à l'IA, ce qui nous permet de réinvestir dans la croissance.

Au premier trimestre seulement, les outils axés sur l'IA ont permis à notre équipe d'économiser 1,2 million d'heures.

Cela permet à notre équipe talentueuse de consacrer plus de temps aux activités à valeur élevée pour nos clients.

Cela signifie que nous pouvons réinvestir notre ressource la plus importante, notre capital humain, dans des occasions de croissance pour notre banque.

Nous nous concentrons également sur l'atténuation du risque.

L'IA permet d'améliorer la détection de la fraude, la surveillance du crédit et d'autres activités importantes. Ces efforts sont ainsi déployés plus rapidement et de façon plus efficace afin de protéger nos clients et notre banque.

Nous faisons les bons investissements, avec la bonne gouvernance, pour préparer l'avenir.

Dans l'ensemble, notre stratégie est efficace. À l'échelle de notre banque, nous sommes sur une lancée claire et durable. Notre équipe s'efforce d'accélérer notre exécution en 2026 et au-delà.

Nous mettons davantage l'accent sur les clients et la connectivité.

À l'échelle de notre équipe, nous améliorons la couverture des clients et nous collaborons plus étroitement entre les secteurs d'activité.

Nous créons des gains d'efficacité en modernisant notre banque.

Alors que nous tirons parti des nouvelles technologies, y compris l'IA, pour rendre nos efforts plus efficaces, nous réinvestissons ces ressources dans nos meilleures occasions de croissance.

Nous mettons davantage l'accent sur le capital humain.

Notre équipe est un facteur de différenciation pour la Banque CIBC. Nous investissons dans ses capacités collectives pour faire progresser notre croissance à l'avenir.

Ces catalyseurs contribuent à accélérer la mise en œuvre de notre stratégie à l'échelle de notre banque et à créer davantage de valeur pour toutes nos parties intéressées.

Nous créons également de la valeur en rapprochant les clients des occasions et des défis qui comptent le plus.

Récemment, la Banque CIBC a réuni 300 dirigeants du secteur de l'énergie nucléaire avec des ministres et de hauts fonctionnaires.

Il s'agit d'un avantage stratégique important, et nous avons discuté de la façon dont nous pouvons accélérer le renforcement des capacités de production d'énergie nucléaire dont le monde a besoin.

Nous faisons de même lors de notre conférence annuelle à l'intention des investisseurs, à Whistler. Nous réunissons des entreprises et des investisseurs institutionnels afin de faciliter la formation de capital qui stimule la croissance.

Voilà le service à la clientèle à l'œuvre. Nous réussissons lorsque nos clients réussissent.

Notre histoire raconte un récit convaincant : chaque fois que des clients ambitieux saisissent de nouvelles occasions, la Banque CIBC est là pour les soutenir.

Nous jouons ce rôle depuis notre fondation en 1867.

Nous sommes la banque qui a facilité l'accès au capital pour les entreprises canadiennes après la Confédération...

Nous sommes la banque qui soutient les secteurs essentiels et en croissance de notre économie...

Nous sommes la banque qui aide les familles à planifier leur avenir financier...

Et aujourd'hui, nous sommes la banque qui aide ses clients à réaliser leurs ambitions de croissance ici, au pays, aux États-Unis et partout dans le monde.

Nous SOMMES la banque de commerce. Nous l'avons toujours été. Et nous le serons toujours.

Notre rôle est plus important que jamais.

Qu'il s'agisse du commerce, des droits de douane ou des tensions géopolitiques, nous vivons probablement l'un des moments déterminants de l'histoire.

Cela nous a forcés à faire face à des défis et à des incertitudes, mais cela nous a également incités à réfléchir à nos nombreuses forces en tant que nation.

J'ai rencontré des chefs de la direction, des clients, des communautés autochtones et des dirigeants politiques.

Si je devais résumer tout ce que j'ai entendu lors de ces conversations, je dirais qu'il y a trois thèmes :

Tout d'abord, il y a un optimisme prudent en général.

Malgré la complexité à court et à moyen terme, la majorité des entreprises ont confiance en l'avenir du Canada.

Elles voient le potentiel et la nécessité pour nous de jouer un rôle de leader.

Nous voulons bâtir une économie dynamique qui favorise des emplois de grande qualité à long terme. Cela peut nous aider à accroître la prospérité dans nos grandes villes et dans nos petites collectivités.

Deuxièmement, il y a la conviction que notre heure est arrivée.

Dans chaque conversation, l'urgence est évidente. Les mesures que nous prenons aujourd'hui en tant que pays définiront la réussite que nous connaissons demain.

Le rythme, l'urgence et les partenariats public-privé sont essentiels.

Et troisièmement, nous devons tous – le secteur privé, le gouvernement et les groupes autochtones – prouver que nous sommes capables de nous réunir pour réaliser d'importants projets d'énergie et d'infrastructure dans le respect des délais et du budget afin de concrétiser le potentiel du Canada.

Nous devons aussi soutenir nos petites et moyennes entreprises.

Cela comprend le secteur de la défense, un secteur qui devient de plus en plus important...

Pour devenir vraiment résilients, nous devons nous concentrer sur les questions qui comptent pour nos collectivités, comme la sécurité alimentaire et énergétique, et la construction d'infrastructures clés pour soutenir la croissance économique.

Notre capacité collective d'exécution n'a jamais été aussi importante.

Pendant trop longtemps, les capitaux ont quitté notre pays.

C'est le cas du capital financier. Mais c'est aussi le cas de notre capital humain. Nous ne pouvons nous permettre de perdre ni l'un ni l'autre.

Les jeunes Canadiens sont tout aussi essentiels à l'avenir de notre pays que chaque dollar de capital investi.

Et nous risquons de les perdre au profit des économies mondiales offrant un plus grand potentiel pour leur avenir, si nous n'agissons pas maintenant.

Pour renverser cette tendance, nous devons raisonner en mois, pas en années.

Cela nous permettra d'attirer des investissements et de favoriser la productivité.

Les bases de notre économie demeurent extrêmement solides, mais nous devons en faire plus pour réaliser notre potentiel. Le moment est venu de tirer pleinement parti de nos forces.

Nous devons revendiquer notre statut de superpuissance en ressources naturelles.

Au Canada, l'énergie, l'uranium, les minéraux essentiels, la potasse, l'agriculture et d'autres ressources sont en forte demande.

Nous sommes un important fournisseur de formes d'énergie à faibles émissions de carbone.

Compte tenu de nos avantages naturels, nous devrions être des leaders mondiaux dans ces domaines.

Nous devons aussi insister sur nos avantages en matière de talents et d'innovation.

Le Canada compte des établissements universitaires de calibre mondial. Notre main-d'œuvre est l'une des plus instruites au monde.

Nous accueillons également de nombreuses entreprises technologiques novatrices.

Cela comprend notamment la recherche et le développement dans le domaine de l'IA, les sciences de la santé, les technologies climatiques et l'ingénierie, pour n'en citer que quelques-uns.

En ce qui concerne l'innovation en particulier, nous devons nous assurer que ces entreprises disposent des outils dont elles ont besoin pour réussir à prendre de l'expansion et à commercialiser leurs produits.

Il n'y a jamais eu de meilleur moment pour les entreprises canadiennes de penser à l'échelle mondiale et de saisir de nouveaux marchés, alors que le Canada établit des ponts et ouvre de nouvelles occasions commerciales.

Parallèlement, nous devons résoudre nos problèmes commerciaux actuels avec notre principal partenaire commercial.

Je sais que nos clients des deux côtés de la frontière accueilleront favorablement davantage de certitude, afin que nous puissions aller de l'avant et approfondir la relation commerciale la plus fructueuse au monde.

Pour tirer parti de ces nombreux avantages, il faut adopter une approche collaborative de croissance et privilégier l'action urgente.

Notre banque prend des mesures décisives pour soutenir cet effort essentiel.

Au cours des trois dernières années, nous avons soutenu la croissance en augmentant les prêts commerciaux et aux grandes entreprises à hauteur de près de 20 milliards de dollars au Canada.

Nous sommes prêts à aller plus loin.

Nous nous engageons à accroître le soutien financier afin de stimuler directement la croissance économique.

Nous apporterons du capital, de l'expertise et des capacités d'exécution à nos clients.

Parce que nous croyons aux avantages de réaliser le vaste potentiel du Canada, ici au pays et pour les parties intéressées partout dans le monde.

La prospérité et la résilience nationales commencent à l'échelle locale.

C'est pourquoi nous demeurons profondément engagés envers les collectivités où nos clients et nos employés vivent et travaillent partout dans le monde.

Je suis fier de vous annoncer un engagement de 800 millions de dollars d'ici 2032 pour soutenir les collectivités et les quartiers où nous vivons, à l'échelle mondiale.

Ces fonds contribuent à soutenir la recherche sur le cancer, le développement des enfants, le renforcement du tissu social ainsi que la santé et le bien-être financiers.

Notre culture d'entraide reflète notre raison d'être : aider les gens, les entreprises et les collectivités à réaliser leurs ambitions.

Permettez-moi de conclure là où j'ai commencé.

L'année 2025 a été une bonne année pour la Banque CIBC. De solides résultats financiers. Une forte mobilisation des employés. D'excellentes mesures de satisfaction de la clientèle. Un rendement total de niveau supérieur pour les actionnaires.

Nous sommes sur une bonne lancée, nous avons la bonne stratégie et nous avons une équipe qui sait comment la mettre en œuvre.

Je suis fier de diriger cette organisation.

Je suis extrêmement fier de diriger cette organisation, en raison de notre riche histoire et de ce que nous préparons pour l'avenir.

À notre équipe CIBC : merci. Vous mettez les clients au cœur de tout ce que vous faites, et cela se voit.

À nos clients : merci de votre confiance. Nous ne la tenons pas pour acquise.

À nos actionnaires : nous nous efforçons d'offrir une valeur durable à long terme.

Nous avons la plateforme, le personnel, la stratégie et la rigueur nécessaires pour le faire.

Et à ceux qui investissent dans un avenir meilleur, nous sommes prêts à vous soutenir en tant que banque de commerce.

Merci. Thank you.