



**Allocution de Gerry McCaughey**  
président et chef de la direction  
Assemblée générale annuelle  
du 28 février 2008, Toronto (Ontario)

*Priorité au discours prononcé*

---

Mesdames, messieurs,

Merci de vous joindre à nous ici, à Toronto, à l'occasion de la 141<sup>e</sup> Assemblée générale annuelle de la Banque CIBC.

Je tiens à remercier tout spécialement les employés de la Banque qui sont ici aujourd'hui.

Nos employés constituent le cœur de notre entreprise et, pour la deuxième année consécutive, ils ont obtenu des résultats record en offrant une valeur hors pair à nos clients.

Je tiens à vous remercier pour tout ce que vous avez fait au cours de l'année ainsi que pour votre dévouement envers la Banque.

L'un de nos principaux objectifs en 2008 sera de continuer à investir dans la formation et le soutien de nos employés et de leur fournir les outils dont ils ont besoin pour servir nos clients et faire croître la Banque dans les années à venir.

Cette priorité, combinée aux plans stratégiques des secteurs Marchés de détail et Marchés mondiaux, améliorera la valeur que nous offrons à nos clients et à nos actionnaires.

La plupart de nos secteurs ont produit de solides résultats en 2007. Je commencerai par commenter ces résultats, puis je vous présenterai les priorités de la Banque pour 2008.

## **Le marché immobilier résidentiel américain**

Mais d'abord, je vais aborder les problèmes liés à nos activités de crédit structuré et les mesures que nous avons prises.

Comme vous le savez, les huit derniers mois ont été turbulents et difficiles pour les marchés de crédit mondiaux.

Ceci a eu pour effet que de nombreuses banques partout dans le monde, y compris la Banque CIBC, ont subi des baisses de valeur importantes.

Je tiens à préciser d'emblée que le principal objectif de la Banque a été – et demeure – de produire un rendement constant et durable à long terme.

Il est important, par conséquent, de comprendre ce qui s'est produit compte tenu de notre objectif stratégique.

Le fait est que ce problème s'est produit dans un petit secteur de la Banque et là où nous nous y attendions le moins : des titres à cote élevée, la plupart AAA, assortis d'une assurance de contreparties de couverture de qualité supérieure.

Ce n'est certainement pas un secteur où nous-mêmes, ou d'autres banques en cause, anticipions un problème.

Au niveau des activités, nous croyions que des titres cotés AAA assortis de contreparties de couverture présentaient peu de risque. À cause de cette perception de faible risque, notre portefeuille a pris trop d'expansion pour une banque de la taille de la nôtre.

Rétrospectivement, nous – comme de nombreux participants à ce marché – comptions sur la cote AAA de ces titres ainsi que sur la cote élevée de l'assurance souscrite.

Ces titres, de même que nos contreparties de couverture, n'ont pas produit les résultats auxquels nous étions en droit de nous attendre compte tenu de leur cote.

Par conséquent, nous avons essuyé d'importantes baisses de valeur liées à ce portefeuille au cours du dernier semestre de 2007 et du premier trimestre de 2008, que nous avons annoncées ce matin.

C'est une grande déception pour nos dirigeants, notre conseil et, nous le savons, pour vous nos actionnaires.

Nous prenons très au sérieux tout ce qui détériore la valeur des actionnaires et nous reconnaissons que cette situation a eu un effet sur tous nos actionnaires, y compris sur vous qui êtes ici aujourd'hui.

Le principal objectif de la Banque CIBC est de réduire notre profil de risque et de fournir un rendement contant et durable à long terme.

Nous avons fait de réels progrès à cet égard au cours des deux dernières années, mais il est clair que notre expérience du crédit structuré va à l'encontre de cet objectif.

Mon objectif et celui de notre équipe de direction consistera donc à remettre la Banque sur la voie stratégique qu'elle s'est fixée et qui, au cours des deux dernières années, a produit une valeur importante pour nos actionnaires.

Nous avons donc pris un certain nombre de mesures en ce sens au cours des derniers mois.

- Nous avons restreint nos activités de crédit structuré et nous réduisons graduellement nos positions actuelles.
- Nous avons placé quelques couvertures supplémentaires là où le coût et le risque étaient appropriés.
- À la lumière de cette situation, nous avons entrepris un examen complet de nos pratiques de gestion du risque.
- Nous avons vendu nos activités américaines de banque d'investissement à la société Oppenheimer et nous liquidons notre Groupe du financement à effet de levier, en Europe, de façon à réduire le risque à l'avenir.

Nous renforçons également notre engagement à l'égard de notre secteur de base de Marchés mondiaux et nous travaillons à le mettre en position de force pour le moyen et le long terme.

Nos opérations de base de la division Marchés mondiaux, en particulier nos activités au Canada et nos secteurs ciblés de New York, de Londres et de l'Asie, sont solides.

Ils bénéficient d'une expertise reconnue et d'antécédents de rentabilité, ainsi que de solides relations avec la clientèle. Par conséquent, ils sont très importants pour la Banque et pour notre avenir.

À un niveau plus général de la Banque, en janvier, nous avons pris deux mesures importantes pour renforcer notre entreprise, dès aujourd'hui et à long terme.

La première a consisté en trois nominations à des postes de haute responsabilité.

- Tom Woods, auparavant chef des services financiers à la Banque, assume désormais les fonctions de chef de la gestion du risque.

M. Woods, qui connaît nos activités depuis 30 ans, comprend le profil de risque que vise la Banque et s'engage à appliquer notre stratégie de croissance constante et durable.

Il concentrera ses efforts sur le renforcement de nos pratiques mondiales de gestion du risque, en plus d'ajouter des talents à notre équipe.

- David Williamson, auparavant président et chef de la direction de deux sociétés ouvertes et chef des services financiers de Clarica Life Insurance, remplacera M. Woods dans les fonctions de chef des services financiers.

M. Williamson possède une vaste expérience à titre de chef des services financiers et a beaucoup travaillé avec des banques au Canada, au Royaume-Uni et en Europe.

- Nous sommes également heureux que Richard Nesbitt, chef de la direction de la Bourse de Toronto, se joigne à notre équipe de la haute direction à titre de chef de Marchés mondiaux CIBC.

M. Nesbitt a passé plus de 20 ans dans le secteur des valeurs mobilières. Il croit en nos employés et en notre stratégie, et ses vastes connaissances seront utiles à la Banque.

Il commence officiellement demain, et je sais qu'il est très enthousiaste devant les possibilités qu'offre le Groupe Marchés mondiaux CIBC.

La deuxième mesure a consisté à renforcer notre situation du compte capital.

En janvier, nous avons amassé 2,94 milliards de dollars grâce à un appel public et privé à l'épargne bien souscrit.

Ces fonds, combinés à notre capital existant, nous ont permis de constituer une base de fonds propres parmi les plus solides de n'importe quelle banque nord-américaine.

À la fin du premier trimestre, même après avoir pris en compte les baisses de valeur, nous avons un ratio des fonds propres de première catégorie de 11,4 %.

Grâce aux fonds propres découlant de l'appel à l'épargne, les actionnaires sont plus certains que les niveaux de capital de la Banque CIBC resteront solides, au cas où d'autres baisses de valeur s'avèreraient nécessaires.

Ils nous mettent également en position de force pour continuer d'augmenter nos activités de détail et de gros, soutenir avec confiance la concurrence et respecter notre engagement envers nos clients.

Ils donnent également à nos employés le signal ferme que nous comptons maintenir notre effectif au service de nos clients et continuer de récompenser le rendement des employés qui appuient notre stratégie de base.

## **Rendement financier en 2007**

Le potentiel de cette stratégie s'est de nouveau manifesté dans les résultats de nos activités de base en 2007.

Voici quelques faits saillants.

- Le bénéfice de 3,3 milliards de dollars, ou 9,21 \$ par action, a été le plus élevé de notre histoire et de 24 % supérieur à celui de 2006.



- Ce résultat est d'autant plus impressionnant qu'il comprend des baisses de valeur de 777 millions de dollars.
- Il indique deux choses. La première, à quel point notre secteur de base est solide et la deuxième, à quel point nos résultats peuvent être encore meilleurs si nous évitons des erreurs coûteuses.

## **Perspectives d'avenir**

Bien que je doive reconnaître que notre rendement en 2007 a été assombri par nos baisses de valeur, il n'en demeure pas moins que nos activités de base courantes sont fortes et constituent un solide fondement pour notre croissance en 2008 et au-delà.

Notre secteur le plus important, Marchés de détail, a inscrit d'excellents rendements au cours des deux dernières années.

Ce secteur représente 75 % de notre bénéfice total et compte plus de huit millions de clients qui se tournent vers la Banque CIBC pour toute une gamme de services financiers.

Comme le prouvent nos résultats pour l'ensemble de 2007 et également ce trimestre, notre secteur de détail continue d'être bien placé.

Notre objectif à titre de banque de détail est de devenir la principale institution financière de nos clients.

L'année dernière, nous avons fait des investissements considérables à l'appui de cet objectif.

En particulier, nous avons :

- élargi notre expertise conseil à tous les canaux et aux clients;
- investi dans l'expansion de notre réseau de centres bancaires et de GAB, ainsi que dans nos services bancaires téléphoniques et en direct;
- été la première banque au Canada à être ouverte le dimanche dans des endroits désignés;
- lancé des produits novateurs comme IntelliCrédit et le Multiplicateur de milles Aéroplan qui ajoutent de la valeur pour nos clients.

Ce ne sont là que quelques exemples des investissements que nous avons faits et continuerons de faire dans l'ensemble de notre secteur de détail pour établir des relations plus solides avec nos clients.

En 2008, nous continuerons à donner une formation et un soutien à nos employés et à améliorer les conseils, services et produits que nous offrons à nos clients.

En ce qui concerne le secteur de gros de nos activités, Marchés mondiaux CIBC a eu dans l'ensemble un rendement solide en 2007. Cela a été particulièrement vrai dans les secteurs d'activité de base que sont l'engagement de prise de participation, les services-conseils en fusions et acquisitions, le financement immobilier et les services de banques d'affaires.

Nous croyons qu'une stratégie axée sur nos secteurs d'expertise de base au Canada et sur nos capacités liées de Londres, de New York et de l'Asie produira, avec le temps, une valeur améliorée pour les actionnaires.

À l'extérieur du Canada, nous avons étendu notre plateforme de croissance cette année, en finalisant l'acquisition de la FirstCaribbean International Bank.

Cette acquisition s'inscrit bien dans notre présence géographique, notre accent sur les opérations de détail et nos capacités de gros.

Le rendement de nos secteurs de base de détail et de gros, combiné à celui de la FirstCaribbean, donne une indication du potentiel de la Banque.

Nous allons nous efforcer d'harmoniser toutes nos activités afin de réaliser pleinement ce potentiel et de créer une valeur durable pour nos actionnaires, au bon niveau de risque.

## **Conclusion**

En terminant, je veux de nouveau remercier tous les employés de la Banque CIBC pour leurs efforts.

Je sais que les derniers mois ont été difficiles et j'apprécie votre dévouement constant à l'égard de nos clients pendant cette période.

Je veux également vous remercier, vous les actionnaires, pour votre soutien.

Nous prenons tous les moyens nécessaires pour gérer efficacement la conjoncture actuelle et faire que la Banque puisse produire le niveau de valeur qu'elle a eu par le passé et qu'elle aura de nouveau dans l'avenir.

Merci de votre attention.