

T4

05

APERÇU STRATÉGIQUE
Cyberconférence
à l'intention des investisseurs

TONY COMPER
Président et
chef de la direction

29 NOVEMBRE 2005

BMO  **Groupe financier**





DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

MISE EN GARDE CONCERNANT LES DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

Les communications publiques de la Banque de Montréal comprennent souvent des déclarations prospectives, écrites ou verbales. Le présent document contient de telles déclarations, qui peuvent aussi figurer dans d'autres documents déposés auprès des organismes canadiens de réglementation ou de la Securities and Exchange Commission des États-Unis, ou dans d'autres communications. Toutes ces déclarations sont énoncées sous réserve des règles d'exonération de la Private Securities Litigation Reform Act, loi américaine de 1995, et des lois canadiennes sur les valeurs mobilières applicables. Les déclarations prospectives peuvent comprendre notamment des observations concernant nos objectifs et nos priorités pour l'exercice 2006 et au-delà, nos stratégies ou actions futures, nos cibles, nos attentes concernant notre situation financière ou le cours de nos actions et les résultats ou les perspectives de notre exploitation ou des économies canadienne et américaine.

De par leur nature, les déclarations prospectives exigent la formulation d'hypothèses et comportent des risques et des incertitudes. Il existe un risque appréciable que les prévisions, pronostics, conclusions ou projections se révèlent inexacts, que nos hypothèses soient erronées et que les résultats réels diffèrent sensiblement de ces prévisions, pronostics, conclusions ou projections. Nous conseillons aux lecteurs du présent document de ne pas se fier indûment à ces déclarations, étant donné que les résultats réels, les conditions, les actions ou les événements futurs pourraient différer sensiblement des cibles, attentes, estimations ou intentions exprimées dans ces déclarations prospectives, en raison d'un certain nombre de facteurs.

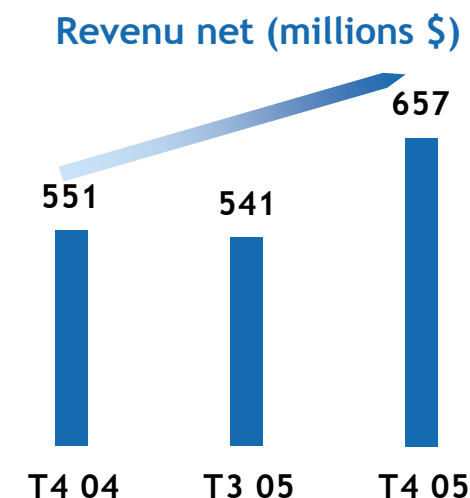
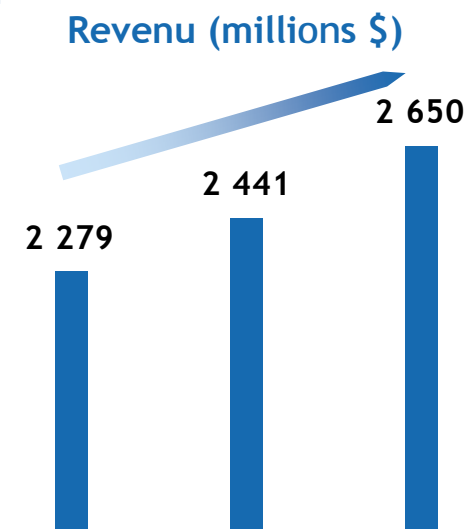
Les résultats réels ayant trait aux déclarations prospectives peuvent être influencés par de nombreux facteurs, notamment : la situation économique générale dans les pays où nous sommes présents, les fluctuations des taux d'intérêt et de change, les changements de politique monétaire, l'intensité de la concurrence dans les secteurs géographiques et les domaines d'activité dans lesquels nous œuvrons, les changements de législation, les procédures judiciaires ou démarches réglementaires imprévues, l'exactitude ou l'exhaustivité de l'information que nous obtenons sur nos clients et nos contreparties, notre capacité de conclure des acquisitions et d'intégrer les entreprises acquises, les risques opérationnels et infrastructurels, la situation politique générale, les activités des marchés financiers internationaux, les répercussions de guerres ou d'activités terroristes, les répercussions de maladies sur les économies locales, nationales ou mondiale, et les répercussions de perturbations des infrastructures publiques telles que les perturbations des services de transport et de communication et des systèmes d'alimentation en énergie ou en eau et les changements technologiques.

Nous tenons à souligner que la liste de facteurs qui précède n'est pas exhaustive. D'autres facteurs pourraient influencer défavorablement sur nos résultats. Les investisseurs et les autres personnes qui se fient à des déclarations prospectives pour prendre des décisions à l'égard de la Banque de Montréal doivent tenir soigneusement compte de ces facteurs, ainsi que d'autres incertitudes et événements potentiels, et de l'incertitude inhérente aux déclarations prospectives. La Banque de Montréal ne s'engage pas à mettre à jour les déclarations prospectives, verbales ou écrites, qui peuvent être faites, à l'occasion, par elle-même ou en son nom.

Les hypothèses relatives au comportement des économies canadienne et américaine en 2006 et aux conséquences de ce comportement sur nos activités sont des facteurs importants dont nous tenons compte lorsque nous établissons nos priorités et objectifs stratégiques et nos cibles financières, y compris notre provision pour créances irrécouvrables. Selon une de nos principales hypothèses, les économies canadienne et américaine croîtront à un rythme vigoureux en 2006 et le taux d'inflation demeurera bas. Nous prévoyons également que les taux d'intérêt augmenteront progressivement dans les deux pays en 2006 et que le dollar canadien conservera ses récents gains. Pour élaborer nos prévisions en matière de croissance économique, en général et dans le secteur des services financiers, nous utilisons principalement les données économiques historiques fournies par les administrations publiques du Canada et des États-Unis et leurs agences.

L'EXERCICE 2005 SE TERMINE EN FORCE

Mesures des résultats	Cibles pour 2005	Cibles atteintes	Résultats de l'ex. 2005
Croissance du RPA ¹ (par rapport à un montant de base de 4,21 \$)	De 3 % à 8 %	✓	9 %
Provision spécifique pour créances irrécouvrables	400 millions \$ ou moins <i>Estimation révisée : 275 millions \$ ou moins</i>	✓	219 millions \$
Ratio de productivité avant amortissement	Amélioration de 150 à 200 pdb	X	Amélioration de 120 pdb
Rendement des capitaux propres	De 17 % à 18 %	✓	18,8 %
Capital de première catégorie	Minimum de 8 %	✓	10,25 %

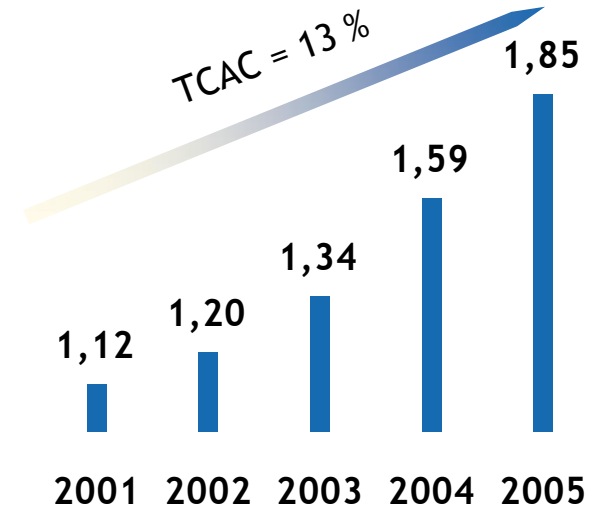


¹ Abstraction faite des changements apportés à la réserve générale.

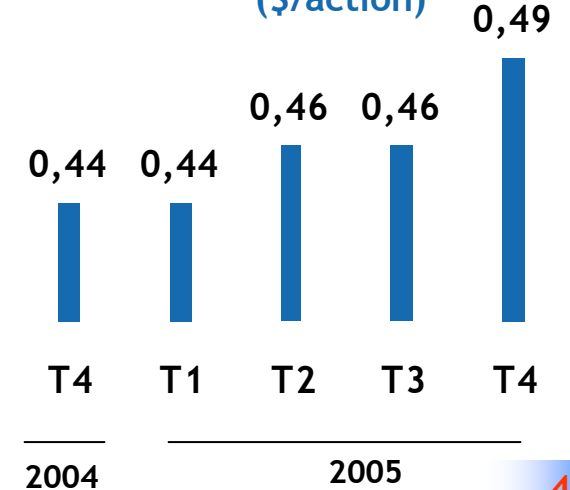
FAITS SAILLANTS DE L'EXERCICE 2005

- Augmentation du nombre des indications de clients au Canada et aux États-Unis
 - ▶ Conseils sur les ventes au Canada
 - ▶ One Harris aux États-unis
- Vente de *Harrisdirect*
- Unification des chartes de Harris
- Deux hausses de dividende trimestriel au cours de l'exercice

Dividende annuel (\$/action)



Dividendes trimestriels (\$/action)





CIBLES FINANCIÈRES POUR 2006

Mesures des résultats	Cibles pour 2006	Résultats de 2005
Croissance du RPA ¹ (par rapport à un montant de base de 4,59 \$)	De 5 % à 10 %	9 %
Provision spécifique pour créances irrécouvrables	400 millions \$ ou moins	219 millions \$
Ratio de productivité avant amortissement	Amélioration de 100 à 150 pdb	Amélioration de 120 pdb
Rendement des capitaux propres	De 17 % à 19 %	18,8 %
Capital de première catégorie	Minimum de 8 %	10,25 %

¹ Abstraction faite des changements apportés à la réserve générale.

PRIORITÉS STRATÉGIQUES POUR 2006

1. Atteindre nos cibles financières, *en misant particulièrement sur la croissance du revenu* pour accroître notre productivité.
2. Stimuler la croissance du revenu en offrant aux clients une expérience supérieure, de façon à obtenir une plus grande part des leurs affaires.
3. Continuer à améliorer nos résultats aux États-Unis.
4. Accélérer notre croissance aux États-Unis, tant de façon organique qu'au moyen d'acquisitions.
5. Accroître notre revenu net au Canada en misant sur l'efficacité opérationnelle et l'augmentation de notre part de marché, tout en accélérant la croissance de nos services bancaires aux entreprises et de nos services de gestion de patrimoine.
6. Bâtir une organisation axée sur le rendement élevé en favorisant le perfectionnement de nos employés, en vivant nos valeurs et en étant un employeur de choix.
7. Assurer une gouvernance de premier ordre, une saine gestion du risque, le maintien de systèmes efficaces et un excellent service après-vente.

PRINCIPALES POSSIBILITÉS DE CROISSANCE DU REVENU

Groupes	Initiatives
PE - Canada	<ul style="list-style-type: none"> ○ Investir dans notre réseau de distribution, notamment en remplaçant complètement notre réseau de guichets automatiques. ○ Ajouter des directeurs - Relations d'affaires dans nos succursales, où ils offriront conseils et soutien.
PE - Services bancaires région de Chicago	<ul style="list-style-type: none"> ○ Croître en faisant des acquisitions et en ouvrant de nouvelles succursales. ○ Dans les succursales, mettre l'accent sur les programmes de vente.
GP	<ul style="list-style-type: none"> ○ Augmenter notre part de l'actif investissable de nos clients actuels, dans les principaux secteurs d'activité des deux côtés de la frontière.
SI	<ul style="list-style-type: none"> ○ Adapter nos services aux besoins des clients et préciser l'orientation des secteurs d'activité, de manière à harmoniser notre offre de produits et services aux États-Unis avec les occasions offrant de grandes possibilités de croissance.



PERSONNES-RESSOURCES

Susan Payne

Première vice-présidente

(416) 867-6656

susan.payne@bmo.com

Steven Bonin

Directeur général

(416) 867-5452

steven.bonin@bmo.com

Krista White

Directrice principale

(416) 867-7019

krista.white@bmo.com

TÉLÉCOPIEUR

(416) 867-3367

COURRIEL

investor.relations@bmo.com

RELATIONS AVEC LES INVESTISSEURS

www.bmo.com/relationsinvestisseurs

