

T2
2007



APERÇU
STRATÉGIQUE

Cyberconférence à l'intention des investisseurs

BILL DOWNE

Président et chef de la direction

23 mai 2007

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, et elles sont conçues comme des déclarations prospectives aux termes de ces lois. Les déclarations prospectives peuvent comprendre notamment des observations concernant nos objectifs et nos priorités pour l'exercice 2007 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, l'exactitude ou l'exhaustivité de l'information que nous obtenons sur nos clients et nos contreparties, notre capacité de mettre en œuvre nos plans stratégiques, de conclure des acquisitions et d'intégrer les entreprises acquises, les estimations comptables critiques, les risques opérationnels et infrastructurels, la situation politique générale, les activités des marchés financiers internationaux, les répercussions de guerres ou d'activités terroristes sur nos activités, 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. Pour de plus amples renseignements, le lecteur peut se reporter aux pages 28 et 29 du Rapport annuel 2006 de BMO, qui décrit en détail certains facteurs clés susceptibles d'influer sur les résultats futurs de BMO. 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 2007 et aux conséquences de ce comportement sur nos activités étaient des facteurs importants dont nous avons tenu compte lors de l'établissement de nos priorités et objectifs stratégiques et de nos cibles financières, y compris notre dotation à la provision pour pertes sur créances. Selon certaines de nos principales hypothèses, les économies canadienne et américaine croîtraient à un rythme modéré en 2007 et le taux d'inflation demeurerait bas. Nous avons également supposé que les taux d'intérêt changeraient peu au Canada en 2007 mais qu'ils baisseraient aux États-Unis, et que le dollar canadien conserverait sa valeur par rapport au dollar américain. Le dollar canadien s'est renforcé par rapport au dollar américain, particulièrement vers la fin du deuxième trimestre, mais nous continuons à croire que nos autres hypothèses sont valides. Dans l'analyse de notre capacité à atteindre nos cibles pour 2007, nous avons continué à nous fier à ces hypothèses et aux prévisions énoncées dans la section Perspectives économiques ci-dessous. 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. Les lois fiscales en vigueur dans les pays où nous sommes présents, principalement le Canada et les États-Unis, sont des facteurs importants dont nous devons tenir compte pour déterminer notre taux d'imposition effectif normal.

Les hypothèses relatives au comportement des marchés du gaz naturel et du pétrole brut et aux conséquences de ce comportement sur les résultats de nos activités liées aux produits de base étaient des facteurs importants dont nous avons tenu compte lors de l'établissement de nos estimations du rendement futur du portefeuille de produits de base présenté dans le présent document. Selon certaines de nos principales hypothèses, les prix des produits de base et la volatilité implicite demeureraient stables et nos positions continueraient à être gérées en vue de réduire la taille et le niveau de risque du portefeuille.

FAITS SAILLANTS DU DEUXIÈME TRIMESTRE

Mesures des résultats	T2 2007 Selon les états financiers	T2 2007 Excluant les pertes de négociation sur produits de base	T1 2007 Données retraitées	T2 2006
Revenu net	671 millions \$	761 millions \$	348 millions \$	651 millions \$
Revenu net avant amortissement	681 millions \$	771 millions \$	357 millions \$	660 millions \$
RPA	1,29 \$	1,47 \$	0,67 \$	1,25 \$
RPA avant amortissement	1,31 \$	1,49 \$	0,68 \$	1,27 \$
Ratio de productivité avant amortissement	62,3 %	59,6 %	78,9 %	61,9 %
Rendement des capitaux propres	18,3 %	20,7 %	9,2 %	19,3 %

PERTES DE NÉGOCIATION SUR PRODUITS DE BASE

- Pour les six premiers mois de l'exercice 2007, pertes de négociation sur produits de base de 680 millions de dollars et réduction de la rémunération liée au rendement de 120 millions. Incidence totale de 327 millions de dollars après impôts (0,64 \$ par action).
- Portefeuille mieux évalué par rapport à la valeur de marché en date du 30 avril 2007 et travail d'évaluation terminé.
- Événement isolé, qui nous a cependant placés en dehors de notre degré de tolérance à l'égard des risques.
- Principaux points à signaler :
 - ▶ Les pertes sont limitées à un secteur d'activité.
 - ▶ Aucun changement dans notre attitude par rapport au risque.
 - ▶ La gestion des risques est une responsabilité qui incombe à chaque employé de BMO.
- Mesures visant à réduire systématiquement les risques dans ce portefeuille.
 - ▶ Changement de la structure hiérarchique à l'intérieur de BMO Marchés des capitaux et affectation d'une nouvelle équipe de spécialistes de la négociation à ce portefeuille.
 - ▶ Gestion des risques du portefeuille en accord avec le maintien des services offerts à nos clients producteurs de gaz et de pétrole.
- Demande d'une enquête externe.

T2
2007



APERÇU
STRATÉGIQUE

Cyberconférence à l'intention des investisseurs

BILL DOWNE

Président et chef de la direction

23 mai 2007

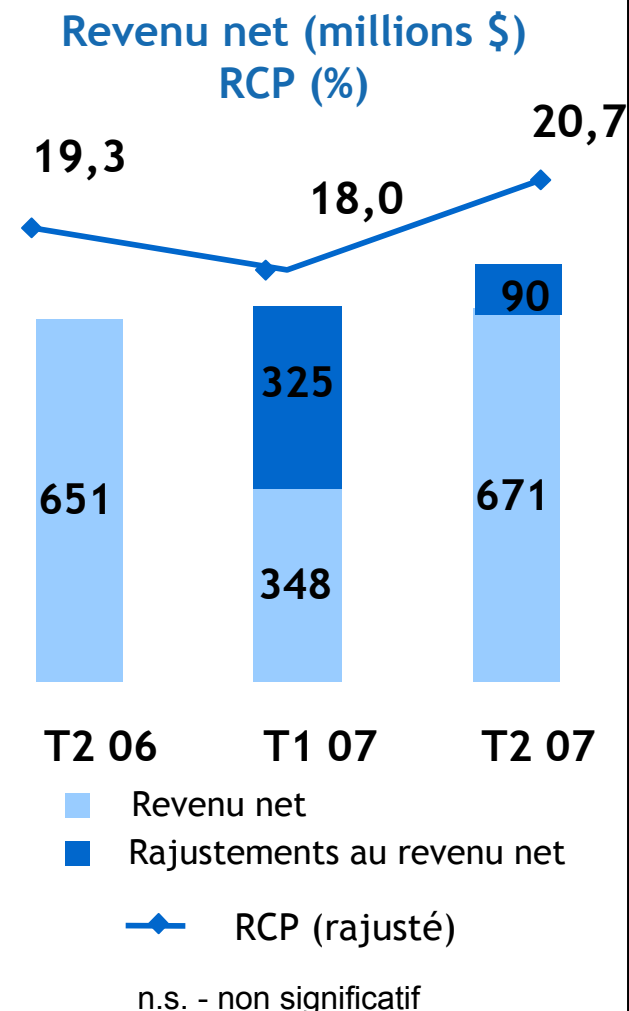
RÉSULTATS DES GROUPES

(excluant les pertes de négociation sur produits de base et la charge de restructuration)

Revenu net (millions \$)	T2 2006	T1 2007	T2 2007	Variation sur 3 mois	Variation sur un an
PE – Canada	261	292	324	11 %	24 %
PE – États-Unis	28	29	27	(4 %)	(4 %)
Total PE	289	321	351	10 %	22 %
Groupe GP	97	95	101	8 %	5 %
BMO MC	247	219	289	32 %	17 %
Services d'entreprise	18	38	20	n.s.	n.s.
Total de la Banque	651	673	761	13 %	17 %

Les données du 1^{er} trimestre de 2007 comprennent un rajustement de 237 millions de dollars aux résultats de BMO MC pour les pertes de négociation sur produits de base et une charge de restructuration de 88 millions comptabilisée dans les résultats des Services d'entreprise.

Les résultats du 2^e trimestre de 2007 comprennent un rajustement de 90 millions de dollars aux résultats de BMO MC pour les pertes de négociation sur produits de base.



BMO EST BIEN PLACÉ POUR CROÎTRE

- Solides ratios de capital.
- Meilleur rendement des actions du secteur des services financiers.
- La performance du portefeuille de prêts demeure excellente.
- Initiative de restructuration
 - ▶ Vise à réduire nos frais d'exploitation de 300 millions de dollars; la moitié de cette économie devrait être réalisée d'ici la fin de l'exercice 2007.
- Fort dynamisme de nos secteurs d'activité de base.

Ratio du capital de 1^{re} catégorie (%)



Rendement des actions
au 30 avril 2007

3,92 %



PRIORITÉS STRATÉGIQUES POUR 2007

	Bâtir au Canada une société de services bancaires aux particuliers de calibre supérieur afin de répondre à tous les besoins financiers de nos clients.
	Consolider nos activités dans le secteur des services bancaires aux entreprises afin de devenir un acteur de premier plan dans tous nos marchés cibles.
	Intensifier nos activités de gestion de patrimoine afin d'accroître notre part de ce marché à forte croissance.
	Dégager de solides rendements et afficher une croissance ordonnée dans nos activités de services d'investissement en Amérique du Nord.
	Améliorer notre rendement aux États-Unis et étendre notre réseau afin d'occuper le premier rang parmi les banques offrant des services aux particuliers et aux entreprises dans le Midwest américain.
	Bâtir une organisation à rendement élevé et orientée client , soutenue par une assise de classe internationale faisant appel à des technologies hautement productives, à des processus efficients, à une gestion serrée du rendement, à une gestion rigoureuse des risques et à une saine gouvernance.



RELATIONS AVEC LES INVESTISSEURS

PERSONNES-RESSOURCES

VIKI LAZARIS,

Première vice-présidente

viki.lazaris@bmo.com

416-867-6656

STEVEN BONIN,

Directeur général

steven.bonin@bmo.com

416-867-5452

KRISTA WHITE,

Directrice principale

krista.white@bmo.com

416-867-7019

Courriel : Investor.relations@bmo.com

Télécopieur : 416-867-6656

www.bmo.com/relationsinvestisseurs