



T206

RÉSULTATS FINANCIERS

Cyberconférence à l'intention des investisseurs

BMO  Groupe financier

KAREN MAIDMENT
Chef des finances et des affaires administratives
24 mai 2006



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. Cette présentation 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 de cette présentation 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 oeuvrons, 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 oeuvre 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 29 et 30 du Rapport annuel 2005 de BMO, qui traitent de 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 2006 et aux conséquences de ce comportement sur nos activités sont des facteurs importants dont nous avons tenu compte lors de l'établissement de nos priorités et objectifs stratégiques et de nos cibles financières pour l'exercice 2006, y compris notre provision pour créances irrécouvrables. Selon certaines de nos principales hypothèses, les économies canadienne et américaine devraient croître à un rythme vigoureux en 2006 et le taux d'inflation devrait demeurer bas. Nous avons également supposé que les taux d'intérêt augmenteraient progressivement dans les deux pays en 2006 et que le dollar canadien conserverait ses récents gains. Nous croyons que ces hypothèses sont toujours valables et nous avons continué à nous fonder sur elles pour évaluer notre capacité d'atteindre nos cibles financières pour l'exercice 2006. 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.



POINTS SAILLANTS FINANCIERS DU 2^e TRIMESTRE DE 2006

- Revenu net de 644 millions de dollars, en hausse de 7,1 %, et RPA de 1,24 \$, en hausse de 6,9 %.
- Abstraction faite des éléments significatifs du deuxième trimestre de 2005 :
 - Hausse du revenu net du groupe PE de 13 millions de dollars, ou de 4,7 %, par rapport à l'an dernier, favorisée par la croissance des volumes au Canada.
 - Hausse du revenu net du groupe GP de 19 millions de dollars, ou de 25 %, par rapport à l'an dernier, grâce à la forte croissance des revenus dans l'ensemble des secteurs d'activité, après rajustement pour tenir compte de la vente de *HarrisDirect*.
 - Hausse du revenu net du groupe SI de 76 millions de dollars, ou de 45 %, par rapport à l'an dernier, grâce à la forte croissance des revenus et à un taux d'imposition moins élevé.
- PCI de 66 millions de dollars, soit 60 millions de plus que l'an dernier (compte tenu que la réserve générale avait été réduite de 40 millions de dollars au deuxième trimestre de 2005) et 14 millions de plus qu'au premier trimestre de 2006.
- Solide situation du capital, grâce à un ratio du capital de première catégorie de 10,17 %.

| | |
|--------------------------------------|----------------|
| Croissance du RPA | 6,9 % |
| RCP | 19,1 % |
| PCI spécifique | 66 millions \$ |
| Capital de 1 ^{re} catégorie | 10,17 % |
| Productivité avant amortissement | 62,3 % |



SOMMAIRE FINANCIER DU 2^e TRIMESTRE DE 2006

| Mesures des résultats | T2 2006 | T1 2006 | T2 2005 |
|---|---------|---------|---------|
| Revenu net (millions \$) | 644 | 630 | 600 |
| RPA dilué avant amortissement (\$/action) | 1,25 | 1,24 | 1,21 |
| RPA dilué (\$/action) | 1,24 | 1,22 | 1,16 |
| Rendement des capitaux propres avant amortissement (%)* | 19,3 | 18,7 | 20,2 |
| Rendement des capitaux propres (%)* | 19,1 | 18,5 | 19,5 |
| Croissance du revenu (%) – variation sur un an | 3,0 | 3,0 | (0,7) |
| Croissance des frais (%) – variation sur un an | (0,5) | 0,8 | 0,9 |
| Ratio de productivité avant amortissement (%) | 62,3 | 61,1 | 64,0 |
| Ratio de productivité (%) | 62,7 | 61,5 | 65,0 |
| PCI en pourcentage du solde moyen des prêts et acceptation (%)* | 0,14 | 0,12 | 0,01 |
| Ratio du capital de première catégorie (%) | 10,17 | 10,38 | 9,38 |

* Calculé sur une année



REVENU NET PAR GROUPE POUR LE 2^e TRIMESTRE DE 2006

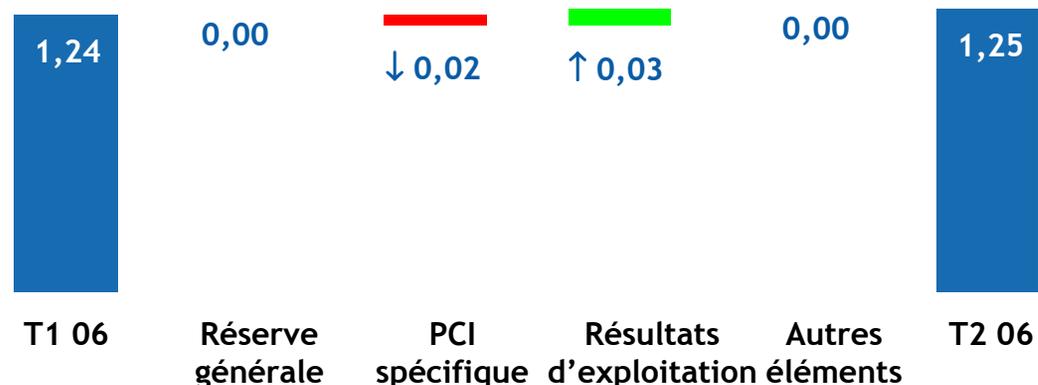
| Groupes (millions \$) | T2 2006 | T1 2006 | T2 2005 |
|--|------------|------------|------------|
| PE – Canada | 259 | 266 | 263 |
| PE – Services bancaires région de Chicago | 27 | 34 | 30 |
| Total du groupe PE | 286 | 300 | 293 |
| SI | 245 | 228 | 206 |
| GP | 96 | 94 | 77 |
| Services d'entreprise | 17 | 8 | 24 |
| Total de BMO | 644 | 630 | 600 |
| Détails des résultats des Services d'entreprise | | | |
| PCI spécifique | 26 | 36 | 36 |
| Réserve générale | - | - | 26 |
| Autres | (9) | (28) | (38) |
| Total des Services d'entreprise | 17 | 8 | 24 |

CROISSANCE DU RPA AVANT AMORTISSEMENT

Facteurs de croissance par rapport au trimestre précédent :

- Croissance des résultats d'exploitation grâce à la baisse du taux d'imposition, neutralisée par la diminution des revenus de négociation, par les coûts des investissements dans la croissance des services bancaires de détail et des services de gestion de patrimoine ainsi que par l'incidence du fait que le trimestre comptait trois jours de moins que le précédent.
- Hausse de la PCI spécifique.

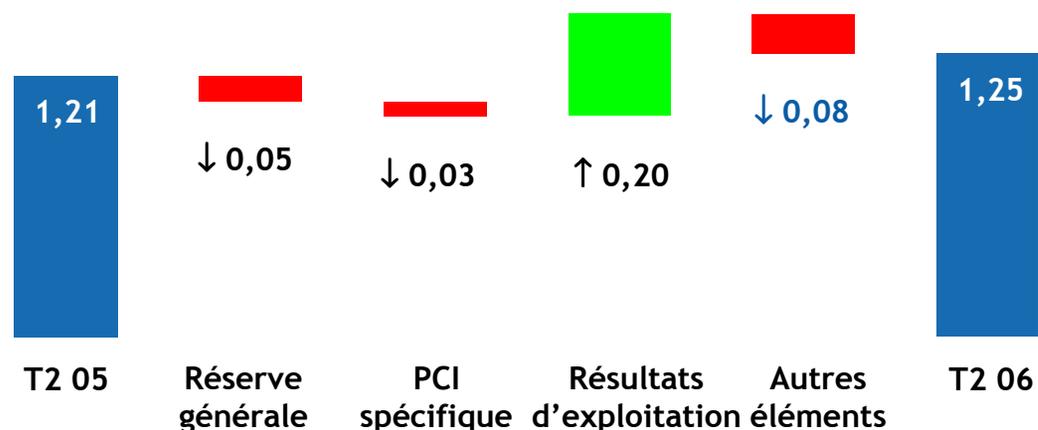
Comparaison T2 06 – T1 06 (\$/action)



Facteurs de croissance par rapport à l'an dernier :

- Forte croissance des résultats d'exploitation, principalement dans les groupes SI et GP.
- Les résultats du deuxième trimestre de 2005 comprenaient des reprises sur la réserve générale.
- Les autres éléments comprennent le gain lié à la restructuration des EDDV et le recouvrement d'impôts sur les bénéfices d'exercices précédents comptabilisés au 2^e trimestre de 2005, facteurs neutralisés par la provision liée à un litige (diapo 29).

Comparaison T2 06 – T2 05 (\$/action)





CROISSANCE DU REVENU

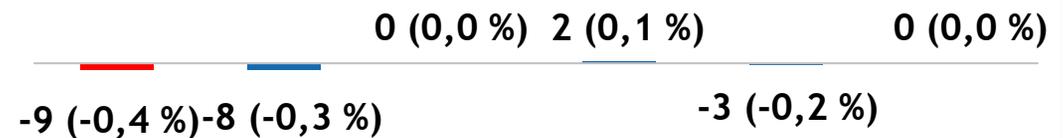
Par rapport au trimestre précédent

- Croissance du volume d'affaires grâce à l'augmentation des revenus liés aux commissions et aux services tarifés dans le secteur du placement à service complet et à la progression du volume des transactions dans le secteur du placement en direct (groupe GP), à la hausse des revenus des activités de prise ferme de titres de participation et de créances ainsi qu'aux commissions sur titres, facteurs neutralisés par la baisse des commissions sur les fusions et acquisitions et par le fait que les revenus de négociation (groupe SI) avaient été particulièrement élevés au premier trimestre. Les effets de la croissance des volumes du groupe PE ont été partiellement neutralisés par le fait que le trimestre comptait moins de jours et par la réduction de la marge nette d'intérêts.
- Les acquisitions comprennent celle de Villa Park.

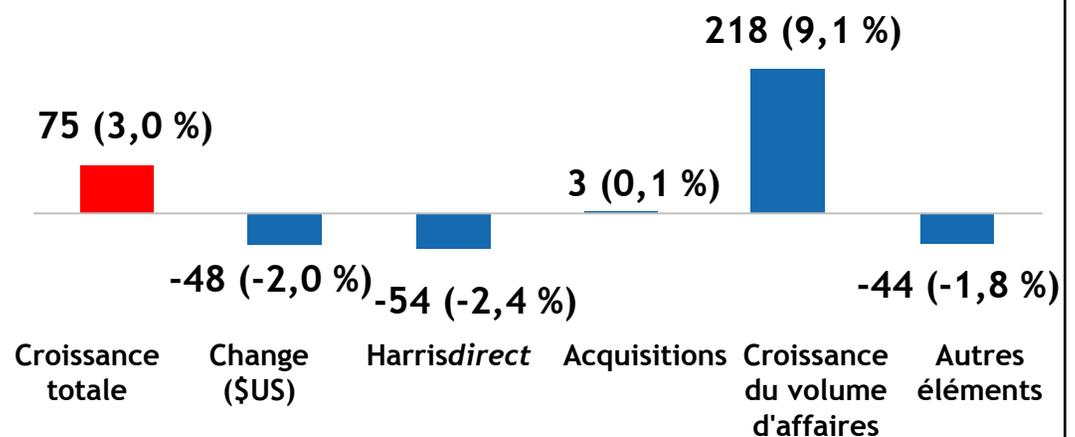
Par rapport à l'an dernier

- Croissance du volume d'affaires due principalement à la forte progression des volumes, partiellement neutralisée par la réduction de la marge nette d'intérêts (groupe PE – Canada); à la croissance de l'ensemble des secteurs d'activité (groupe GP); et à une forte augmentation des revenus de négociation ainsi qu'à la progression des commissions sur titres et des revenus tirés des activités de prise ferme de titres de participation et de créances (groupe SI).
- Les acquisitions comprennent celle de Villa Park.
- Les autres éléments représentent le gain lié à la restructuration des EDDV au deuxième trimestre de 2005.

Comparaison T2 06 – T1 06 (millions \$)



Comparaison T2 06 – T2 05 (millions \$)

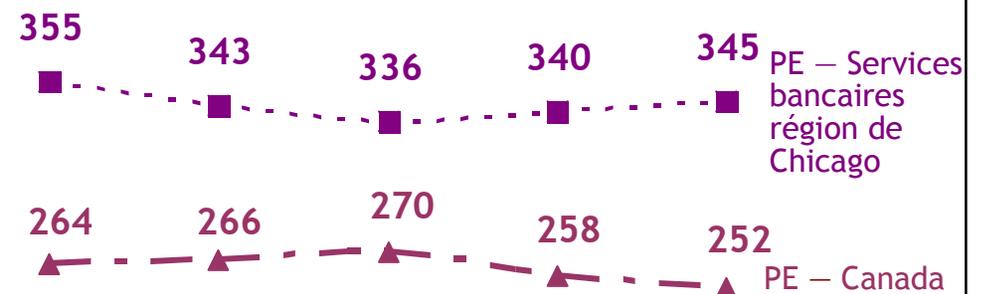




MARGE NETTE D'INTÉRÊTS (points de base)

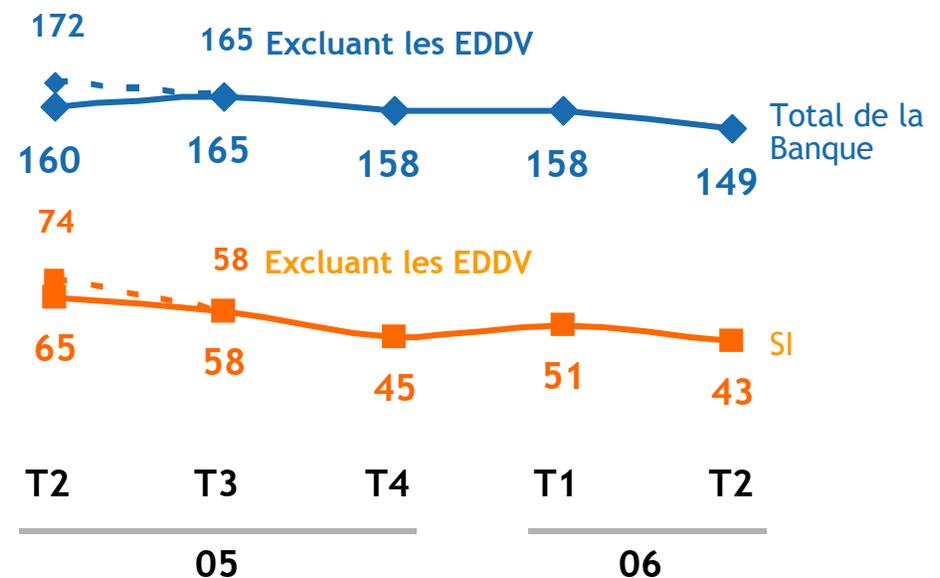
Par rapport au trimestre précédent

- La marge du groupe PE – Services bancaires région de Chicago s'est accrue grâce à l'augmentation des marges sur les dépôts, partiellement neutralisée par le rétrécissement des marges sur les prêts attribuable aux pressions de la concurrence.
- Celle du groupe PE – Canada s'est rétrécie en raison d'une stratégie de tarification offensive sur les prêts hypothécaires et parce que le total des prêts aux particuliers a connu une plus forte croissance que celle des dépôts.
- La marge du groupe SI s'est rétrécie en raison de la baisse du revenu net d'intérêts lié aux activités de négociation et de celle des recouvrements de prêts auparavant classés comme douteux.



Par rapport à l'an dernier

- La marge du groupe PE – Services bancaires région de Chicago s'est rétrécie parce que les actifs, principalement les prêts à la consommation, ont augmenté plus rapidement que les dépôts ainsi qu'en raison des pressions de la concurrence sur les taux des prêts.
- La marge du groupe PE – Canada s'est contractée parce que les prêts aux particuliers ont augmenté plus rapidement que les dépôts et en raison d'une stratégie tarifaire offensive sur les prêts hypothécaires et du contexte des taux d'intérêt, facteurs compensés par des mesures tarifaires appliquées à certaines catégories de dépôts.
- La marge du groupe SI s'est rétrécie à cause de la baisse du revenu net d'intérêts lié aux activités de négociation et de la réduction des marges sur les prêts aux grandes entreprises en raison de la concurrence sur les taux d'intérêt aux États-Unis ainsi que dans les secteurs sensibles aux taux d'intérêt.





ÉVOLUTION DES FRAIS

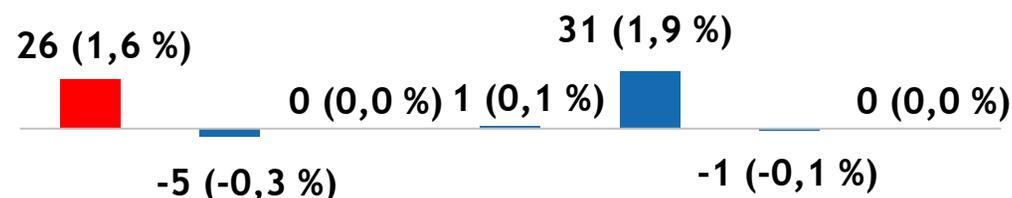
Par rapport au trimestre précédent

- Croissance du volume d'affaires liée à l'augmentation des frais de marketing et des investissements dans le réseau de distribution matériel du groupe PE au Canada; aux acquisitions, aux frais de montage de prêts, aux frais de marketing et aux initiatives liées à la technologie des succursales des Services bancaires région de Chicago; ainsi qu'aux frais liés au revenu du groupe GP.
- Les acquisitions comprennent celle de Villa Park.

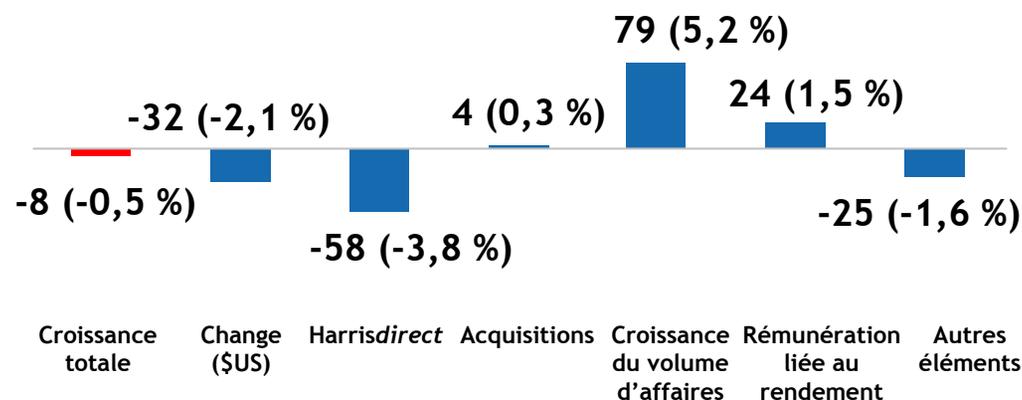
Par rapport à l'an dernier

- Croissance du volume d'affaires liée principalement à l'expansion de la force de vente des services aux particuliers et aux entreprises et à la hausse des frais de marketing du groupe PE Canada; aux nouvelles succursales et aux coûts d'intégration des Services bancaires région de Chicago; ainsi qu'aux dépenses liées à des initiatives des deux côtés de la frontière.
- Les acquisitions comprennent celle de Villa Park.
- La rémunération liée au rendement des groupes GP et SI a augmenté, ce qui correspond à la croissance des revenus des secteurs dont les coûts variables sont plus élevés.
- Les autres éléments représentent la provision liée à un litige comptabilisée au deuxième trimestre de 2005.

Comparaison T2 06 – T1 06 (millions \$)



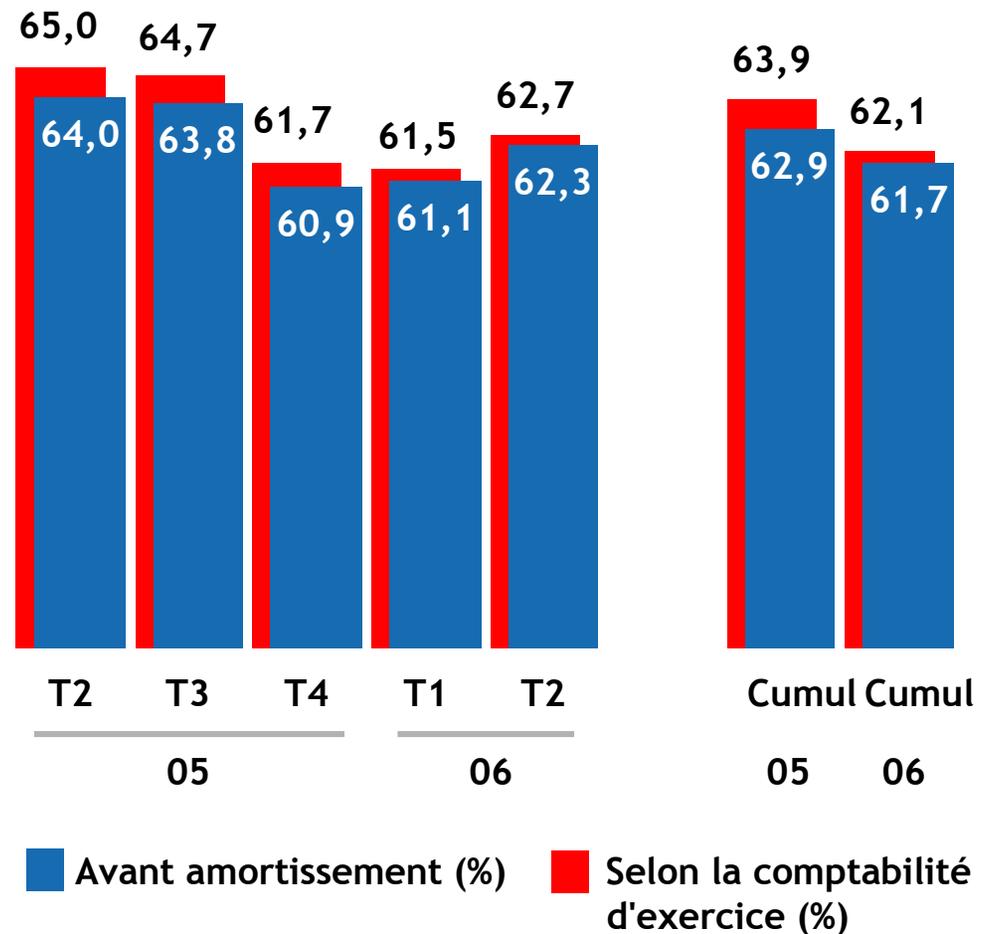
Comparaison T2 06 – T2 05 (millions \$)



RATIO DE PRODUCTIVITÉ AVANT AMORTISSEMENT

Amélioration de 125 pdb par rapport à l'an dernier

- Écart de 3,5 points de pourcentage entre la croissance du revenu et celle des frais du deuxième trimestre de 2006, et l'écart est de 2,1 points de pourcentage en excluant l'incidence de *Harrisdirect*.
- Détérioration de 123 points de base par rapport au trimestre précédent et amélioration de 170 points de base par rapport à l'an dernier.
- Abstraction faite de l'incidence des éléments significatifs du deuxième trimestre de 2005, l'amélioration est de 184 points de base par rapport à l'an dernier.



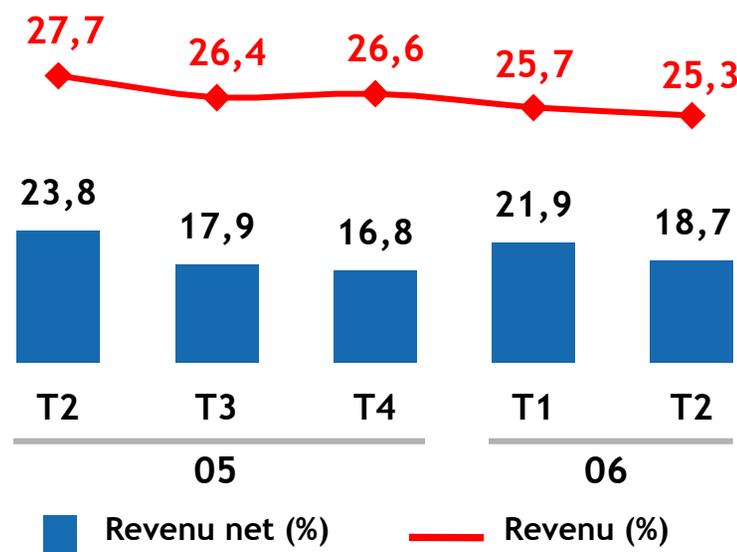


RÉSULTATS DES ACTIVITÉS AUX ÉTATS-UNIS

- Le revenu net des activités aux États-unis s'élève à 100 millions de dollars américains, soit 18,7 % du revenu net de nos activités nord-américaines.
- Par rapport au trimestre précédent, les résultats des Services bancaires région de Chicago sont en recul, les investissements dans des initiatives stratégiques comme l'expansion du réseau des succursales et l'amélioration de leur plateforme technologique n'ayant été que partiellement compensés par l'augmentation des revenus; pour le groupe GP, le recul est attribuable aux frais liés aux fonds Harris Insight et à la hausse des dépenses liées à des initiatives.
- Au deuxième trimestre de 2005, les résultats comprenaient le gain de 23 millions de dollars américains après impôts lié à la restructuration des EDDV (groupe SI) et la provision de 13 millions de dollars américains après impôts liée à un litige (Services d'entreprise). Abstraction faite de ces éléments significatifs, l'augmentation par rapport à l'an dernier se chiffre à 6 millions de dollars américains (groupe SI principalement), grâce à l'augmentation des revenus de négociation d'instruments dérivés de produits de base, neutralisée en partie seulement par la hausse des frais.

| Revenu net (millions \$US) | T2 06 | T1 06 | T2 05 |
|----------------------------|------------|------------|------------|
| PE | 24 | 29 | 26 |
| GP | 1 | 4 | 2 |
| SI | 79 | 79 | 82 |
| Services d'entreprise | (4) | (3) | (6) |
| TOTAL | 100 | 109 | 104 |

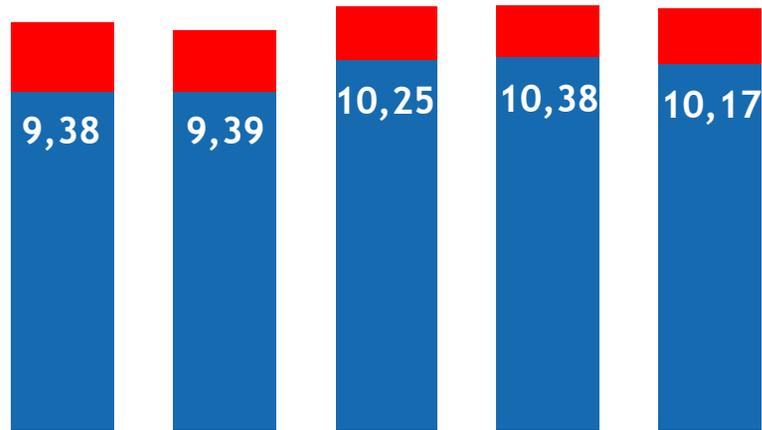
Revenu et revenu net des activités aux États-Unis en pourcentage des résultats nord-américains (équivalent en millions \$CA)





CAPITAL ET ACTIF PONDÉRÉ EN FONCTION DES RISQUES

Le ratio du capital de 1^{re} catégorie a légèrement diminué par rapport au trimestre précédent, la croissance de l'actif pondéré en fonction des risques ayant surpassé la production de capital.



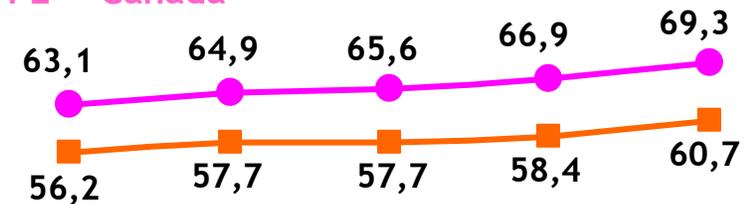
 Ratio du capital de 1^{re} catégorie (%)
 Ratio du capital total (%)
 Ratio de l'actif au capital (nombre de fois)

Actif pondéré en fonction des risques (milliards \$)

Total de la Banque

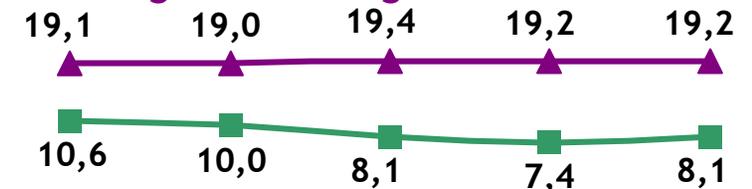


PE – Canada

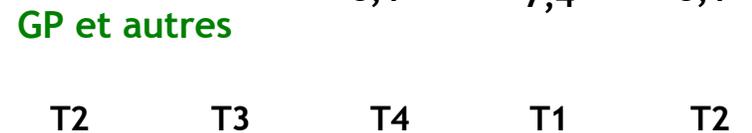


SI

PE – Région de Chicago



GP et autres



T2 T3 T4 T1 T2
 05 06



CIBLES DE L'EXERCICE 2006

| Mesures des résultats | Cumul 2006 | Cibles de 2006 |
|--|-------------------------|---|
| Croissance du RPA ¹ (par rapport à un montant de base de 4,59 \$) | 8,4 % | De 5 % à 10 % |
| Provision spécifique pour créances irrécouvrables | 118 millions \$ | 400 millions \$ ou moins <i>Estimation révisée :</i> 325 millions \$ ou moins |
| Ratio de productivité avant amortissement | Amélioration de 125 pdb | Amélioration de 100 à 150 pdb |
| Rendement des capitaux propres | 18,8 % | De 17 % à 19 % |
| Ratio du capital de première catégorie | 10,17 % | Minimum de 8 % |

¹ Abstraction faite des changements apportés à la réserve générale.

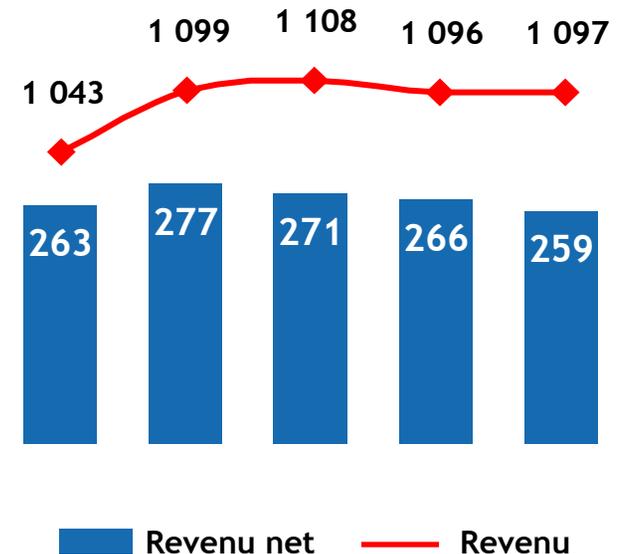


Annexe

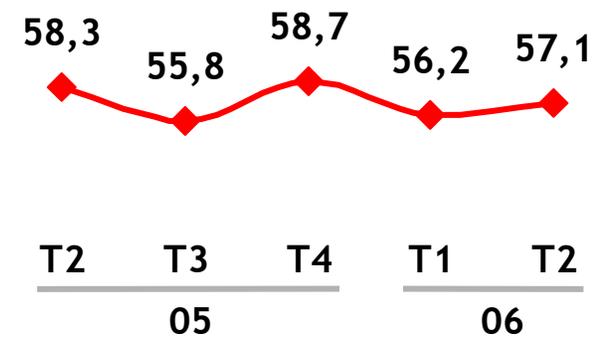
PE – CANADA

- Même si le revenu autre que d'intérêts et les volumes ont fortement progressé, le revenu net a reculé de 7 millions de dollars, ou de 2,5 %, par rapport au premier trimestre, en grande partie à cause du fait que le deuxième trimestre comptait trois jours de moins que le précédent, du rétrécissement de la marge nette d'intérêts et de la hausse des frais.
- Le revenu net du deuxième trimestre de 2005 avait bénéficié du recouvrement de 20 millions de dollars d'impôts sur les bénéfices d'exercices antérieurs. Abstraction faite de ce recouvrement, le revenu net a augmenté de 6,9 %, grâce à la forte progression des volumes, partiellement neutralisée par le rétrécissement des marges, la hausse des provisions pour créances irrécouvrables et l'augmentation des frais.
- L'augmentation du revenu par rapport à l'an dernier est due à la croissance des volumes des produits destinés aux particuliers et aux entreprises, partiellement neutralisée par la réduction de la marge nette d'intérêts et des revenus de titrisation.
- La marge nette d'intérêts s'est contractée par rapport au premier trimestre et à l'an dernier, parce que le total des prêts aux particuliers a connu une augmentation plus forte que celle des dépôts et en raison d'une stratégie tarifaire offensive sur les prêts hypothécaires pour faire face à la concurrence. L'écart par rapport à l'an dernier est également lié au contexte des taux d'intérêt.
- Le ratio de productivité avant amortissement s'est amélioré de 112 points de base par rapport à l'an dernier, mais il a reculé de 95 points de base par rapport au premier trimestre, surtout parce que le deuxième trimestre comptait trois jours de moins et à cause de la hausse des frais de marketing et des frais liés à des initiatives.

Revenu / Revenu net (millions \$)



Ratio de productivité avant amortissement (%)





PE – CANADA – Services bancaires aux particuliers

- Notre part de marché totale a augmenté de 3 points de base par rapport au trimestre précédent, résultat de la forte croissance des fonds d'investissement et des prêts hypothécaires à l'habitation et d'une contribution positive des dépôts de particuliers, renversant ainsi la tendance à la réduction de notre part de marché.
- Par rapport à l'an dernier, notre part de marché des particuliers s'est accrue de 15 points de base, grâce à la forte croissance des fonds d'investissement et des prêts hypothécaires à l'habitation, neutralisée par le recul des dépôts de particuliers.

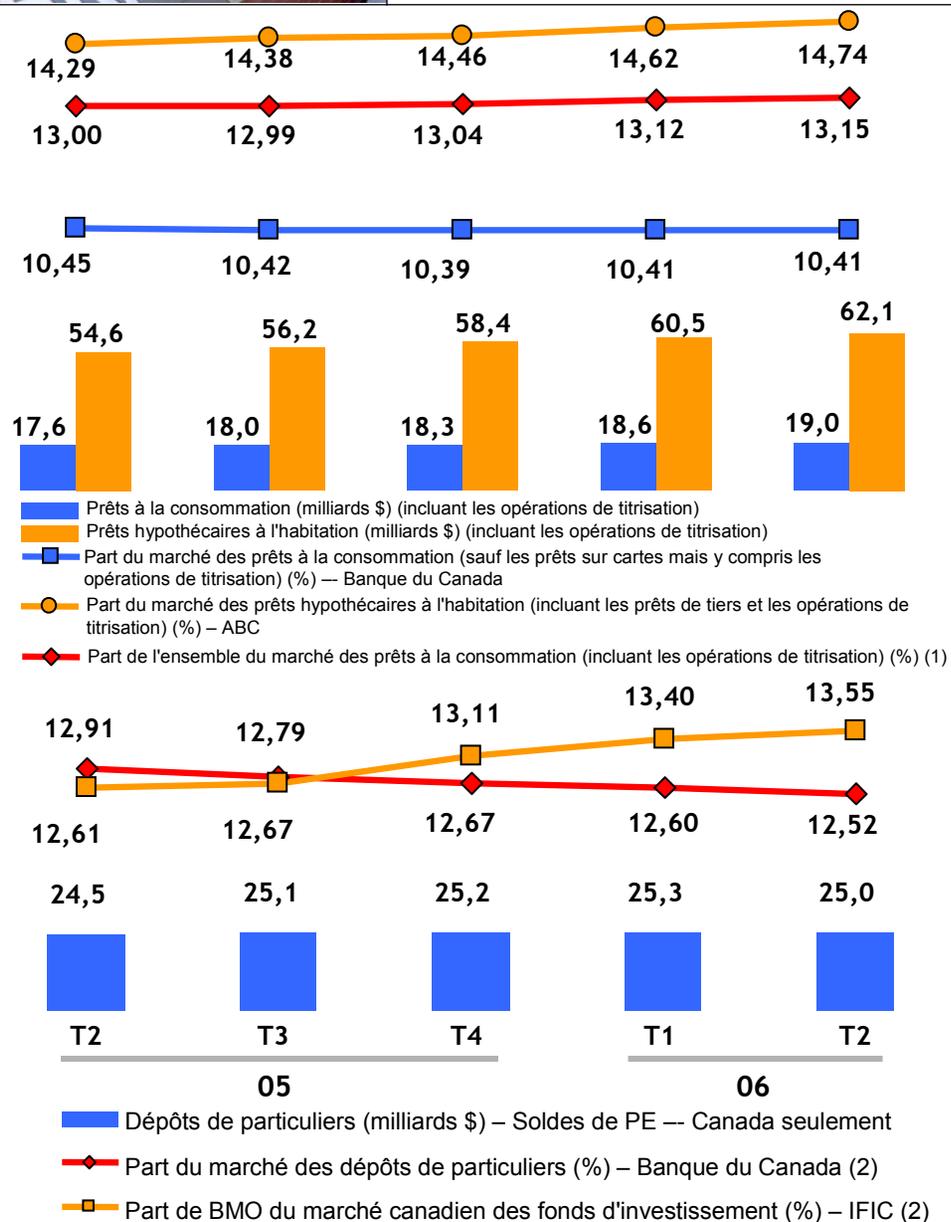
| Croissance des soldes | Sur 12 mois | Sur 3 mois |
|------------------------------------|-------------|------------|
| Prêts hypothécaires à l'habitation | 13,7 % | 2,6 % |
| Prêts à la consommation | 7,9 % | 2,2 % |
| Dépôts de particuliers | 2,0 % | (1,1 %) |

Remarques

Les données sur la part des services aux particuliers sont émises en fonction d'un décalage d'un mois (T2 06 : mars 2006).

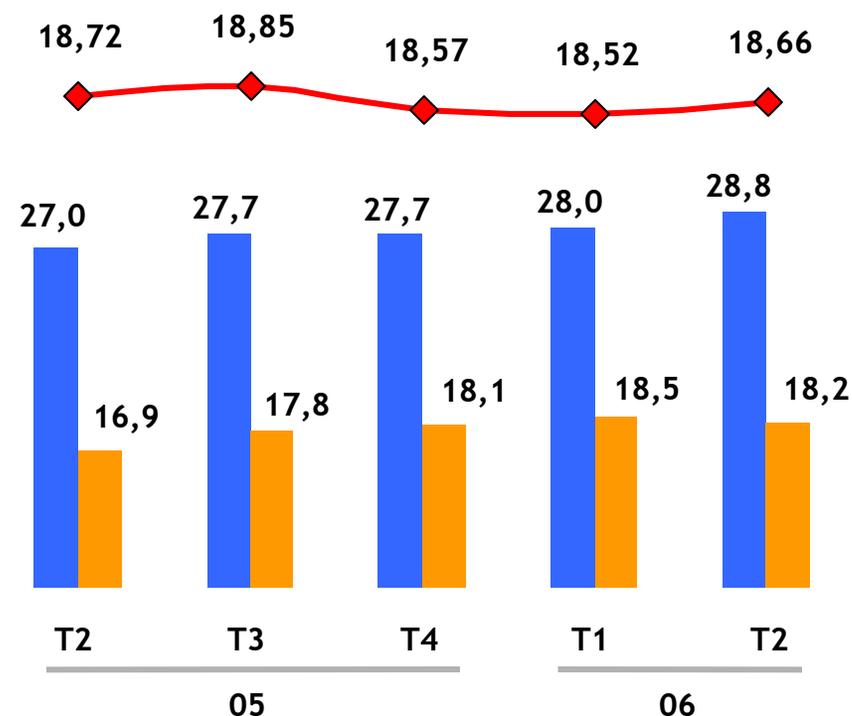
Les tendances des parts de marché par rapport à l'ensemble des institutions financières sont conformes à celles de la banque.

- 1) La part totale du marché des particuliers comprend les dépôts de particuliers, les fonds d'investissement, les prêts à la consommation (sauf les cartes de crédit) et les prêts hypothécaires à l'habitation (y compris les prêts de tiers).
- 2) Actif sous administration et actif sous gestion (placements à terme et fonds d'investissement) présentés dans les résultats du groupe GP au Canada.



PE — CANADA — Services bancaires aux entreprises

- BMO conserve la 2^e plus importante part du marché des prêts de 5 millions de dollars et moins aux entreprises.
- Par rapport à l'an dernier, la part de marché a diminué de 6 points de base à 18,66 %. Par rapport au premier trimestre, elle a augmenté de 14 points de base, la performance ayant été la meilleure dans la moitié supérieure de la part de marché.
- La croissance des prêts aux entreprises demeure forte, la progression sur un an ayant été la plus forte des trois dernières années.



| Croissance des soldes | Sur 12 mois | Sur 3 mois |
|-------------------------------------|-------------|------------|
| Prêts et acceptations (entreprises) | 6,8 % | 3,2 % |
| Dépôts d'entreprises | 8,0 % | (1,5 %) |

Remarques

Les données sur les prêts des banques aux entreprises sont émises par l'ABC en fonction d'un décalage d'un trimestre civil (T2 06 : décembre 2005).

Part de marché rajustée pour tenir compte des plus récentes données de l'ABC.

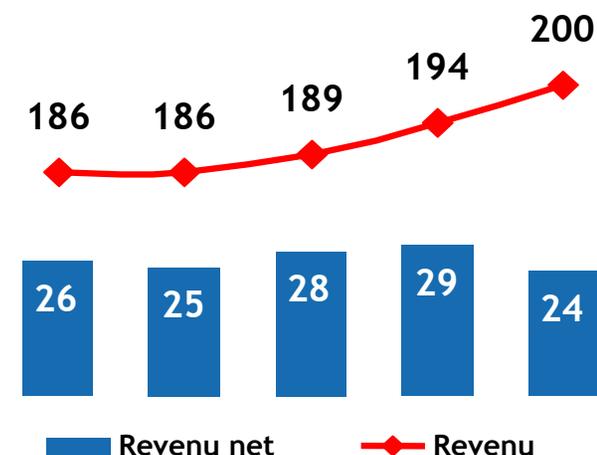
- Prêts et acceptations (entreprises) (milliards \$)
- Dépôts d'entreprises (milliards \$)
- ◆ Part du marché des prêts (de moins de 5 millions \$) aux entreprises (%)



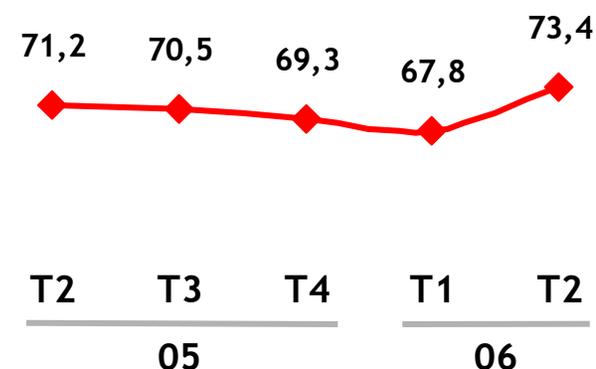
PE – SERVICES BANCAIRES RÉGION DE CHICAGO

- Le revenu a augmenté de 3 % par rapport au premier trimestre et de 8 % par rapport à l'an dernier, grâce à la forte croissance continue des prêts, aux acquisitions, aux nouvelles succursales et à l'amélioration des marges sur les dépôts.
- Les frais ont subi les effets des coûts liés à une amélioration majeure de la plateforme technologique de nos succursales et de l'augmentation des frais de montage de prêts et de marketing.
- Le ratio de productivité avant amortissement s'est détérioré de 560 points de base comparativement au premier trimestre et de 220 points de base par rapport à l'an dernier, en raison de l'augmentation des frais.
- Au cours du trimestre, nous avons porté le nombre de nos succursales à 200 dans la région de Chicago et le Nord-Ouest de l'Indiana. Notre objectif est d'étendre notre réseau au-delà de la région de Chicago et du nord-ouest de l'Indiana vers d'autres États du Midwest et de doubler la taille de notre réseau afin que le nombre de nos succursales se situe entre 350 et 400 d'ici trois à cinq ans.

Revenu / Revenu net (millions \$US)



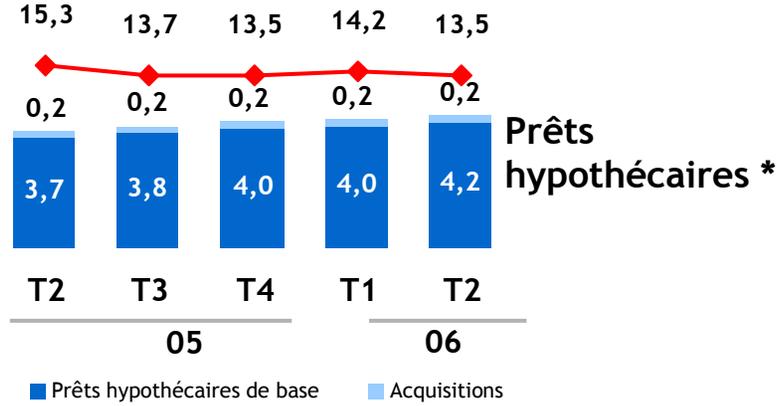
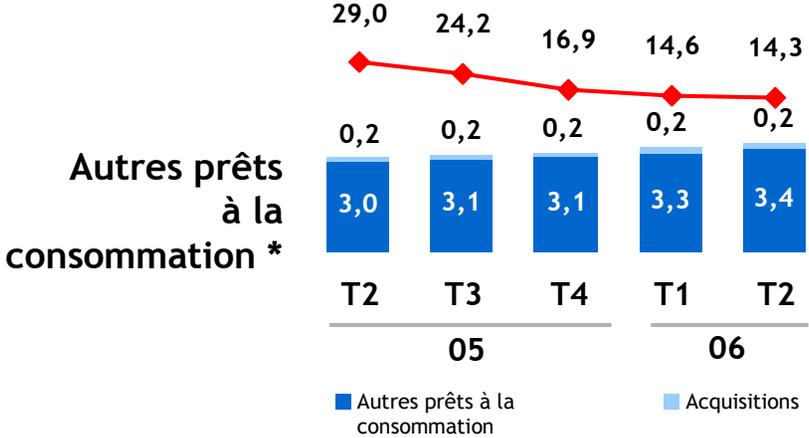
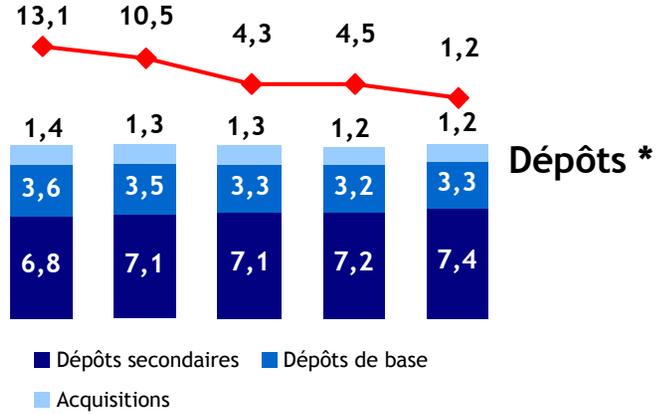
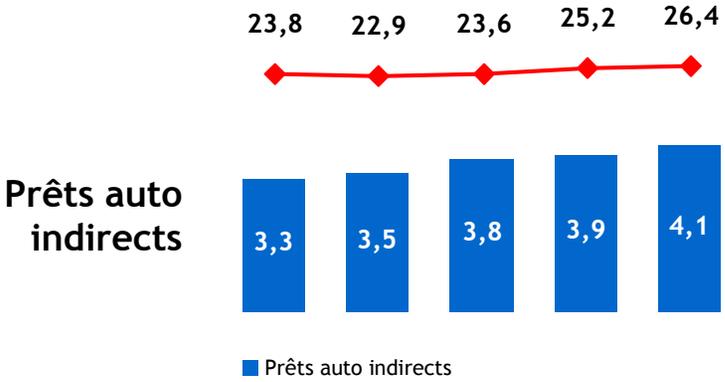
Ratio de productivité avant amortissement (%)





PE – SERVICES BANCAIRES RÉGION DE CHICAGO – Particuliers

Les prêts à la consommation poursuivent leur forte croissance.



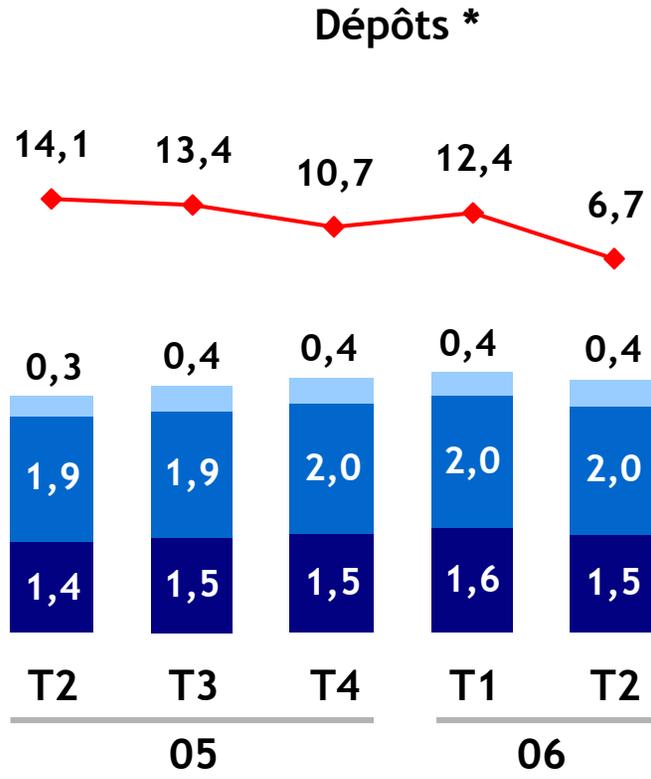
* Les acquisitions comprennent Lakeland, New Lenox, Mercantile et Villa Park.

 Croissance sur 12 mois (%)
 Volume (milliards \$US)



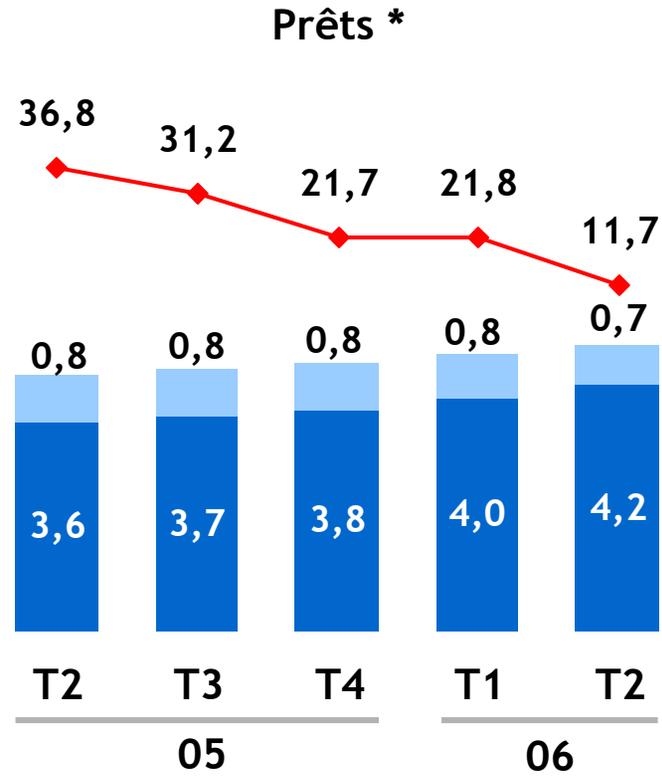
PE – SERVICES BANCAIRES RÉGION DE CHICAGO – Entreprises

Malgré une forte concurrence, les prêts aux entreprises poursuivent leur croissance.



Croissance sur 12 mois (%)

Volumes (milliards \$US)



■ Dépôts secondaires ■ Dépôts de base
 ■ Acquisitions

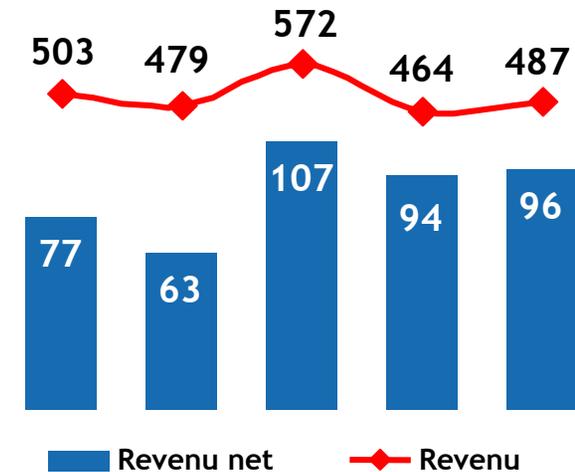
■ Prêts de base ■ Acquisitions

* Les acquisitions comprennent Lakeland, New Lenox et Mercantile.

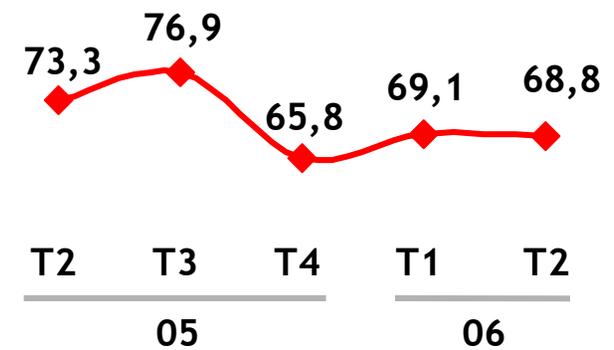
GRUPE GESTION PRIVÉE

- Le revenu net a progressé de 3 % par rapport au trimestre précédent et de 25 % par rapport à l'an dernier, grâce à l'accent mis sur l'augmentation du revenu.
- Le revenu a progressé de 5 % par rapport au trimestre précédent, grâce surtout à l'augmentation des commissions liées aux activités de placement à service complet et en direct.
- Par rapport à l'an dernier, le revenu a augmenté de 9 % (abstraction faite de *Harrisdirect* et de l'incidence du taux de change), grâce à la croissance de l'ensemble des secteurs d'activité.
- Le ratio de productivité avant amortissement s'est légèrement amélioré par rapport au trimestre précédent, la croissance du revenu ayant été partiellement neutralisée par les investissements dans nos secteurs d'activité. Par rapport à l'an dernier, le ratio de productivité avant amortissement s'est amélioré de 272 points de base, abstraction faite de *Harrisdirect*, grâce à la forte croissance du revenu.

Revenu / Revenu net (millions \$)



Ratio de productivité avant amortissement (%)

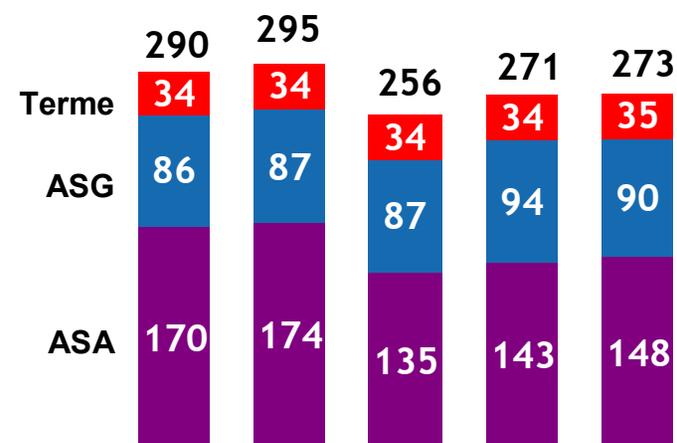




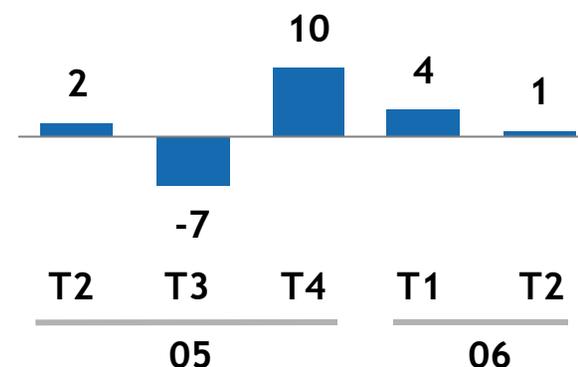
GRUPE GESTION PRIVÉE

- L'actif sous gestion (ASG) et l'actif sous administration (ASA), y compris les dépôts à terme, ont progressé de 14 % par rapport à l'an dernier (après rajustement pour tenir compte de la vente de *Harrisdirect*, y compris le transfert final des actifs effectué au deuxième trimestre de 2006, et de l'incidence du taux de change) :
 - L'actif sous gestion a augmenté de 16 %.
 - L'actif sous administration a augmenté de 16 %.
- Par rapport à l'an dernier, le revenu net des activités aux États-Unis a diminué de un million de dollars américains, principalement à cause de frais supplémentaires de 4 millions de dollars américains après impôts liés aux fonds Harris Insight, partiellement compensés par la modeste croissance du revenu des activités de gestion privée.
- Les résultats du deuxième trimestre de 2005 comprenaient une perte de 2 millions de dollars américains après impôts liée aux activités de *Harrisdirect*.
- Les résultats du quatrième trimestre de 2005 comprenaient un gain de 15 millions de dollars américains après impôts provenant de la vente de *Harrisdirect*.

Actif sous administration / sous gestion (milliards \$)



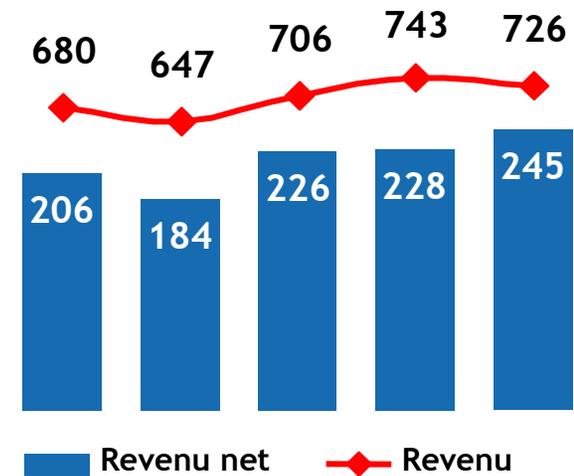
Revenu net des activités aux États-Unis (millions \$US)



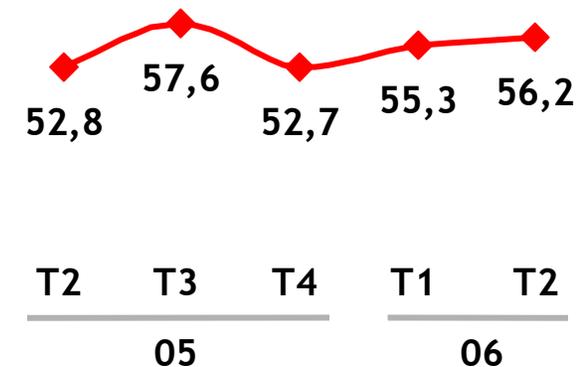
GRUPE SERVICES D'INVESTISSEMENT

- Revenu net record grâce à la vigueur des marchés financiers et à la réduction du taux d'imposition effectif.
- Le revenu a diminué par rapport au trimestre précédent, en raison du recul des revenus de négociation et des services de fusion et acquisition, partiellement compensé par la hausse des revenus de commissions et des activités de prise ferme de titres de participation et d'emprunt.
- Par rapport à l'an dernier, le revenu a augmenté grâce à la progression des revenus de négociation, de commissions et des activités de prise ferme de titres de participation et d'emprunt.
- Les résultats du deuxième trimestre de 2005 avaient bénéficié d'un revenu de 44 millions de dollars (37 millions après impôts) lié à la restructuration des EDDV.
- La productivité a diminué par rapport au trimestre précédent et à l'an dernier, en raison de la croissance des revenus dans les secteurs dont les coûts variables sont plus élevés.

Revenu / Revenu net (millions \$)



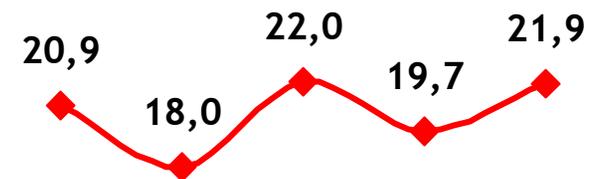
Ratio de productivité avant amortissement (%)



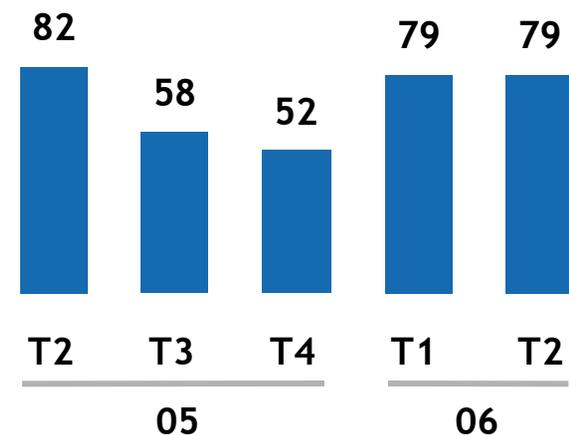
GRUPE SERVICES D'INVESTISSEMENT

- Le RCP avant amortissement a augmenté par rapport au trimestre précédent et à l'an dernier, malgré l'incidence de la hausse des taux d'intérêt et du renforcement du dollar canadien. Les résultats du deuxième trimestre de 2005 avaient bénéficié de la restructuration des EDDV.
- Au deuxième trimestre de 2005, les résultats des activités aux États-Unis comprenaient des revenus de 23 millions de dollars américains (23 millions de dollars américains après impôts) liés à la restructuration des EDDV.
- L'amélioration des résultats des activités aux États-Unis par rapport au trimestre précédent, due principalement à l'augmentation des revenus de commissions, a été en grande partie neutralisée par la diminution des revenus de négociation et des gains sur titres de placement.
- Par rapport à l'an dernier, abstraction faite de l'incidence des EDDV, les résultats des activités aux États-Unis ont bénéficié d'excellents revenus de négociation, de l'augmentation des revenus de crédit, due à la progression des actifs des services bancaires aux entreprises, et de la hausse des gains sur titres de placement.

RCP avant amortissement (%)



Revenu net des activités aux États-Unis (millions \$US)

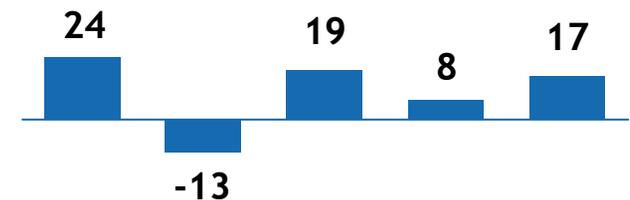




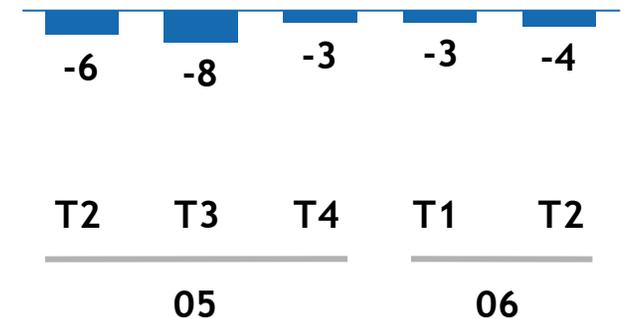
SERVICES D'ENTREPRISE y compris Technologie et solutions

- Le revenu net a augmenté par rapport au trimestre précédent, grâce à la baisse du taux d'imposition de BMO et à la réduction des frais.
- Par rapport à l'an dernier, le revenu net a diminué en raison des reprises sur la réserve générale neutralisées par la provision liée à un litige au deuxième trimestre de 2005 (un montant net de 10 millions de dollars après impôts), d'avantages fiscaux plus élevés et de frais réduits, facteurs partiellement neutralisés par la réduction des recouvrements de pertes sur prêts.
- Le revenu net des activités aux États-Unis est resté stable par rapport au trimestre précédent, mais il a légèrement augmenté comparativement à l'an dernier, en raison de la provision liée à un litige comptabilisée au deuxième trimestre de 2005, partiellement neutralisée par la hausse de la provision pour créances irrécouvrables et la baisse des avantages fiscaux.

Revenu net (millions \$)

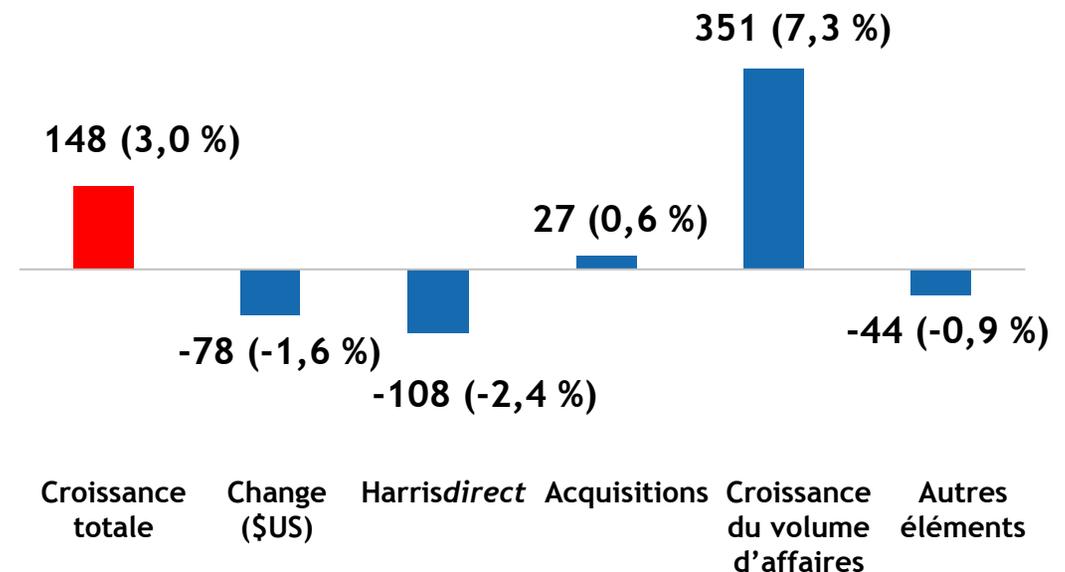


Revenu net des activités
aux États-Unis (millions \$US)



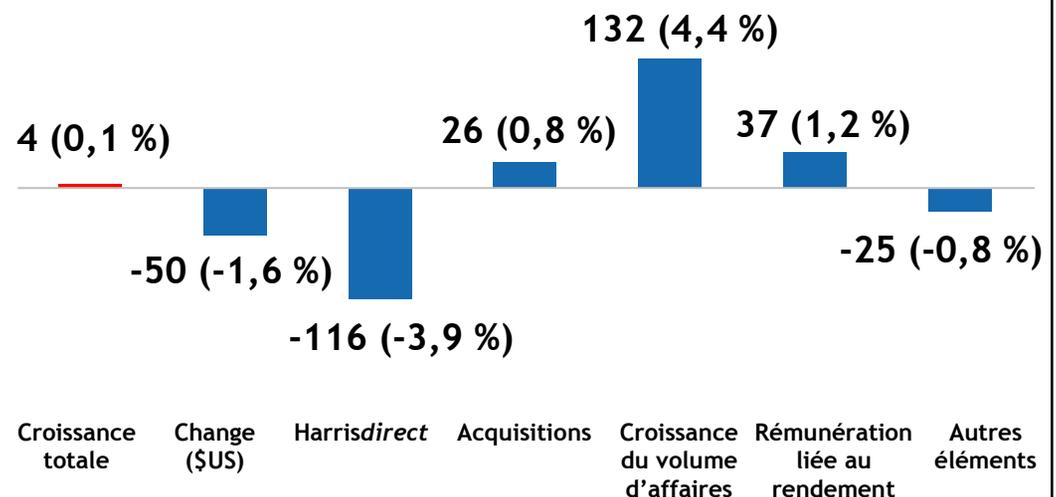
ÉVOLUTION DU REVENU SUR 12 MOIS (MILLIONS \$)

- La croissance du volume d'affaires a été favorisée principalement par des revenus de négociation sensiblement plus élevés et l'augmentation des revenus de commissions et des activités de prise ferme de titres de participation et d'emprunt (groupe SI); par la forte croissance des volumes, partiellement neutralisée par le rétrécissement de la marge nette d'intérêts (PE – Canada) et par une croissance de l'ensemble des secteurs du groupe GP.
- Les acquisitions comprennent celles de Villa Park et Mercantile.
- Les autres éléments représentent le gain lié à la restructuration des EDDV au deuxième trimestre de 2005.



ÉVOLUTION DES FRAIS SUR 12 MOIS (MILLIONS \$)

- Croissance du volume d'affaires due principalement à l'augmentation de la force de vente des services bancaires aux particuliers et aux entreprises et à celle des frais de marketing du groupe PE – Canada, ainsi qu'aux coûts liés aux nouvelles succursales et à l'intégration des acquisitions du groupe PE – Services bancaires région de Chicago, de même qu'aux dépenses liées à des initiatives des deux côtés de la frontière.
- Les acquisitions comprennent Villa Park et Mercantile.
- L'augmentation de la rémunération liée au rendement des groupes SI et GP correspond à la croissance des revenus des secteurs à coûts variables plus élevés.
- Les autres éléments représentent la provision liée à un litige comptabilisée au deuxième trimestre de 2005.

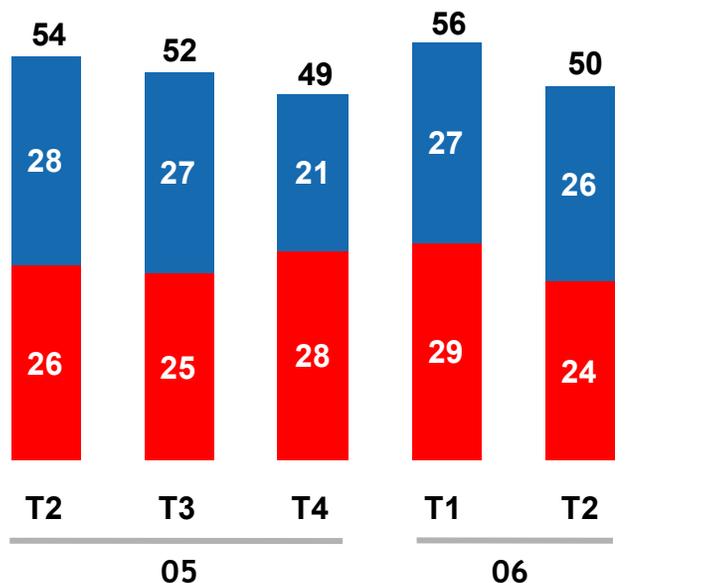




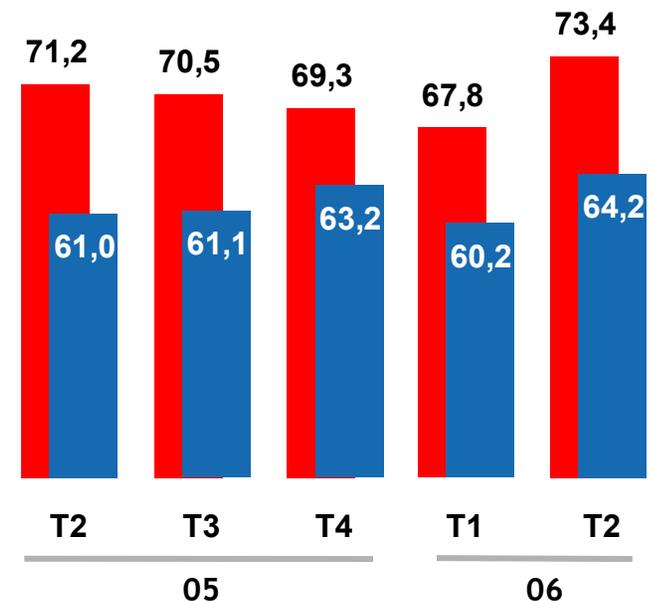
MARCHÉ DES PARTICULIERS ET DE LA PME AUX ÉTATS-UNIS

Pour le 2^e trimestre de 2006, les activités d'exploitation représentent 31 % du revenu et 20 % des frais aux États-Unis.

Revenu net
(millions \$US)



Ratio de productivité
avant amortissement (%)



 PE – Services bancaires région de Chicago selon les états financiers
 Marché des moyennes entreprises des États-Unis

 PE – Services bancaires région de Chicago – Total selon les états financiers
 PE – Services bancaires région de Chicago – Total incluant le marché des moyennes entreprises des États-Unis



CHANGE ÉTATS-UNIS – CANADA

- Hausse du revenu avant impôts de 4 millions de dollars par rapport au trimestre précédent et baisse de 9 millions comparativement à l'an dernier.
- Abstraction faite des opérations de couverture, chaque variation de un cent dans le taux de change entre les dollars canadien et américain se traduit par une variation d'environ 1,5 million de dollars avant impôts dans le revenu net du trimestre.

| Millions \$ | Variation trimestrielle | Variation annuelle |
|--|-------------------------|--------------------|
| Revenus augmentés (réduits) | (8) | (48) |
| Frais réduits (augmentés) | 5 | 32 |
| Provision pour créances irrécouvrables réduite (augmentée) | - | - |
| Gains (pertes) sur opérations de couverture | 7 | 7 |
| Incidence totale avant impôts – Gain (perte) | 4 | (9) |

ÉLÉMENTS SIGNIFICATIFS

| Éléments | Incidence avant impôts (millions \$) | Incidence après impôts (millions \$) | Incidence sur le RPA (\$/action) | Groupe, pays et catégorie de l'état des résultats |
|--|---|---|-------------------------------------|---|
| T2 et T1 2006 | | | | |
| Aucun élément significatif | - | - | - | |
| Incidence totale – Cumul 2006 | - | - | - | |
| T2 2005 | | | | |
| Gain lié à la restructuration des EDDV | 44 | 37 | 0,07 | SI, É.-U et Canada – Revenu |
| Réduction de la réserve générale | 40 | 26 | 0,05 | Services d'entreprise, Canada – PCI |
| Recouvrement d'impôts sur les bénéfices d'exercices antérieurs | - | 20 | 0,04 | PE, Canada – Impôts sur les bénéfices |
| Provision liée à un litige | (25) | (16) | (0,03) | Services d'entreprise, É.-U. – Frais |
| Incidence totale – T2 2005 | 79 | 67 | 0,13 | |
| T1 2005 | | | | |
| Recouvrement d'impôts sur les bénéfices d'exercices antérieurs | - | 32 | 0,06 | SI, Canada – Impôts sur les bénéfices |
| Incidence totale – T1 2005 | - | 32 | 0,06 | |
| Incidence totale – Cumul 2005 | 79 | 99 | 0,19 | |



RELATIONS AVEC LES INVESTISSEURS • PERSONNES-RESSOURCES

Viki Lazaris

Première vice-présidente

(416) 867-6656

viki.lazaris@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

www.bmo.com/relationsinvestisseurs

