



T306

RÉSULTATS FINANCIERS

Cyberconférence à l'intention des investisseurs

BMO  ^{MD} **Groupe financier**

KAREN MAIDMENT
Chef des finances et des affaires administratives
22 août 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 ombrer 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, 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 29 et 30 du Rapport annuel 2005 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 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 nos provisions 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 3^e TRIMESTRE DE 2006

- Revenu net record de 710 millions de dollars, en hausse de 30 %, et RPA de 1,38\$, en hausse de 29 %.
- Résultats par groupe d'exploitation :
 - Groupe PE : revenu net record en hausse de 69 millions de dollars, ou de 22 %, par rapport à l'an dernier, grâce à la forte progression des volumes au nord et au sud de la frontière, au gain sur le PAPE de MasterCard International et à un taux d'imposition effectif peu élevé.
 - Groupe GP : revenu net en hausse de 22 millions de dollars, ou de 35 %, par rapport à l'an dernier, grâce à la croissance des revenus dans l'ensemble des secteurs d'activité, après rajustement pour tenir compte de la vente de *Harrisdirect*.
 - Groupe SI : revenu net en hausse de 17 millions de dollars, ou de 9 %, par rapport à l'an dernier, grâce surtout à l'augmentation des revenus de négociation.
- PCI de 42 millions de dollars, soit 31 millions de moins que l'an dernier et 24 millions de moins qu'au deuxième trimestre.
- Solide situation du capital, grâce à un ratio du capital de première catégorie de 10,07 %.

Croissance du RPA	29 %
RCP	20,3 %
PCI spécifique	42 millions \$
Capital de 1^{re} catégorie	10,07 %
Productivité avant amortissement	61,1 %



SOMMAIRE FINANCIER DU 3^e TRIMESTRE DE 2006

Mesures des résultats	T3 2006	T2 2006	T3 2005
Revenu net (millions \$)	710	651	547
RPA dilué avant amortissement (\$/action)	1,40	1,27	1,10
RPA dilué (\$/action)	1,38	1,25	1,07
Rendement des capitaux propres avant amortissement (%)*	20,6	19,6	17,3
Rendement des capitaux propres (%)*	20,3	19,3	16,8
Croissance du revenu (%) – variation sur un an	6,7	3,0	2,0
Croissance des frais (%) – variation sur un an	2,0	(0,6)	2,4
Ratio de productivité avant amortissement (%)	61,1	61,9	63,4
Ratio de productivité (%)	61,5	62,3	64,3
PCI en pourcentage du solde moyen des prêts et acceptations (%)*	0,09	0,14	0,17
Ratio du capital de première catégorie (%)	10,07	10,20	9,41

* Calculé sur une année



REVENU NET PAR GROUPE POUR LE 3^e TRIMESTRE DE 2006

Groupes (millions \$)	T3 2006	T2 2006	T3 2005
PE – Canada	345	259	277
PE – Services bancaires région de Chicago	31	27	30
Total du groupe PE	376	286	307
SI	201	245	184
GP	85	96	63
Services d'entreprise	48	24	(7)
Total de BMO	710	651	547
Détails des résultats des Services d'entreprise			
PCI spécifique	42	26	18
Autres	6	(2)	(25)
Total des Services d'entreprise	48	24	(7)



CROISSANCE DU RPA AVANT AMORTISSEMENT

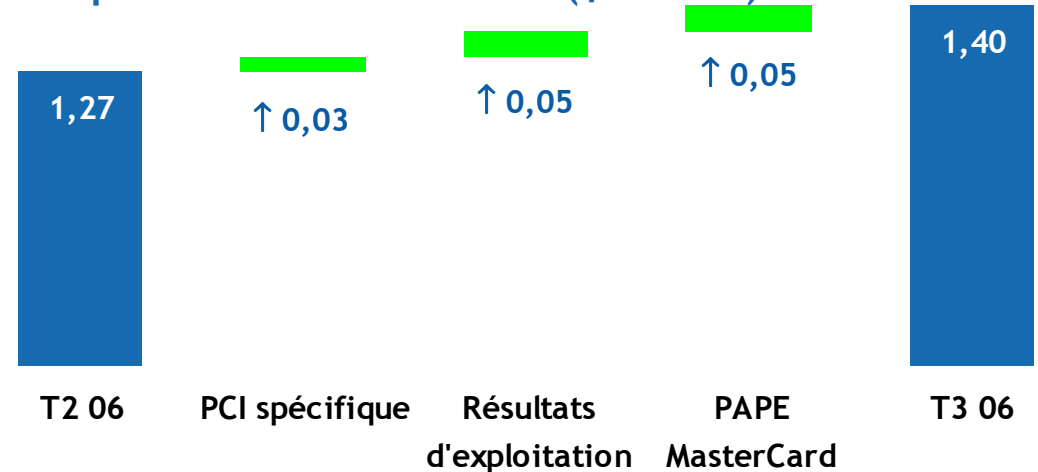
Facteurs de croissance par rapport au trimestre précédent :

- Croissance des résultats d'exploitation soutenue par le groupe PE – Canada, mais l'affaiblissement des marchés de capitaux a nui aux services de gestion de patrimoine et au groupe SI.
- Baisse de la PCI spécifique.

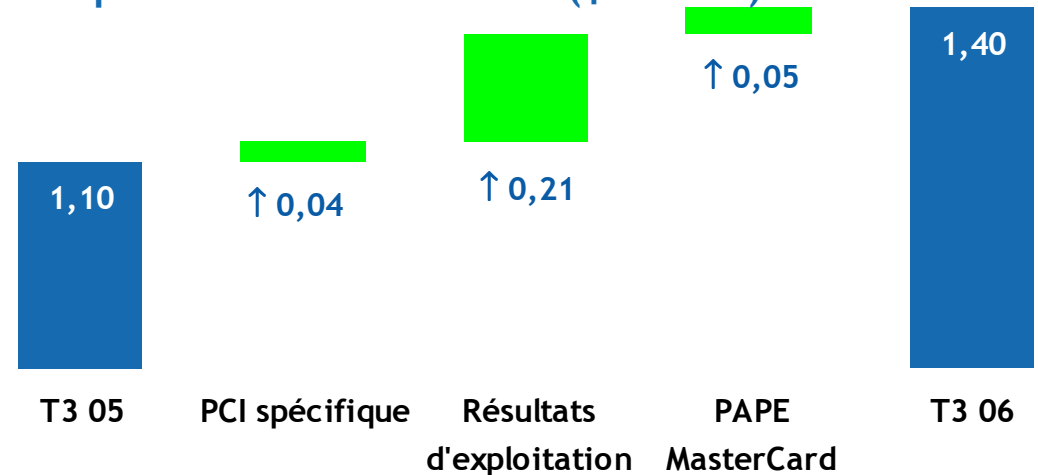
Facteurs de croissance par rapport à l'an dernier :

- Forte croissance du revenu net de tous les groupes d'exploitation, grâce à une bonne croissance des revenus, à des initiatives fiscales et à des recouvrements, et poursuite des investissements dans nos activités.
- Baisse de la PCI spécifique.

Comparaison T3 06 – T2 06 (\$/action)



Comparaison T3 06 – T3 05 (\$/action)



CROISSANCE DU REVENU

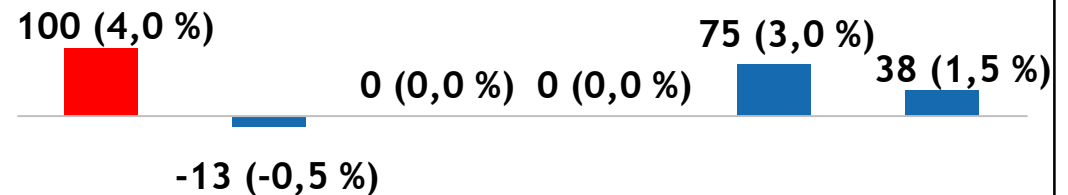
Par rapport au trimestre précédent

- PE – Canada : croissance du volume d'affaires grâce à l'augmentation des volumes, à l'amélioration de la marge nette d'intérêts, à l'augmentation des revenus des services de cartes, de titrisation et d'assurance et au plus grand nombre de jours. GP : diminution saisonnière des commissions de négociation, partiellement compensée par la hausse du revenu net d'intérêts. SI : baisse des revenus de négociation, des gains sur titres de placement et des revenus des activités de prise ferme, partiellement compensée par la hausse des commissions sur les fusions et acquisitions.
- Les autres éléments représentent le gain sur le PAPE de MasterCard.

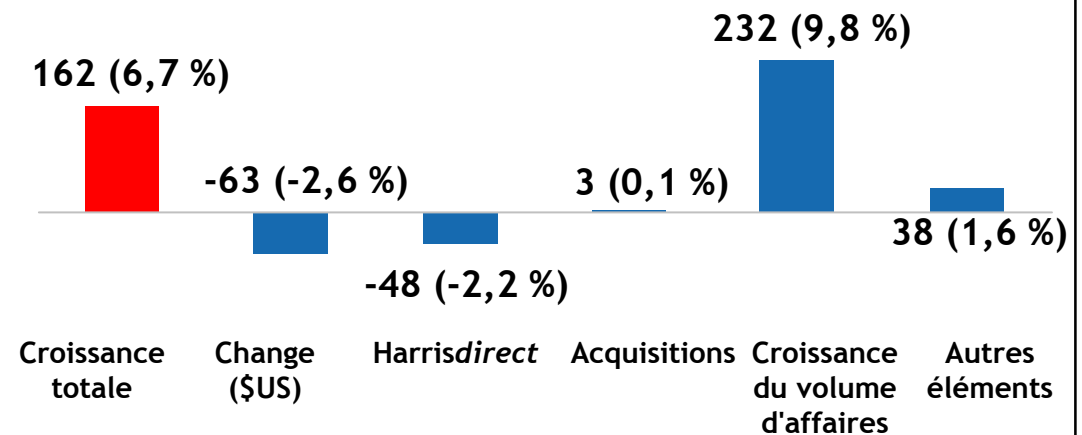
Par rapport à l'an dernier

- PE – Canada : croissance du volume d'affaires favorisée principalement par la forte progression des volumes des produits, partiellement neutralisée par la réduction de la marge nette d'intérêts. GP : croissance de l'ensemble des secteurs d'activité. SI : augmentation des revenus de négociation, des commissions sur titres et des revenus provenant des fusions et acquisitions.
- Les acquisitions comprennent Villa Park.
- Les autres éléments représentent le gain sur le PAPE de MasterCard.

Comparaison T3 06 – T2 06 (millions \$)



Comparaison T3 06 – T3 05 (millions \$)





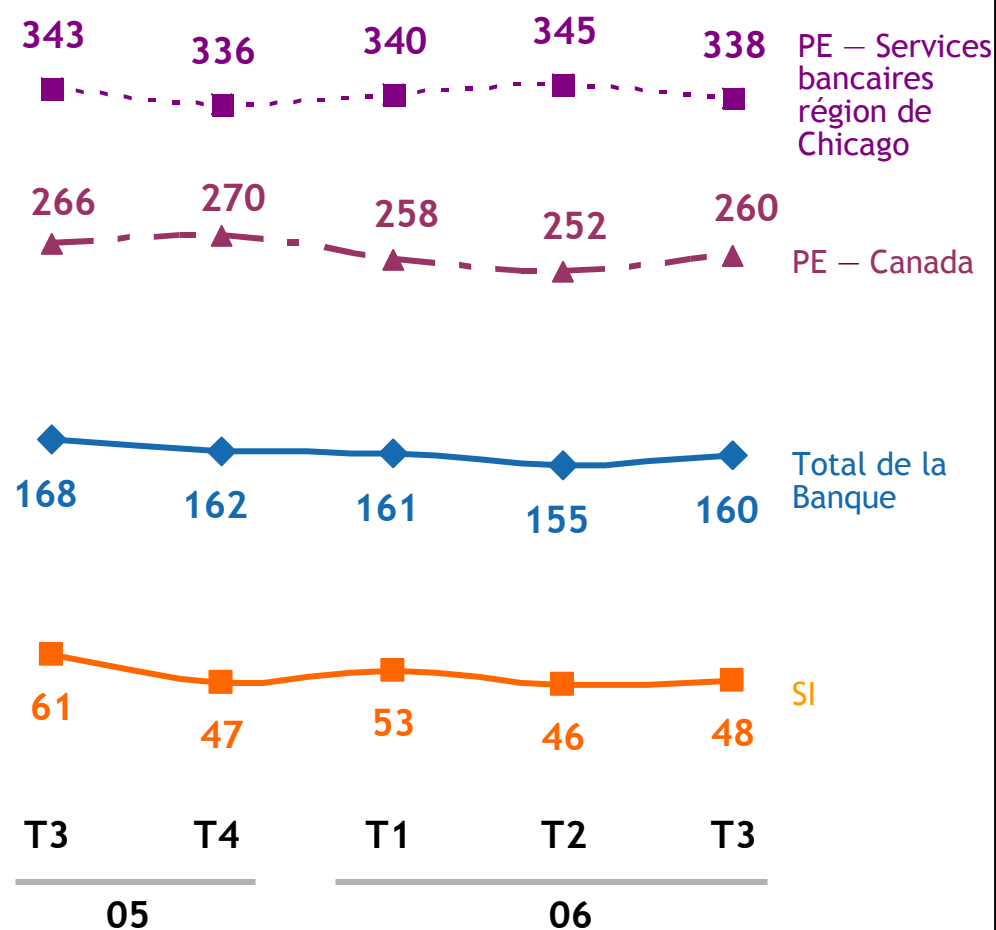
MARGE NETTE D'INTÉRÊTS (points de base)

Par rapport au trimestre précédent

- La marge du groupe PE – Canada s'est accrue grâce aux mesures tarifaires rigoureuses appliquées à certaines catégories de dépôts, à une évolution vers des produits à plus forte marge et à la hausse des frais de refinancement de prêts hypothécaires payés par les clients qui remplaçaient leur prêt à taux variable par un prêt à taux fixe.
- La marge du groupe SI s'est améliorée grâce à la hausse du revenu net d'intérêts lié aux activités de négociation et à celle des recouvrements de prêts auparavant classés comme douteux.
- La marge du groupe PE – Services bancaires région de Chicago s'est rétrécie, l'amélioration de la marge sur les dépôts ayant été neutralisée par la diminution de la marge sur les prêts en raison des pressions de la concurrence.

Par rapport à l'an dernier

- La marge du groupe PE – Canada s'est contractée parce que les prêts 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 atténués par l'amélioration des marges sur les 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.
- La marge du groupe PE – Services bancaires région de Chicago s'est rétrécie en raison des pressions de la concurrence sur les taux des prêts et de l'incidence de la baisse des taux d'investissement s'appliquant aux dépôts à plus long terme, facteurs atténués par des mesures tarifaires à l'égard de certaines catégories de dépôts.



ÉVOLUTION DES FRAIS

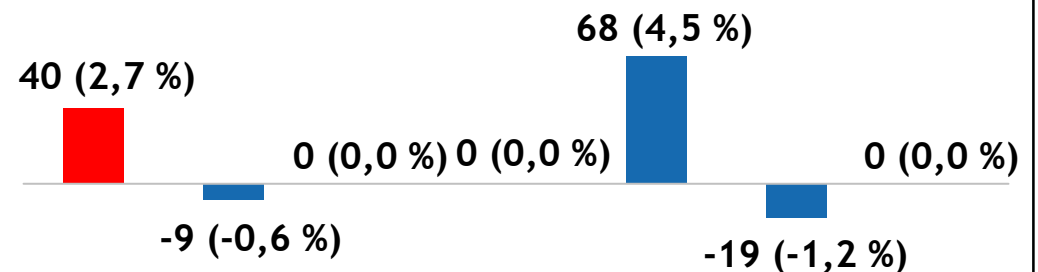
Par rapport au trimestre précédent

- PE – Canada : Croissance du volume d'affaires due à l'augmentation des frais liés au personnel, résultant de l'augmentation des forces de vente des services aux particuliers et aux entreprises, et au plus grand nombre de jours. GP : Augmentation des investissements dans la force de vente. PE – Services bancaires région de Chicago : diminution des frais.
- SI et GP : baisse des frais liés au rendement.

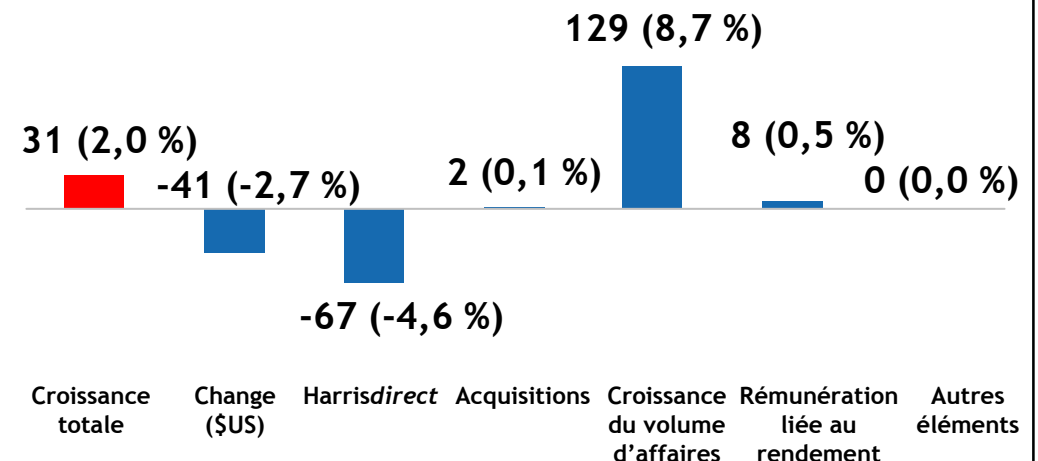
Par rapport à l'an dernier

- PE – Canada : Croissance du volume d'affaires due principalement à l'augmentation des frais liés au personnel, résultant de l'augmentation des forces de vente des services aux particuliers et aux entreprises, et à la hausse des frais de marketing. PE – Services bancaires région de Chicago : frais liés aux acquisitions et à l'agrandissement du réseau de succursales. SI : indemnités de départ.
- Les acquisitions comprennent Villa Park.
- La rémunération liée au rendement du groupe GP a augmenté, ce qui correspond à la croissance des revenus des secteurs dont les coûts variables sont plus élevés.

Comparaison T3 06 – T2 06 (millions \$)



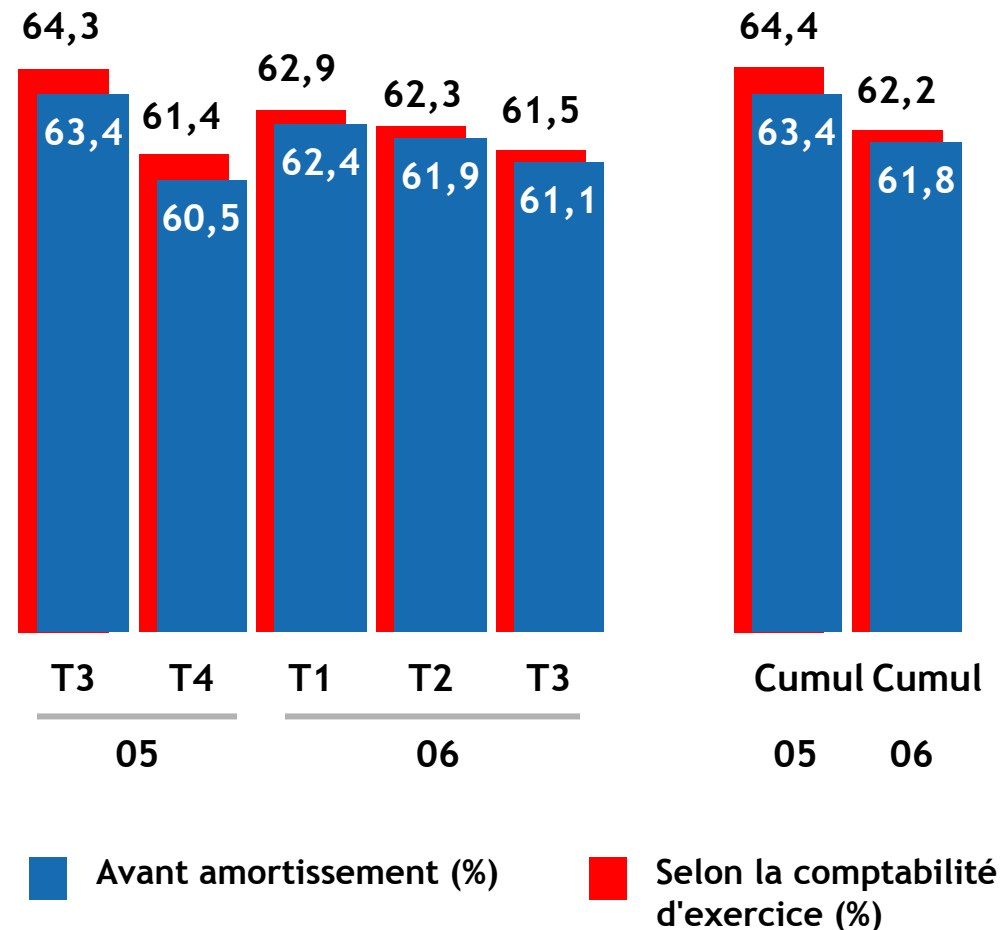
Comparaison T3 06 – T3 05 (millions \$)



RATIO DE PRODUCTIVITÉ AVANT AMORTISSEMENT

Amélioration de 162 pdb pour les neuf premiers mois de l'exercice

- Écart de 4,7 points de pourcentage entre la croissance du revenu et celle des frais au troisième trimestre de 2006 et écart de 3,6 points de pourcentage pour les neuf premiers mois de l'exercice.
- Amélioration de 78 points de base du ratio de productivité avant amortissement par rapport au deuxième trimestre, et de 226 points de base par rapport à l'an dernier.



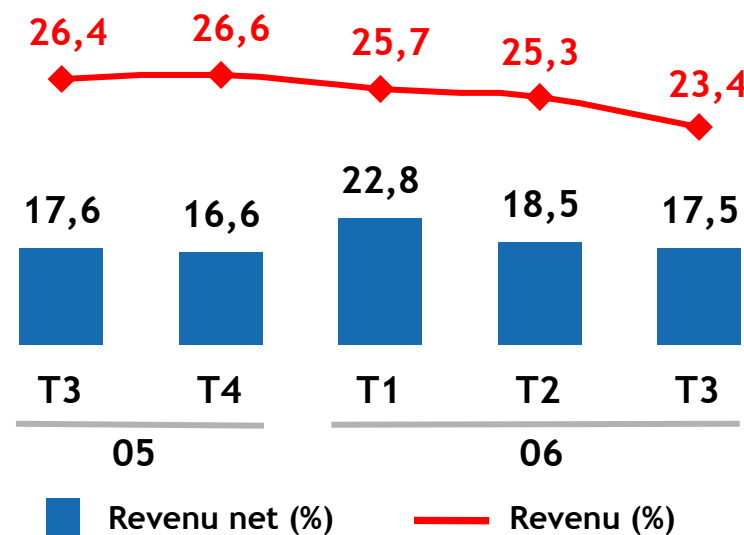


RÉSULTATS DES ACTIVITÉS AUX ÉTATS-UNIS

- Le revenu net des activités aux États-unis s'élève à 101 millions de dollars américains, soit 17,5 % du revenu net de nos activités nord-américaines.
- Par rapport au trimestre précédent, les résultats du groupe PE – Services bancaires région de Chicago ont progressé grâce à la croissance des prêts et des dépôts et à l'amélioration des marges sur les dépôts, partiellement neutralisées par la réduction des marges sur les prêts et la diminution des coûts.
- Par rapport au deuxième trimestre, les résultats du groupe SI ont diminué, principalement en raison de la baisse des revenus de négociation et des gains sur titres de placement et de la hausse des frais, partiellement compensées par l'augmentation des commissions sur prêts et des autres commissions, des revenus tirés des activités de fusion et acquisition, des recouvrements et des actifs des services bancaires aux grandes entreprises.
- Par rapport au deuxième trimestre et à l'an dernier, les résultats des Services d'entreprise ont augmenté grâce à la diminution de la PCI et des impôts sur les bénéfices, partiellement neutralisée, sur une base annuelle, par la hausse des frais au troisième trimestre.

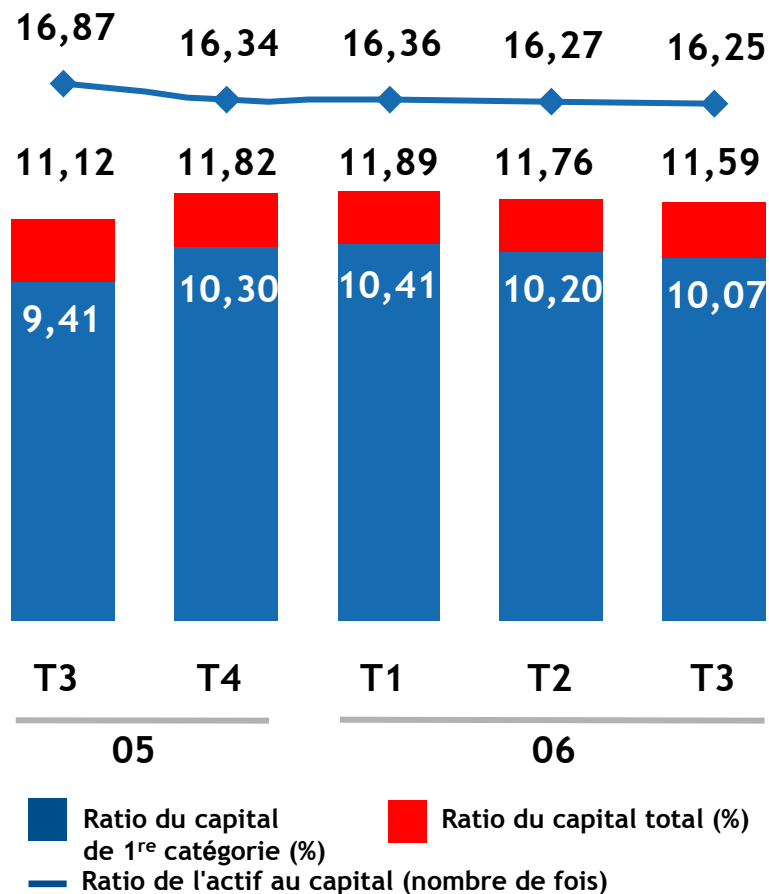
Revenu net (millions \$US)	T3 06	T2 06	T3 05
PE	28	24	25
GP	(2)	1	(7)
SI	61	79	58
Services d'entreprise	14	(5)	(8)
TOTAL	101	99	68

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



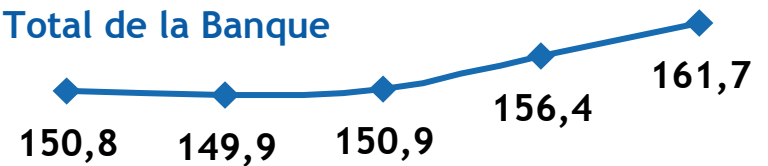
CAPITAL ET ACTIF PONDÉRÉ EN FONCTION DES RISQUES

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

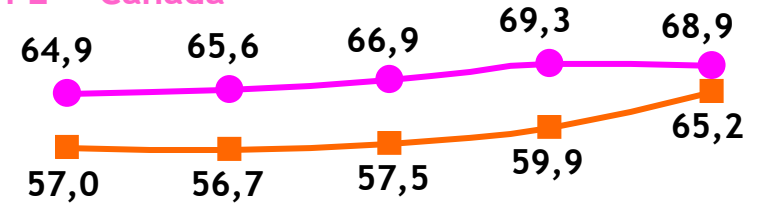


Actif pondéré en fonction des risques (milliards \$)

Total de la Banque

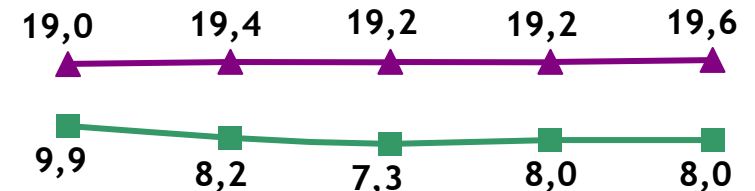


PE – Canada



SI

PE – Services bancaires région de Chicago



GP et autres





EN BONNE VOIE POUR ATTEINDRE LES CIBLES DE L'EXERCICE 2006

Mesures des résultats	Cumul T3 2006	Cibles de 2006
Croissance du RPA ¹ (sur une base de 4,58 \$ ²)	15 %	De 5 % à 10 %
Provision spécifique pour créances irrécouvrables	160 millions \$	400 millions \$ ou moins <i>Estimation révisée :</i> 250 millions \$ ou moins
Ratio de productivité avant amortissement	Amélioration de 162 pdb	Amélioration de 100 à 150 pdb
Rendement des capitaux propres	19,2 %	De 17 % à 19 %
Ratio du capital de première catégorie	10,07 %	Minimum de 8 %

¹ Abstraction faite des changements apportés à la réserve générale.

² Auparavant 4,59 \$. Montant retraité en raison de l'application rétroactive des modifications de la convention comptable concernant la rémunération à base d'actions



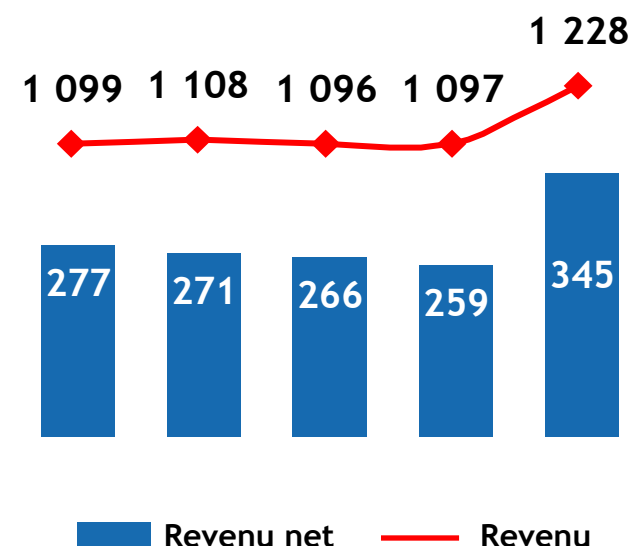
Annexe



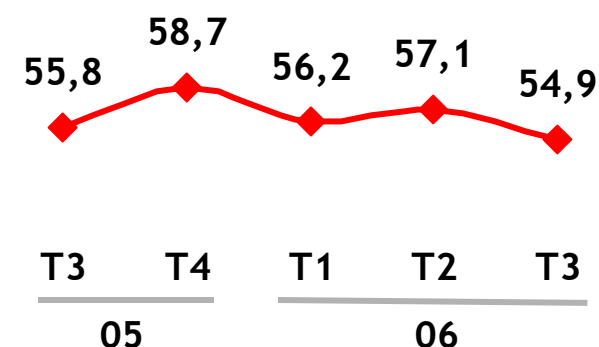
GRUPE PE - CANADA

- Par rapport au deuxième trimestre, la croissance du revenu net a été favorisée par la forte augmentation du revenu et un taux d'imposition effectif peu élevé, partiellement neutralisés par l'augmentation des coûts.
- Par rapport à l'an dernier, la croissance du revenu net a été atténuée par le rétrécissement des marges nettes d'intérêts et la hausse de la provision pour créances irrécouvrables.
- La forte croissance du revenu a été favorisée par le PAPE de MasterCard et l'augmentation des volumes de la plupart des produits. Par rapport au deuxième trimestre, le nombre de jours et l'accroissement des marges nettes ont aussi contribué à la croissance. Comparativement à l'an dernier, la hausse du revenu a été partiellement neutralisée par le rétrécissement des marges.
- Par rapport au deuxième trimestre et à l'an dernier, les frais ont augmenté en raison de l'accroissement de l'effectif et d'initiatives liées à des projets.
- La marge nette d'intérêts s'est accrue par rapport au deuxième trimestre grâce à une tarification rigoureuse appliquée à certaines catégories de dépôts, à une évolution vers des produits à plus forte marge et à la hausse des frais de refinancement de prêts hypothécaires payés par les clients qui remplaçaient leur prêt à taux variable par un prêt à taux fixe. Comparativement à l'an dernier, les marges ont diminué parce que les prêts ont augmenté plus rapidement que les dépôts et en raison d'une stratégie tarifaire offensive sur les prêts hypothécaires pour faire face à la concurrence et du contexte des taux d'intérêt. La hausse des taux d'intérêt a entraîné la réduction des marges sur les prêts hypothécaires et les autres produits de crédit à taux variable, atténuée par l'amélioration des marges sur les dépôts.

Revenu / Revenu net (millions \$)



Ratio de productivité avant amortissement (%)





PE – CANADA – Services bancaires aux particuliers

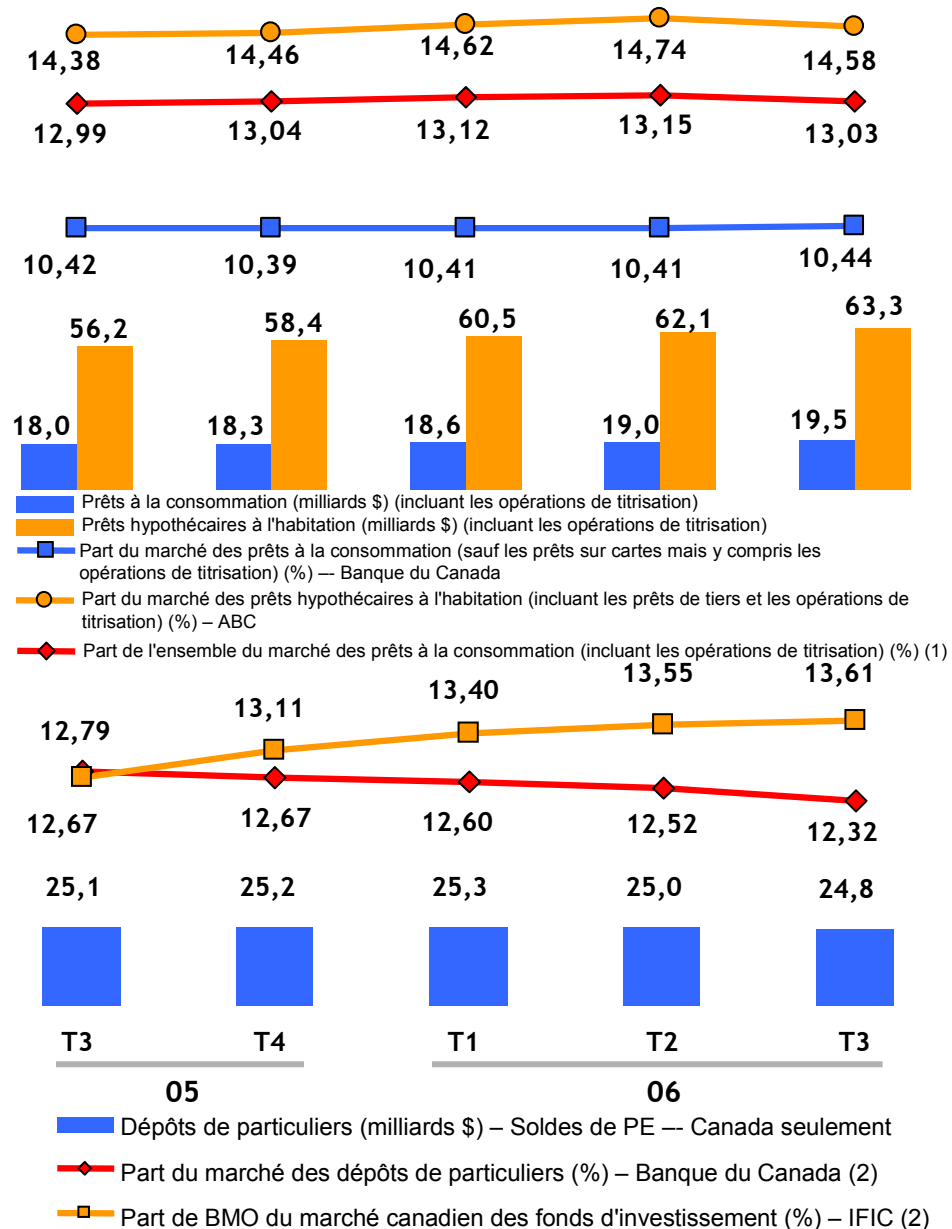
- Par rapport au deuxième trimestre, notre part du marché des particuliers a diminué en raison du recul des prêts hypothécaires à l'habitation et des dépôts du compte d'épargne à taux Avantageux, partiellement compensé par la progression des fonds d'investissement. La croissance des prêts hypothécaires à l'habitation et celle des prêts à la consommation demeurent fortes.
- Par rapport à l'an dernier, notre part du marché des particuliers s'est accrue de 4 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.

Remarques

Les données sur la part des services aux particuliers sont émises en fonction d'un décalage d'un mois (T3 06 : juin 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) constatés dans les résultats du groupe GP au Canada.





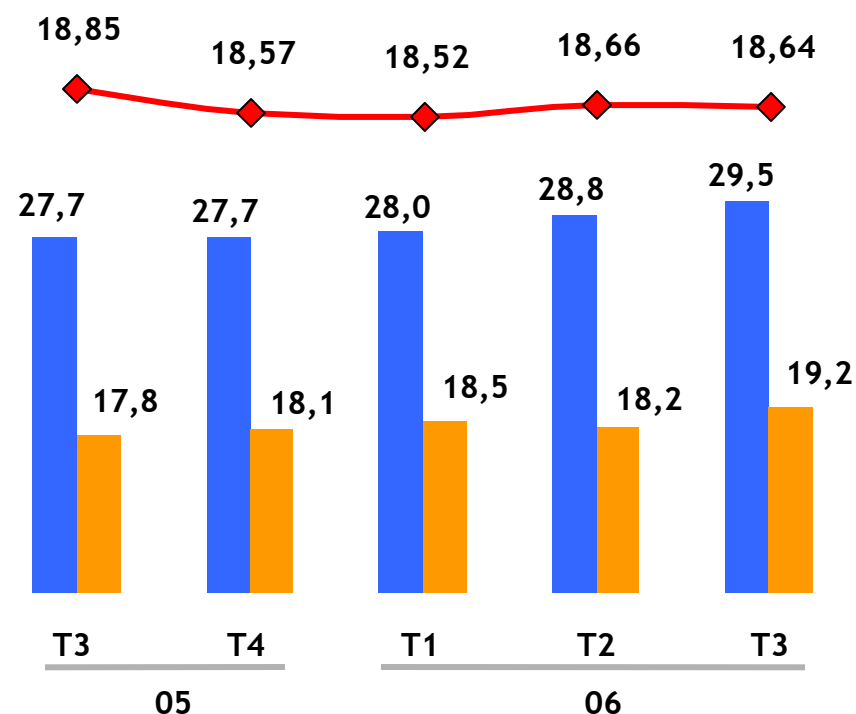
GROUPE PE - CANADA - Services bancaires aux entreprises

- BMO conserve la 2^e 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 21 points de base à 18,64 %. Par rapport au deuxième trimestre, elle a diminué de 2 points de base; nous avons réalisé la meilleure performance dans la moitié supérieure de la part de marché. L'introduction récente d'offres de produits simplifiées et l'accroissement de notre force de vente nous procurera plus de possibilités de servir ce segment de clientèle.
- La croissance du solde des prêts aux entreprises demeure forte.

Remarques

Les données sur les prêts des banques aux entreprises sont émises par l'ABC en fonction d'un décalage d'un trimestre civil (T3 06 : mars 2006).

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

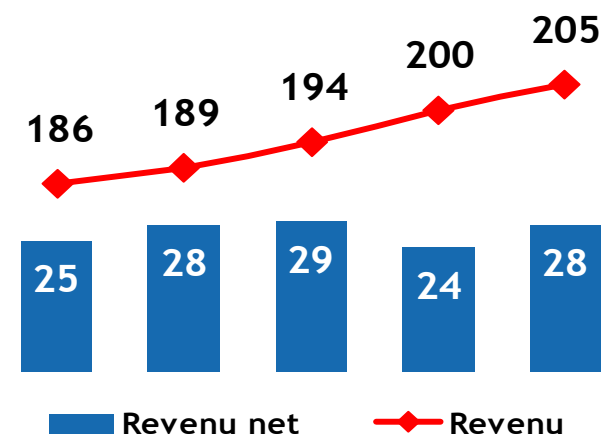


- Prêts et acceptations (entreprises) (milliards \$)
- Dépôts d'entreprises (milliards \$)
- ◆ Part du marché des prêts (de moins de 5 millions \$) aux entreprises (%)

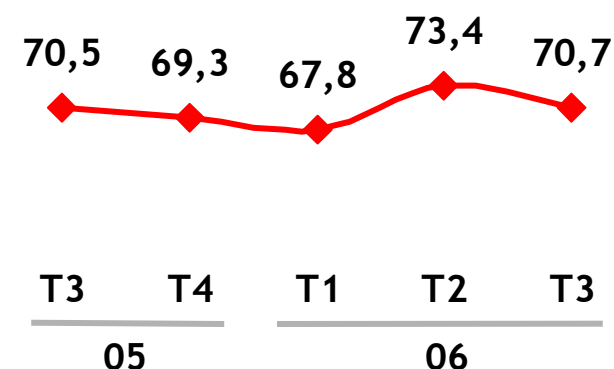
GRUPE PE - SERVICES BANCAIRES RÉGION DE CHICAGO

- Le revenu a augmenté de 3 % par rapport au deuxième trimestre et de 10 % 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.
- Le volume des prêts poursuit sa forte progression, malgré la forte concurrence dans ce marché; la réduction des marges sur les prêts reflète l'intensification de la concurrence.
- Par rapport au deuxième trimestre, le revenu net s'est accru grâce à la progression du revenu et au recul des frais.
- Le ratio de productivité avant amortissement s'est amélioré de 270 points de base comparativement au deuxième, parce que les frais étaient plus élevés au deuxième trimestre; par rapport à l'an dernier, le ratio de productivité avant amortissement est resté essentiellement stable.
- Les frais ponctuels liés aux acquisitions ont augmenté 4 millions de dollars américains par rapport au troisième trimestre de l'an dernier; pour les neuf premiers mois de l'exercice, ils ont augmenté de 10 millions de dollars américains. Abstraction faite de ces coûts, le ratio de productivité avant amortissement s'est amélioré de 186 points de base comparativement au troisième trimestre de l'an dernier et de 112 points de base pour les neuf premiers mois de l'exercice.

Revenu / Revenu net (millions \$US)



Ratio de productivité avant amortissement (%)

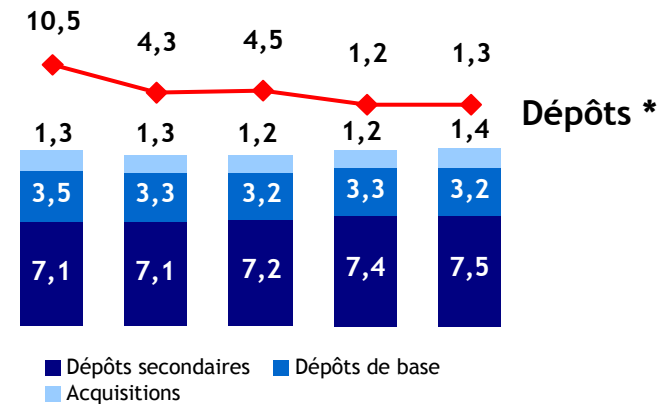
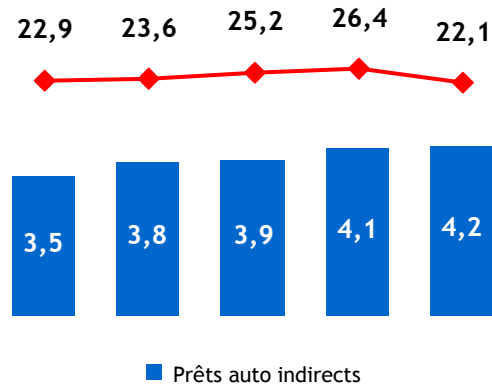




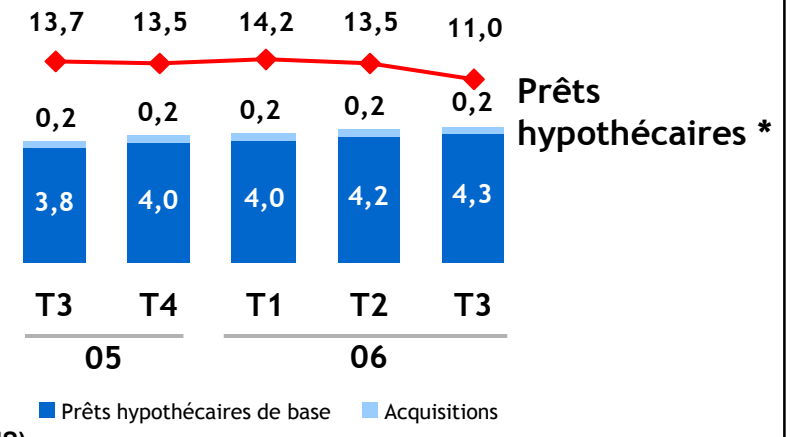
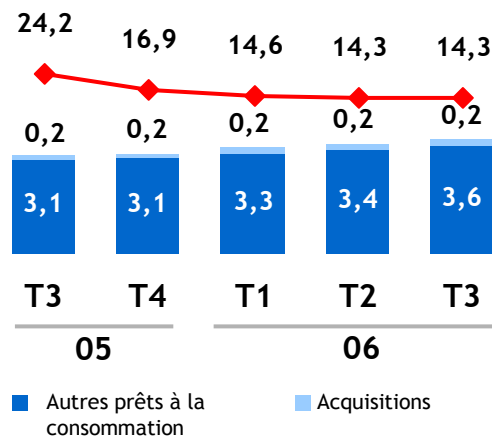
PE – SERVICES BANCAIRES RÉGION DE CHICAGO – Particuliers

Les prêts à la consommation poursuivent leur forte croissance.

Prêts auto indirects



Autres prêts à la consommation *

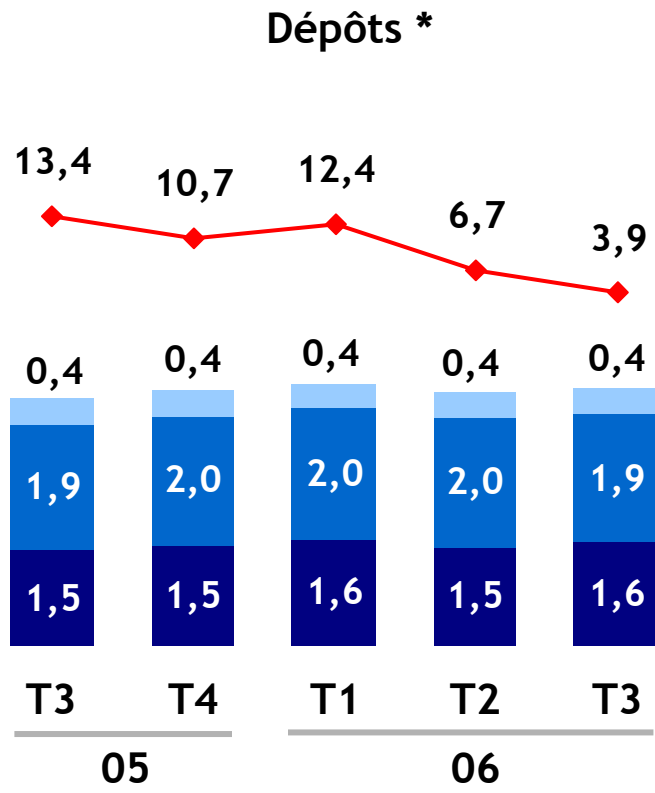


* Les acquisitions comprennent Lakeland, New Lenox, Mercantile et Villa Park.



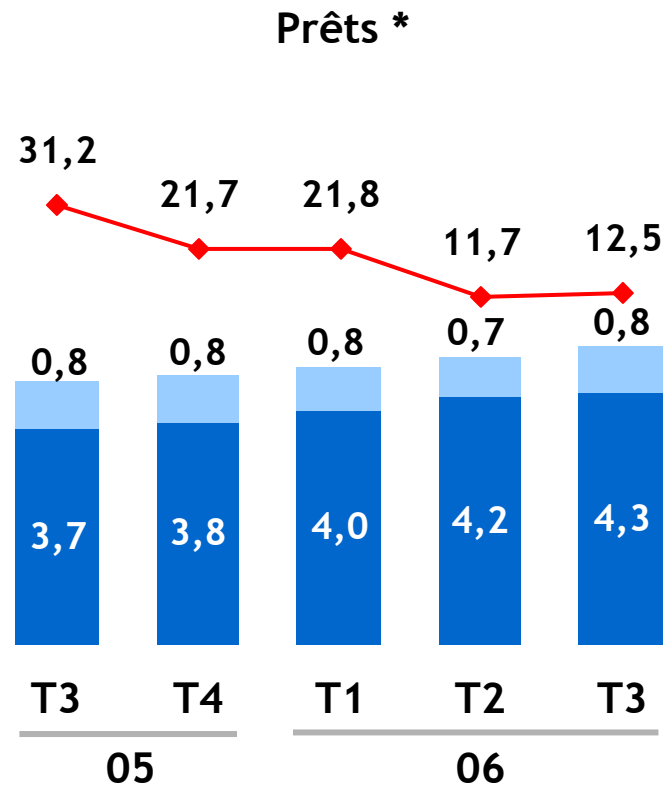
PE – SERVICES BANCAIRES RÉGION DE CHICAGO – Entreprises

Les prêts aux entreprises poursuivent leur croissance, malgré une forte concurrence.



Croissance sur 12 mois (%)

Volumes (milliards \$US)



■ Dépôts secondaires ■ Dépôts de base
■ Acquisitions

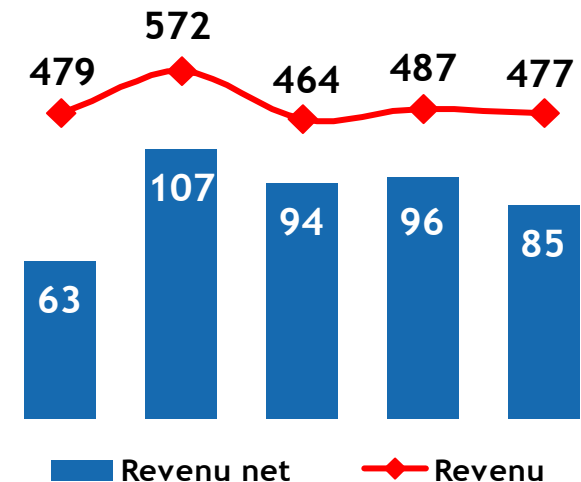
■ Prêts de base ■ Acquisitions

* Les acquisitions comprennent Lakeland, New Lenox et Mercantile.

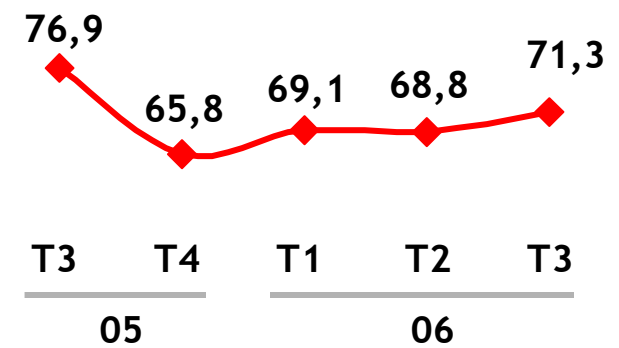
GRUPE GESTION PRIVÉE

- Le revenu net a progressé de 35 % par rapport à l'an dernier, ou de 13 % si on exclut *Harrisdirect*, grâce à l'accent mis sur l'augmentation du revenu.
- Le revenu a diminué de 2 % par rapport au trimestre précédent, principalement en raison de la baisse saisonnière des revenus de commissions et de l'affaiblissement du marché.
- Par rapport à l'an dernier, le revenu a augmenté de 13 % (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 détérioré de 242 points de base par rapport au trimestre précédent, principalement en raison des investissements dans notre force de vente. Comparativement à l'an dernier, le ratio de productivité avant amortissement s'est amélioré de 562 points de base, ou de 125 points de base si on fait abstraction de *Harrisdirect*, grâce à la forte croissance du revenu.

Revenu / Revenu net (millions \$)



Ratio de productivité avant amortissement (%)

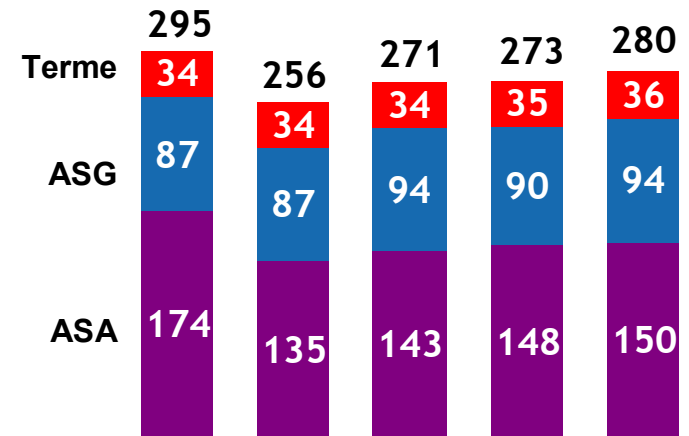




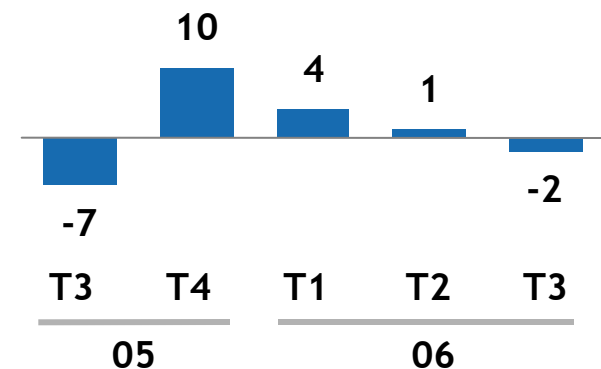
GROUPE GESTION PRIVÉE

- L'actif sous gestion (ASG) et sous administration (ASA), y compris les dépôts à terme, a progressé de 13 % par rapport à l'an dernier (après rajustement pour tenir compte de la vente de *Harrisdirect* et de l'incidence du taux de change) :
 - L'actif sous gestion a augmenté de 17 %.
 - L'actif sous administration a augmenté de 13 %.
 - Les dépôts à terme ont progressé de 5 %.
- Par rapport à l'an dernier, le revenu net des activités aux États-Unis s'est accru grâce à la croissance des services de gestion bancaire privée et à l'incidence de la vente 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 \$)



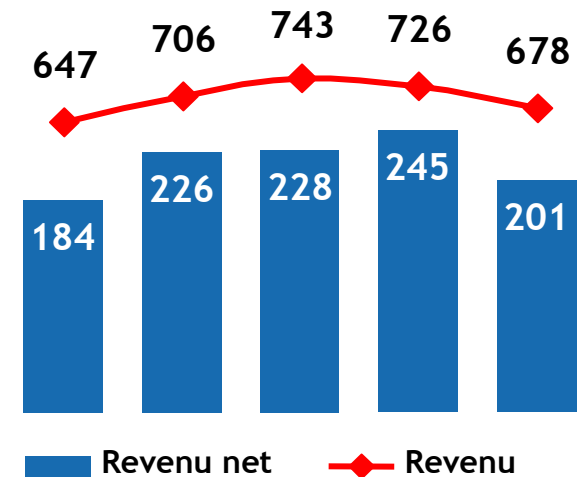
Revenu net des activités aux États-Unis (millions \$US)



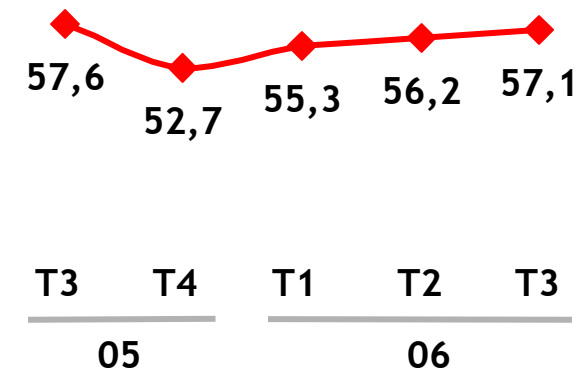
GROUPE SERVICES D'INVESTISSEMENT

- Le revenu a diminué par rapport au trimestre précédent, en raison de la baisse des activités de prise ferme de titres de participation et d'emprunt, des revenus de négociation et des gains sur titres de placement, partiellement compensée par l'augmentation des commissions sur prêts, des revenus des services de fusion et acquisition et des recouvrements de prêts précédemment classés comme douteux.
- Par rapport à l'an dernier, le revenu a augmenté grâce à la hausse des revenus de négociation, des commissions, des recouvrements de prêts précédemment classés comme douteux et des actifs des services bancaires aux grandes entreprises. Ces facteurs ont toutefois été partiellement neutralisés par la réduction des marges, des gains sur titres de placement et des activités de prise ferme de titres de participation et d'emprunt.
- La productivité s'est accrue par rapport à l'an dernier grâce à l'augmentation du revenu, partiellement neutralisée par la hausse des indemnités de départ. L'évolution vers des produits dont les coûts variables connexes sont plus élevés a réduit l'amélioration de la productivité comparativement à l'an dernier.

Revenu / Revenu net (millions \$)



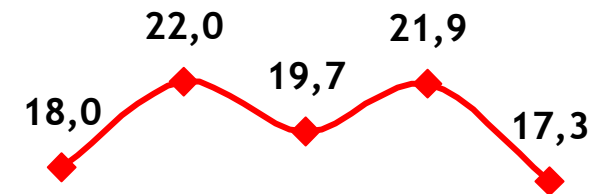
Ratio de productivité avant amortissement (%)



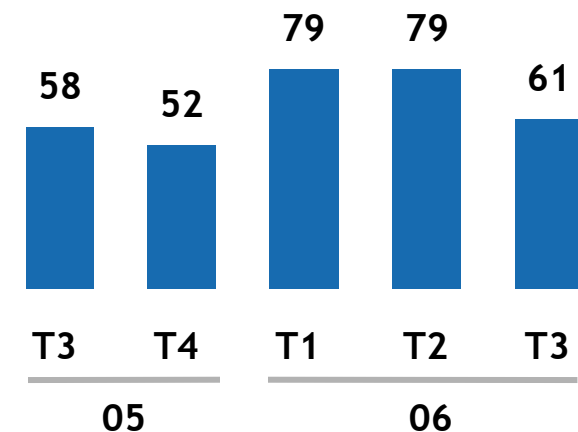
GRUPE SERVICES D'INVESTISSEMENT

- Le RCP avant amortissement a diminué par rapport au trimestre précédent, principalement en raison de l'affaiblissement des marchés de capitaux, qui a entraîné la diminution du revenu. Par rapport à l'an dernier, le RCP avant amortissement est resté stable, malgré l'incidence négative du renforcement du dollar canadien et de la hausse des taux d'intérêt.
- Le recul des résultats des activités aux États-Unis par rapport au trimestre précédent est dû principalement à la baisse des revenus de négociation et des gains sur titres de placement ainsi qu'à la hausse des frais, partiellement compensées par la hausse des frais de gestion des comptes de prêt, des commissions, des revenus des services de fusion et acquisition, des recouvrements de prêts et des actifs des services bancaires aux grandes entreprises.
- Par rapport à l'an dernier, les résultats des activités aux États-Unis se sont améliorés grâce à l'augmentation des revenus de négociation, des commissions, des recouvrements de prêts précédemment classés comme douteux, des revenus des activités de prise ferme de titres d'emprunt et des actifs des services bancaires aux grandes entreprises, partiellement neutralisée par la réduction des marges. De plus, les gains sur titres de placement ont diminué et les frais ont augmenté.

RCP avant amortissement (%)



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

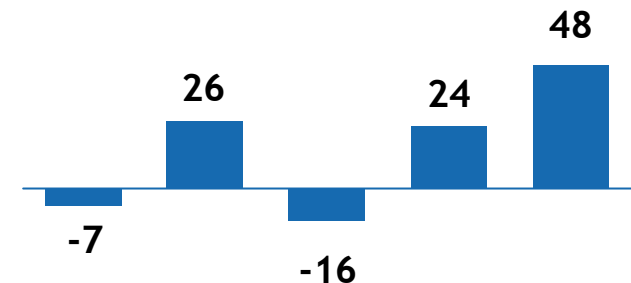




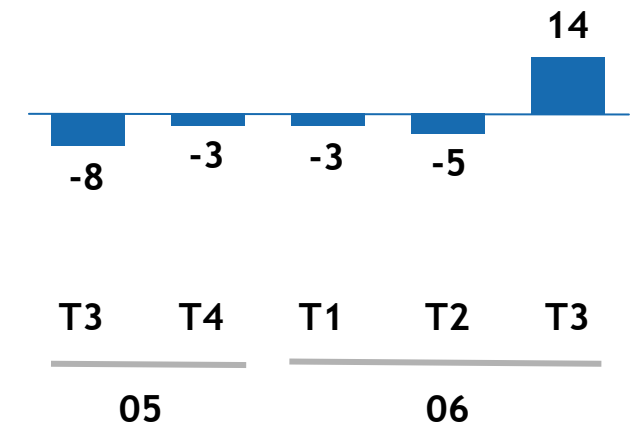
SERVICES D'ENTREPRISE y compris Technologie et solutions

- Le revenu net a augmenté de 24 millions de dollars par rapport au trimestre précédent, grâce à la hausse des revenus et à la réduction de la PCI, partiellement neutralisées par l'augmentation des frais.
- Par rapport à l'an dernier, le revenu net a augmenté de 55 millions de dollars, grâce à la réduction de la PCI et des impôts sur les bénéfices.
- Le revenu net des activités aux États-Unis a augmenté par rapport au trimestre précédent et à l'an dernier, grâce à la réduction de la PCI et des impôts sur les bénéfices, partiellement neutralisée, sur une base annuelle, par la hausse des frais au troisième trimestre de 2006.

Revenu net (millions \$)

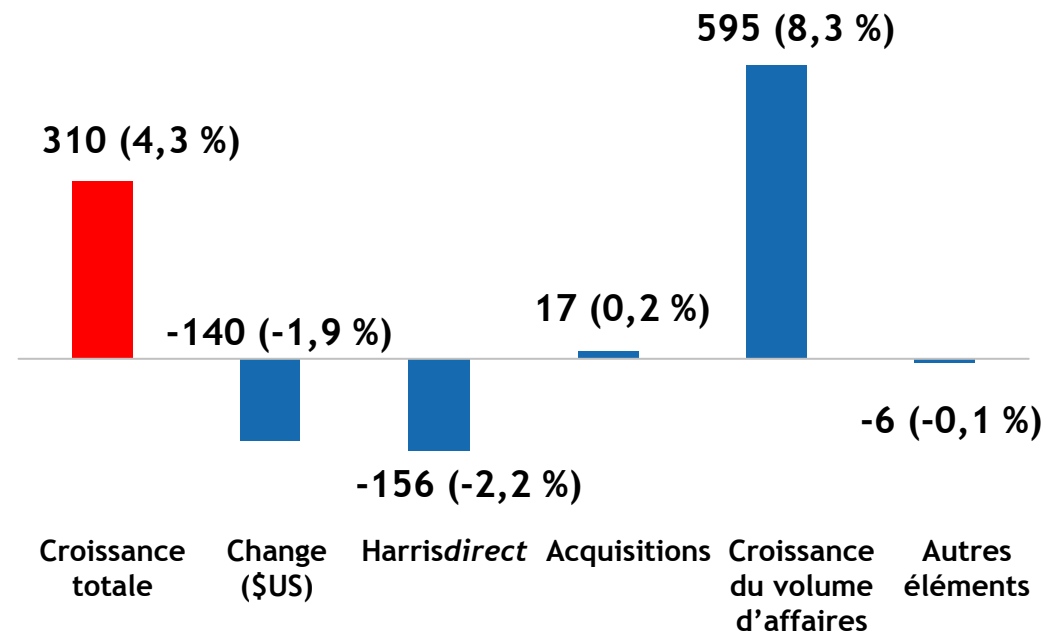


Revenu net des activités
aux États-Unis (millions \$US)



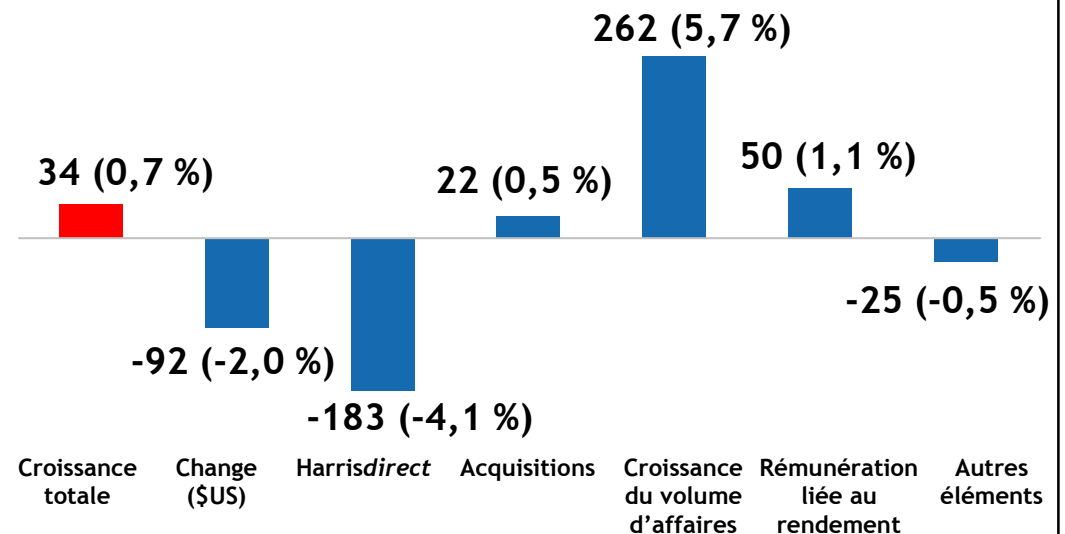
ÉVOLUTION DU REVENU SUR 12 MOIS (MILLIONS \$)

- La croissance du volume d'affaires a été favorisée principalement par la forte augmentation des volumes des produits destinés aux particuliers et aux entreprises, partiellement neutralisée par le rétrécissement de la marge nette d'intérêts du groupe PE – Canada. Elle a aussi été favorisée par la croissance de l'ensemble des secteurs du groupe GP ainsi que par la hausse des revenus de négociation, des commissions sur titres et des revenus des services de fusion et acquisition du groupe SI.
- Les acquisitions comprennent Villa Park et Mercantile.
- Les autres éléments représentent le gain du groupe SI sur la restructuration des EDDV au deuxième trimestre de 2005, partiellement neutralisé par le gain du groupe PE – Canada sur le PAPE de MasterCard.



ÉVOLUTION DES FRAIS SUR 12 MOIS (MILLIONS \$)

- Croissance du volume d'affaires due principalement à l'augmentation des frais liés au personnel, résultant de l'expansion des forces de vente des services aux particuliers et aux entreprises, et à la hausse des frais de marketing du groupe PE – Canada; aux frais liés aux acquisitions et à l'expansion du réseau de succursales du groupe PE – Services bancaires région de Chicago; et aux indemnités de départ du groupe SI.
- 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 imputée au groupe Services d'entreprise au deuxième trimestre de 2005.

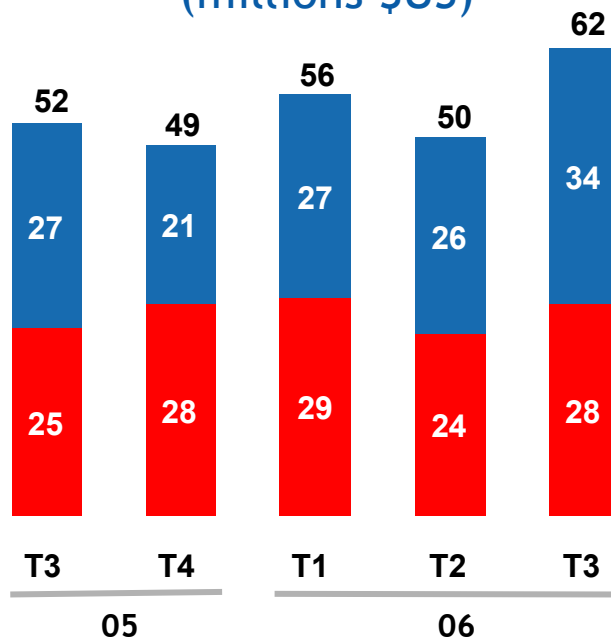




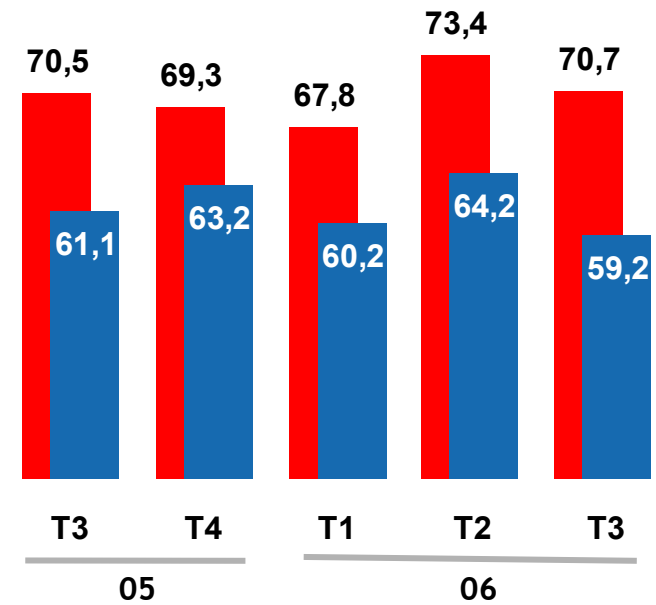
MARCHÉ DES PARTICULIERS ET DE LA PME AUX ÉTATS-UNIS



Pour le 3^e trimestre de 2006, les activités d'exploitation représentent 32 % du revenu et 18 % 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

- Baisses du revenu net avant impôts de 5 millions de dollars par rapport au trimestre précédent et de 21 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)	(13)	(63)
Frais réduits (augmentés)	9	41
Provision pour créances irrécouvrables réduite (augmentée)	1	3
Gains (pertes) sur opérations de couverture	(2)	(2)
Incidence totale avant impôts – Gain (perte)	(5)	(21)

CHANGEMENT DE CONVENTION COMPTABLE : RÉMUNÉRATION À BASE D'ACTIONS

- Au troisième trimestre de 2006, nous avons adopté, rétroactivement, les nouvelles règles comptables de l'ICCA sur la rémunération à base d'actions.
- Bien que ce changement ait peu d'incidence sur nos résultats sur une base annuelle, il modifie le montant des frais de rémunération constaté chaque trimestre en déplaçant une partie de ces frais vers le premier trimestre, au cours duquel la plus grande partie de la rémunération à base d'actions est versée, et en réduisant les frais des autres trimestres.
- Voici l'incidence de ce changement sur les résultats trimestriels de l'exercice 2006 :

Augmentation (diminution) en millions \$, sauf le RPA dilué qui est présenté en \$	T1 2006	T2 2006	T3 2006	Cumul 2006
Frais de rémunération	35	(11)	(11)	13
Revenu net	(24)	7	8	9
RPA dilué	(0,05)	0,01	0,02	(0,02)



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

BMO  ^{MD} **Groupe financier**