

# T4

# 05

## **RÉSULTATS FINANCIERS**

*Cyberconférence  
à l'intention des investisseurs*

## **KAREN MAIDMENT**

*Première vice-présidente à la  
direction et chef des finances*

29 NOVEMBRE 2005



## DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

### MISE EN GARDE CONCERNANT LES DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

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

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

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

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

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



## POINTS SAILLANTS FINANCIERS DU 4<sup>E</sup> TRIMESTRE DE 2005

- Revenu net record de 657 millions de dollars, et RPA de 1,27 \$, grâce aux excellents résultats de tous les groupes d'exploitation.
  - Le revenu net du groupe PE a été favorisé par la forte croissance des volumes et la stabilité des marges au Canada.
  - Le revenu net du groupe GP a augmenté grâce à la vigueur des activités de placement à service complet et des fonds d'investissement et aux gains à la vente de *Harrisdirect* et des actions TSX.
  - Le revenu net du groupe SI a progressé grâce à une plus grande activité des marchés financiers et au gain à la vente des actions TSX.
- La PCI s'élève à 57 millions de dollars, soit une détérioration de 70 millions par rapport à l'an dernier, attribuable à l'excellent rendement du portefeuille de prêts, y compris une réduction de la réserve générale, au 4<sup>e</sup> trimestre de 2004.

Croissance du RPA	19,8 %
RCP	19,8 %
PCI spécifique	57 millions \$
Capital de 1 <sup>re</sup> catégorie	10,25 %
Productivité avant amortissement	60,9 %

## ÉLÉMENTS SIGNIFICATIFS

Éléments	Incidence avant impôts (millions \$)	Incidence après impôts (millions \$)	Incidence sur le RPA (\$/action)	Groupe, région et catégorie de l'état des résultats
<b>T4 2005</b>				
Gain à la vente de Harrisdirect	49	18	0,04	GP É.-U. - Revenu
Gain à la vente des actions ordinaires TSX	50	32	0,06	GP et SI Canada - Revenu
Gain à la vente de l'immeuble de Calgary	29	19	0,04	Services d'entreprise Canada - Revenu
Rajustement des frais de services de cartes	(40)	(26)	(0,05)	PE Canada - Revenu
<b>Incidence totale - T4 2005</b>	<b>88</b>	<b>43</b>	<b>0,09</b>	
<b>T4 2004</b>				
Réduction de la réserve générale	50	33	0,06	Services d'entreprise Canada - PCI
Rajustement des frais de services de cartes	(14)	(9)	(0,02)	PE Canada - Revenu
<b>Incidence totale - T4 2004</b>	<b>36</b>	<b>24</b>	<b>0,04</b>	

## SOMMAIRE FINANCIER DU 4<sup>E</sup> TRIMESTRE DE 2005

Mesures des résultats	T4 2005	T3 2005	T4 2004	Exercice 2005	Exercice 2004
Revenu net (millions \$)	657	541	551	2 400	2 306
RPA dilué avant amortissement (\$/action)	1,31	1,08	1,10	4,79	4,57
RPA dilué (\$/action)	1,27	1,05	1,06	4,64	4,42
Rendement des capitaux propres avant amortissement (%) *	20,3	17,1	18,5	19,4	20,1
Rendement des capitaux propres (%) *	19,8	16,5	17,8	18,8	19,4
Croissance du revenu (%) - variation sur un an	16,3	2,0	(4,3)	5,0	3,7
Croissance des frais (%) - variation sur un an	9,6	2,6	(3,4)	2,8	1,1
Ratio de productivité avant amortissement (%)	60,9	63,8	64,4	62,6	63,8
Ratio de productivité (%)	61,7	64,7	65,5	63,5	64,9
PCI en pourcentage du solde moyen des prêts et acceptations (%) *	0,13	0,17	(0,03)	0,11	(0,07)
Ratio du capital de première catégorie (%)	10,25	9,39	9,81	10,25	9,81

\* Calculé sur une année



## REVENU NET PAR GROUPE DU 4<sup>E</sup> TRIMESTRE DE 2005

Groupe (millions \$)	T4 2005	T3 2005	T4 2004
PE Canada	272	276	235
PE région de Chicago	33	31	32
Total du groupe PE	305	307	267
SI	225	184	191
GP	107	63	53
Services d'entreprise	20	(13)	40
Total de BMO	657	541	551

### Détails du revenu net des Services d'entreprise

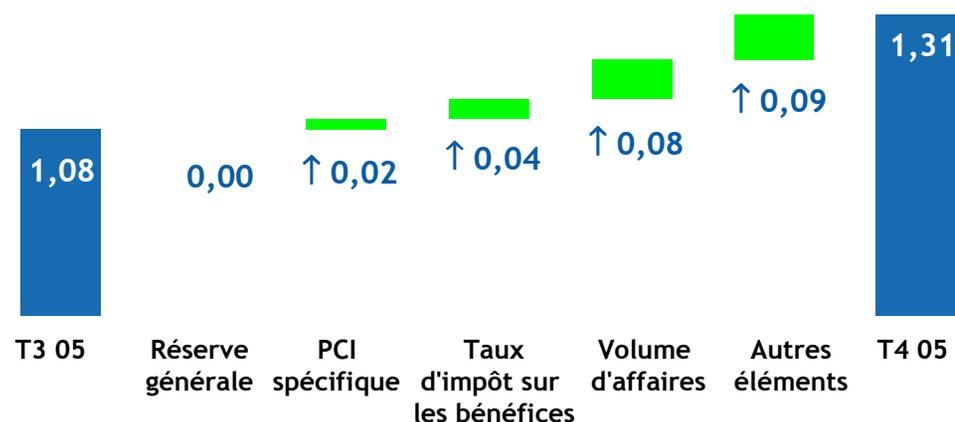
PCI (spécifique et générale)	27	18	86
Autres	(7)	(31)	(46)
Total des Services d'entreprise	20	(13)	40

## CROISSANCE DU RPA AVANT AMORTISSEMENT

### Facteurs de croissance du revenu net par rapport au trimestre précédent :

- Forte croissance du volume d'affaires.
- Baisse du taux d'imposition effectif (abstraction faite des autres éléments).
- Au 4<sup>e</sup> trimestre de 2005, les autres éléments comprennent les gains à la vente de *Harrisdirect*, des actions TSX et de l'immeuble de Calgary, partiellement neutralisés par un rajustement des frais de services de cartes.

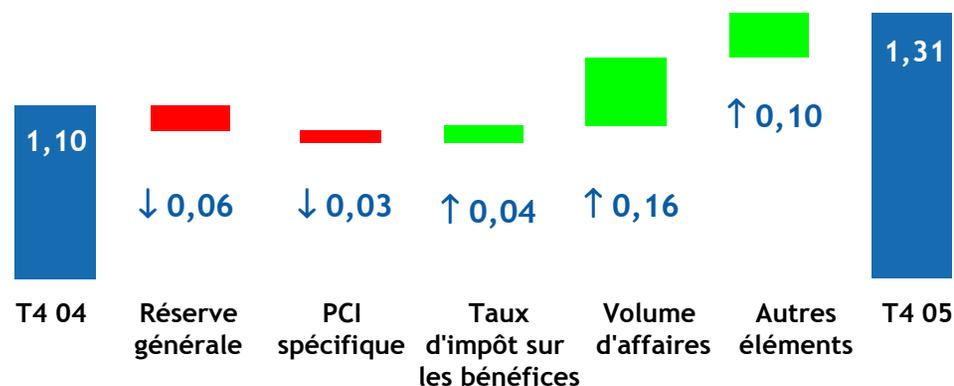
### Comparaison T4 05 - T3 05 (\$/action)



### Facteurs de croissance du revenu net par rapport à l'an dernier :

- Forte croissance du volume d'affaires.
- Pas de réduction de la réserve générale et augmentation de la PCI spécifique.
- Baisse du taux d'imposition effectif (abstraction faite des autres éléments).
- Pour le 4<sup>e</sup> trimestre de 2005, les résultats comprennent les mêmes autres éléments que ci-dessus, ainsi qu'un rajustement des frais de services de cartes.

### Comparaison T4 05 - T4 04 (\$/action)



## CROISSANCE DU REVENU

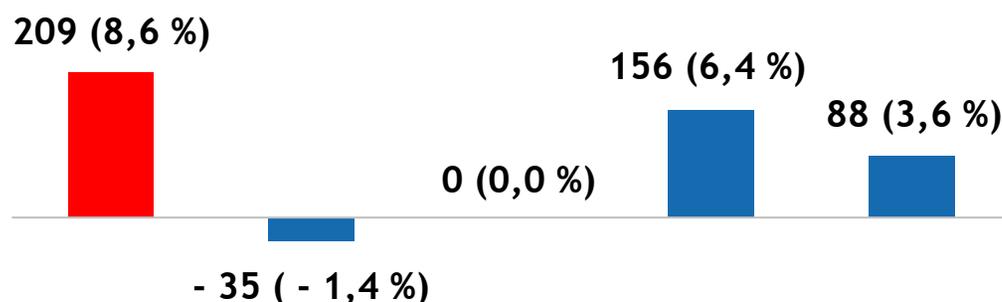
### Par rapport au trimestre précédent

- Croissance du volume d'affaires dans tous les groupes d'exploitation, et plus particulièrement : pour le groupe PE au Canada, grâce à l'augmentation des volumes; pour le groupe GP, grâce aux activités de placement à service complet et aux fonds d'investissement; pour le groupe SI, grâce à l'augmentation des revenus tirés des opérations de négociation, du secteur des fusions et acquisitions et des commissions de prise ferme de titres de participation.
- Pour le 4<sup>e</sup> trimestre de 2005, les autres éléments représentent les gains sur la vente de *Harrisdirect*, des actions TSX et de l'immeuble de Calgary, en partie neutralisés par le rajustement des frais de services de cartes.

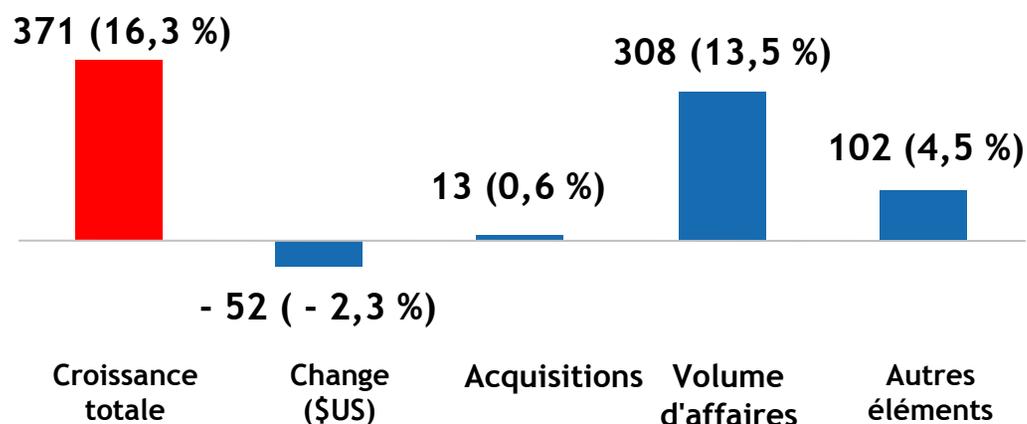
### Par rapport à l'an dernier

- Croissance du volume d'affaires dans tous les groupes d'exploitation, et plus particulièrement : pour le groupe PE au Canada, grâce à la forte augmentation des volumes des produits destinés aux particuliers et aux entreprises; pour le groupe GP, grâce à des initiatives et à une conjoncture favorable sur le marché; pour le groupe SI, grâce aux revenus tirés des opérations de négociation, du secteur des fusions et acquisitions et des commissions.
- Les acquisitions comprennent celle de Mercantile dans la région de Chicago.
- Pour le 4<sup>e</sup> trimestre de 2005, les autres éléments sont les mêmes que ci-dessus. Au 4<sup>e</sup> trimestre de 2004, il y avait un rajustement de 14 millions de dollars aux frais de services de cartes.

### Comparaison T4 05 - T3 05 (millions \$)



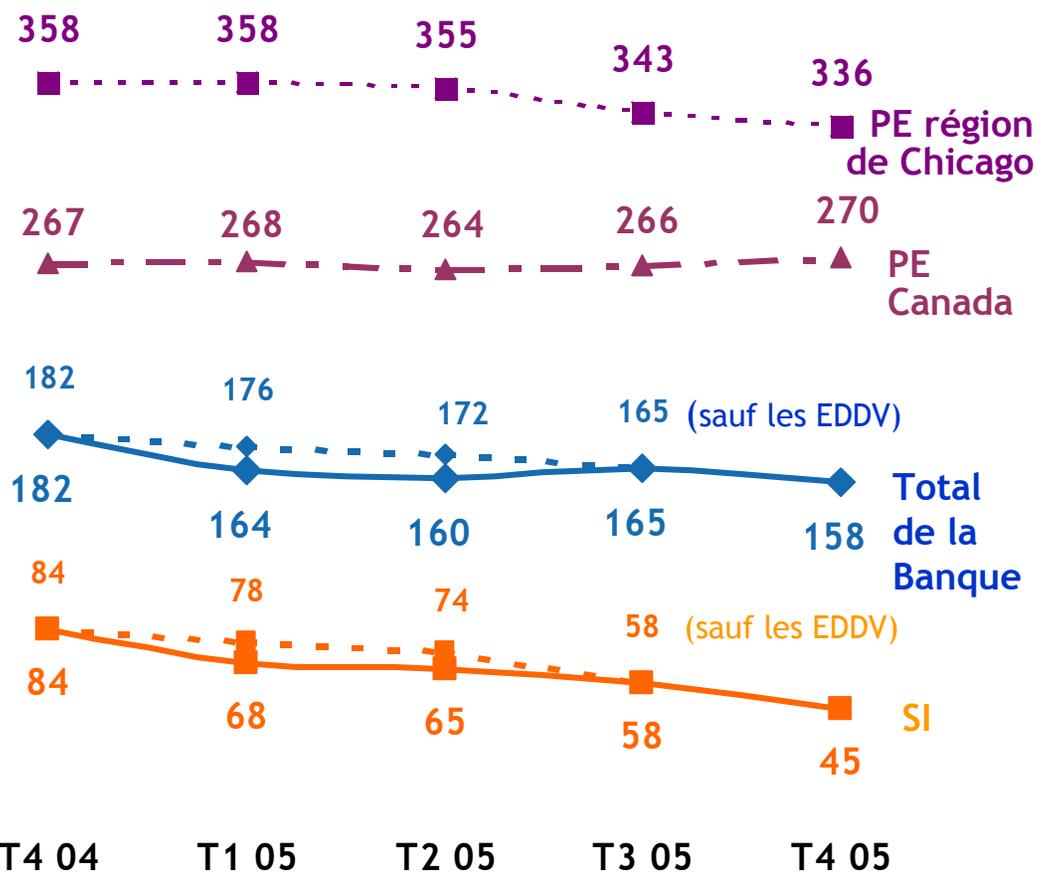
### Comparaison T4 05 - T4 04 (millions \$)



# MARGE NETTE D'INTÉRÊTS (points de base)

## Par rapport au trimestre précédent

- La marge du groupe PE dans la région de Chicago a été réduite par les pressions de la concurrence.
- La marge du groupe PE au Canada s'est accrue grâce à une meilleure répartition, liée à la croissance des actifs à marge plus élevée combinée à de meilleures marges sur les prêts à la consommation.
- 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 la hausse des taux d'intérêt à court terme aux États-Unis qui a comprimé les marges des secteurs sensibles aux taux d'intérêt.



## Par rapport à l'an dernier

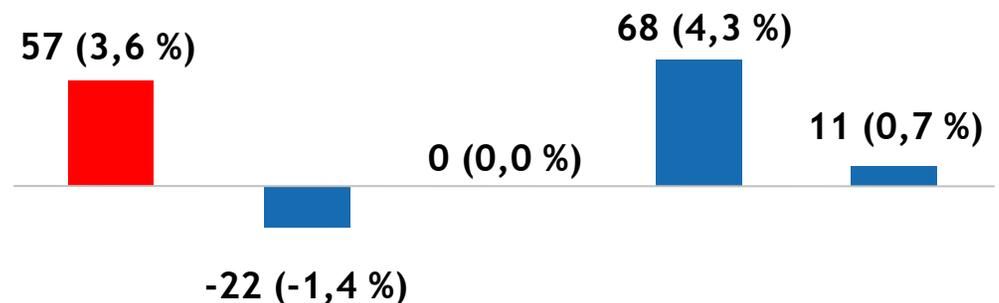
- La marge du groupe PE dans la région de Chicago s'est contractée en raison des pressions de la concurrence qui ont limité notre capacité de répercuter les taux à court terme plus élevés sur les emprunteurs.
- La marge du groupe PE au Canada s'est légèrement élargie, grâce à l'accroissement des marges sur les prêts à la consommation.
- 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 la diminution des marges sur les prêts aux grandes entreprises, due à la situation de la concurrence aux États-Unis, et dans les secteurs sensibles aux taux d'intérêt dans un contexte de taux à la hausse.

## ÉVOLUTION DES FRAIS

### Par rapport au trimestre précédent

- Croissance des frais attribuable au volume d'affaires due principalement à la hausse des frais liés au personnel et aux investissements dans le réseau de distribution du groupe PE au Canada, ainsi qu'aux indemnités de cessation d'emploi et aux frais liés à des projets.
- Hausse de la rémunération liée au rendement du groupe GP due à l'augmentation des revenus, compensée par une baisse dans le groupe SI reflétant l'alignement avec les résultats financiers.

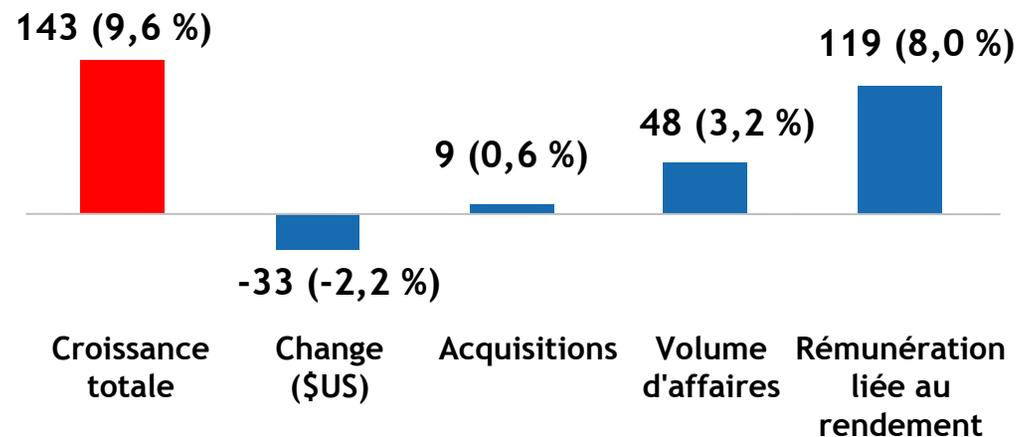
### Comparaison T4 05 - T3 05 (millions \$)



### Par rapport à l'an dernier

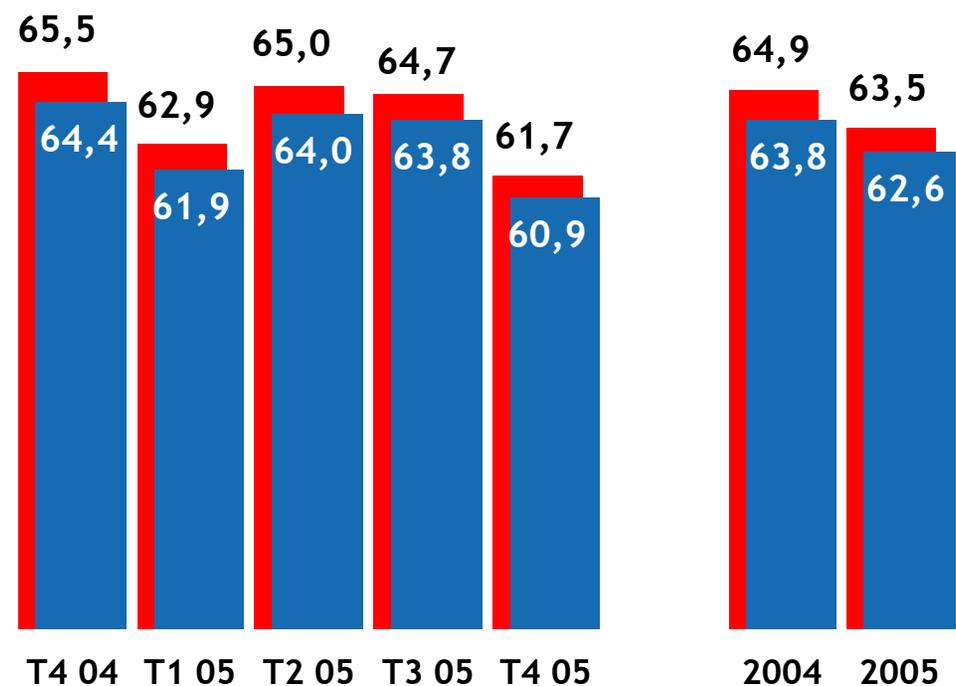
- Croissance des frais liée au volume d'affaires due principalement à la poursuite des investissements dans le réseau de distribution du groupe PE au Canada, à la stratégie d'expansion et aux initiatives du groupe PE dans la région de Chicago et aux indemnités de cessation d'emploi.
- Les acquisitions comprennent celle de Mercantile dans la région de Chicago.
- Hausse de la rémunération liée au rendement dans le groupe GP en raison des meilleurs résultats et dans le groupe SI, en raison d'une baisse importante des frais au 4<sup>e</sup> trimestre de 2004 en conformité avec les résultats de l'exercice 2004.

### Comparaison T4 05 - T4 04 (millions \$)



## RATIO DE PRODUCTIVITÉ AVANT AMORTISSEMENT

- Écart de 6,7 points de pourcentage entre la croissance du revenu et celle des frais au 4<sup>e</sup> trimestre de 2005.
- Amélioration de 285 points de base par rapport au 3<sup>e</sup> trimestre et de 350 points de base par rapport à l'an dernier.
- Pour l'exercice, amélioration de 120 points de base, alors que nous visions une amélioration de 150 à 200 points de base.
- Abstraction faite du gain lié aux EDDV, l'amélioration est de 92 points de base pour l'exercice 2005.



■ Avant amortissement (%)

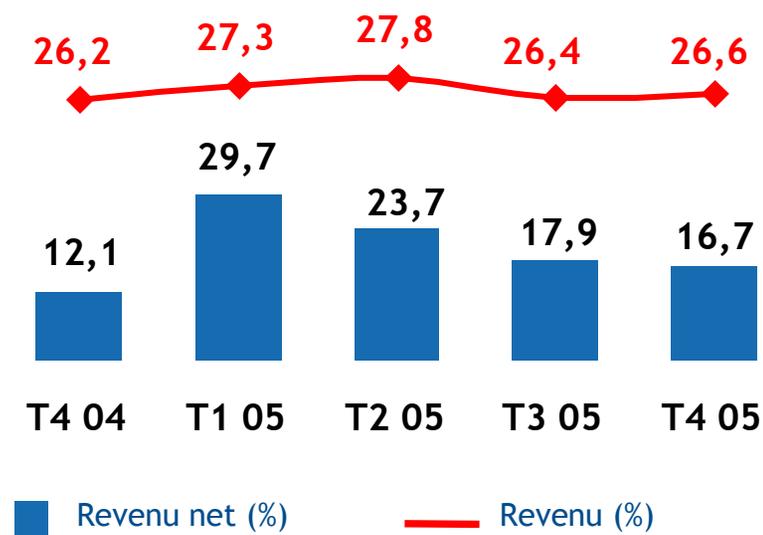
■ Selon la comptabilité d'exercice (%)

## RÉSULTATS DES ACTIVITÉS AUX ÉTATS-UNIS

- L'apport des activités aux États-Unis au revenu total se situe dans une fourchette de 25 % à 35 %.
- Le revenu net des activités aux États-Unis s'élève à 86 millions de dollars américains, ou à 16,7 % du revenu net de nos activités nord-américaines.
- L'augmentation par rapport au trimestre précédent est due principalement au gain provenant de la vente de *Harrisdirect*.
- L'augmentation par rapport à l'an dernier dans tous les groupes d'exploitation est due principalement au gain sur la vente de *Harrisdirect* (groupe GP) et à la progression des revenus de négociation et des gains sur titres de placement (groupe SI).
- La progression pour l'ensemble de l'exercice est due principalement aux acquisitions dans la région de Chicago (groupe PE), à la vente de *Harrisdirect* (groupe GP) et aux gains liés à la restructuration des EDDV et aux investissements de banques d'affaires (groupe SI).
- En 2005, le groupe PE dans la région de Chicago a engagé des frais de 17 millions de dollars américains (10 millions après impôts) pour intégrer les nouvelles entreprises et unifier les chartes. En 2004, ces frais s'élevaient à 3 millions de dollars (2 millions après impôts).

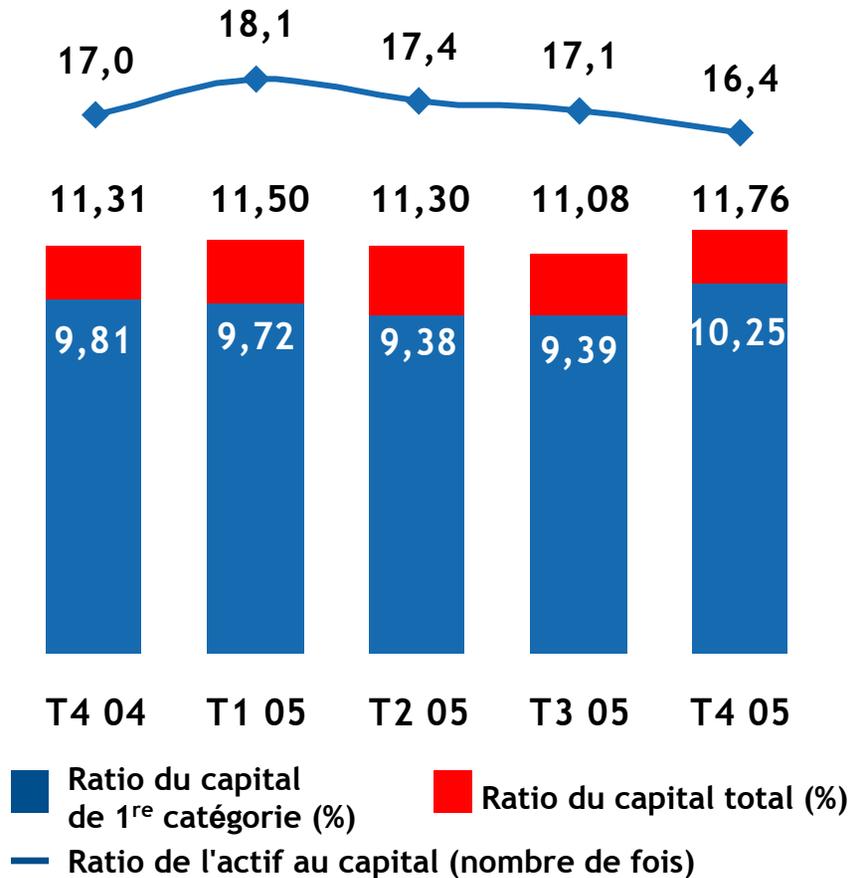
Revenu net (équivalent en \$US)	T4 05	T3 05	T4 04	Exercice 2005	Exercice 2004
PE	27	25	25	102	85
GP	10	(6)	(9)	10	(11)
SI	53	58	39	284	251
Serv. d'entreprise	(4)	(10)	(6)	(12)	(3)
<b>TOTAL</b>	<b>86</b>	<b>67</b>	<b>49</b>	<b>384</b>	<b>322</b>

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

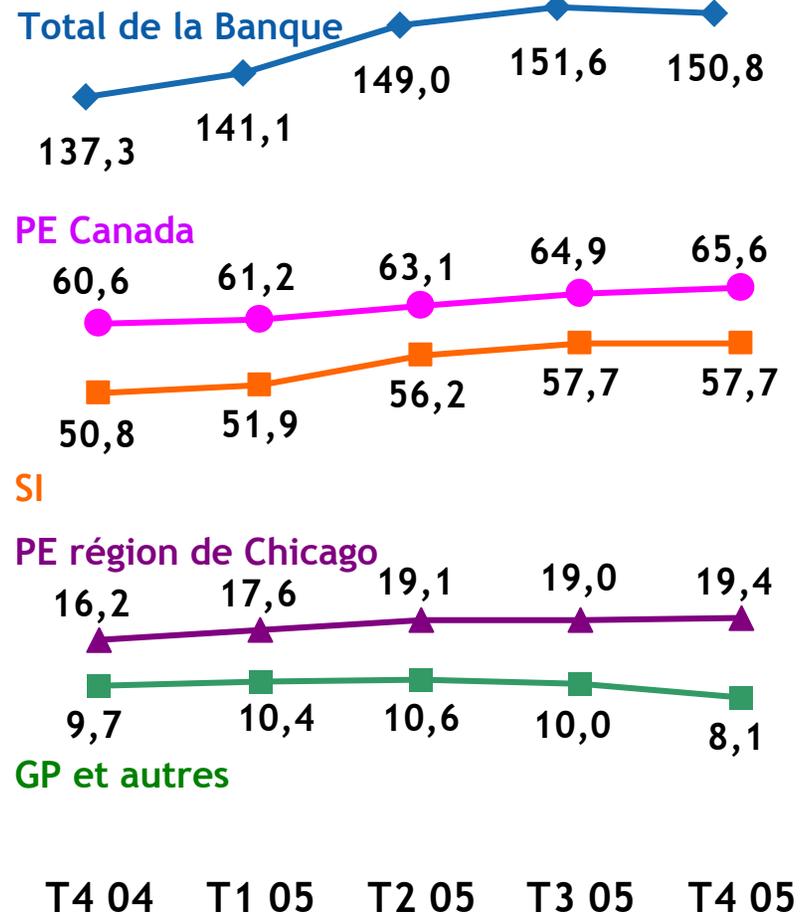


# CAPITAL ET ACTIF PONDÉRÉ EN FONCTION DES RISQUES

Le ratio du capital de première catégorie augmente par rapport à l'an dernier, la production de capital ayant surpassé la croissance de l'actif pondéré en fonction des risques et les écarts d'acquisition ayant diminué en raison de la vente de Harrisdirect.



Actif pondéré en fonction des risques (milliards \$)



## VENTE DE HARRISdirect

- Le 6 octobre 2005, nous avons conclu la vente de Harrisdirect à E\*TRADE FINANCIAL Corp.
- Le gain de 49 millions de dollars (18 millions après impôts) a été comptabilisé dans les résultats du groupe GP aux États-Unis au 4<sup>e</sup> trimestre de 2005, après déduction des frais de transactions et des autres rajustements, y compris 25 millions de dollars américains au titre du remboursement estimé, par Harrisdirect, des frais du programme de fonds d'investissement liés à nos fonds Harris Insight Funds.
- Le solde des écarts d'acquisition de BMO a été réduit de 470 millions de dollars et l'actif incorporel, de 195 millions, tandis que le capital de première catégorie de BMO augmentait de 40 points de base.
- Sommaire des résultats de Harrisdirect pour chacun des trimestres de 2005 :

Millions \$ (équivalent en \$CA)	T1 05	T2 05	T3 05	T4 05 *	Ex. 2005 *
Revenu total	55	53	48	96	252
Frais autres que d'intérêts	58	58	67	60	243
Revenu net	(2)	(3)	(12)	12	(5)
Revenu net avant amortissement	7	6	(5)	19	27
<b>Millions \$ (équivalent en \$US)</b>					
Revenu total	45	43	39	82	209
Frais autres que d'intérêts	48	47	54	51	200
Revenu net	(2)	(2)	(10)	10	(4)
Revenu net avant amortissement	6	5	(4)	16	23

\* Comprend le gain à la vente de 49 millions de dollars (18 millions après impôts) ou de 41 millions de dollars américains (15 millions de dollars américains après impôts).

## CIBLES DE L'EXERCICE 2005

Mesures des résultats	Résultats de 2005	Cibles de 2005
Croissance du RPA <sup>1</sup> (par rapport à un montant de base de 4,21 \$)	9,0 %	De 3 % à 8 %
Provision spécifique pour créances irrécouvrables	219 millions \$	400 millions \$ ou moins <i>Estimation révisée :</i> 275 millions \$ ou moins
Ratio de productivité avant amortissement	Amélioration de 120 pdb	Amélioration de 150 à 200 pdb
Rendement des capitaux propres	18,8 %	De 17 % à 18 %
Ratio du capital de première catégorie	10,25 %	Minimum de 8 %

<sup>1</sup> Abstraction faite des changements apportés à la réserve générale.

## CIBLES DE L'EXERCICE 2006

Mesures des résultats	Résultats de 2005	Cibles de 2006
Croissance du RPA <sup>1</sup> (par rapport à un montant de base de 4,59 \$)	9,0 %	De 5 % à 10 %
Provision spécifique pour créances irrécouvrables	219 millions \$	400 millions \$ ou moins
Ratio de productivité avant amortissement	Amélioration de 120 pdb	Amélioration de 100 à 150 pdb
Rendement des capitaux propres	18,8 %	De 17 % à 19 %
Ratio du capital de première catégorie	10,25 %	Minimum de 8 %

<sup>1</sup> Abstraction faite des changements apportés à la réserve générale.

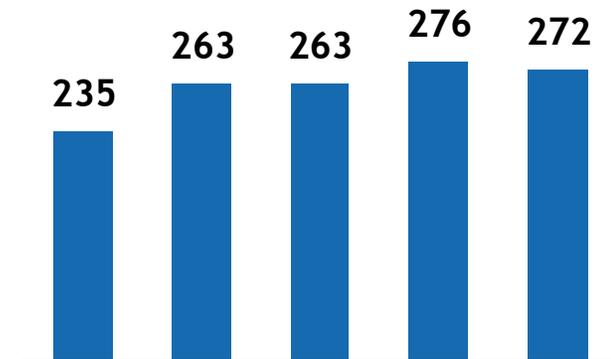


# Annexe

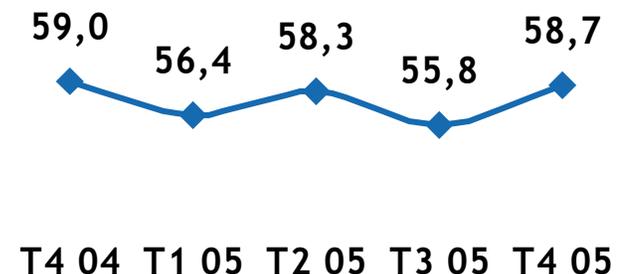
## GRUPE PE CANADA

- Forte progression du revenu net, de 15 %, par rapport à l'an dernier et résultats records pour 2005, résultat d'une progression de 23 % par rapport à 2004.
- Cette excellente performance est due principalement à l'augmentation des revenus de la plupart des produits et à l'efficacité de la gestion des coûts.
- Les résultats tiennent compte d'un rajustement de 40 millions de dollars (26 millions après impôts) pour réduire les frais de services de cartes, de 15 millions (10 millions après impôts) d'autres revenus provenant de la vente d'actifs divers et de la baisse du taux d'imposition effectif. Dans l'ensemble, ces éléments s'annulent en grande partie.
- Comparativement au trimestre précédent, le revenu net a diminué de 4 millions de dollars et le ratio de productivité avant amortissement a augmenté en raison du rajustement des frais de services de cartes et du moment des autres frais.

Revenu net (millions \$)



Ratio de productivité avant amortissement (%)



## GROUPE PE CANADA

### Services aux particuliers

- Notre part de marché totale a légèrement augmenté par rapport au trimestre précédent, résultat de l'amélioration continue dans le secteur des fonds d'investissement et de la croissance des prêts hypothécaires à l'habitation, facteurs neutralisés principalement par le recul des dépôts de particuliers.
- Par rapport à l'an dernier, notre part du marché des particuliers a diminué de 7 points de base en raison du recul des prêts et dépôts de particuliers, partiellement compensé par la forte croissance des fonds d'investissement et des prêts hypothécaires à l'habitation.

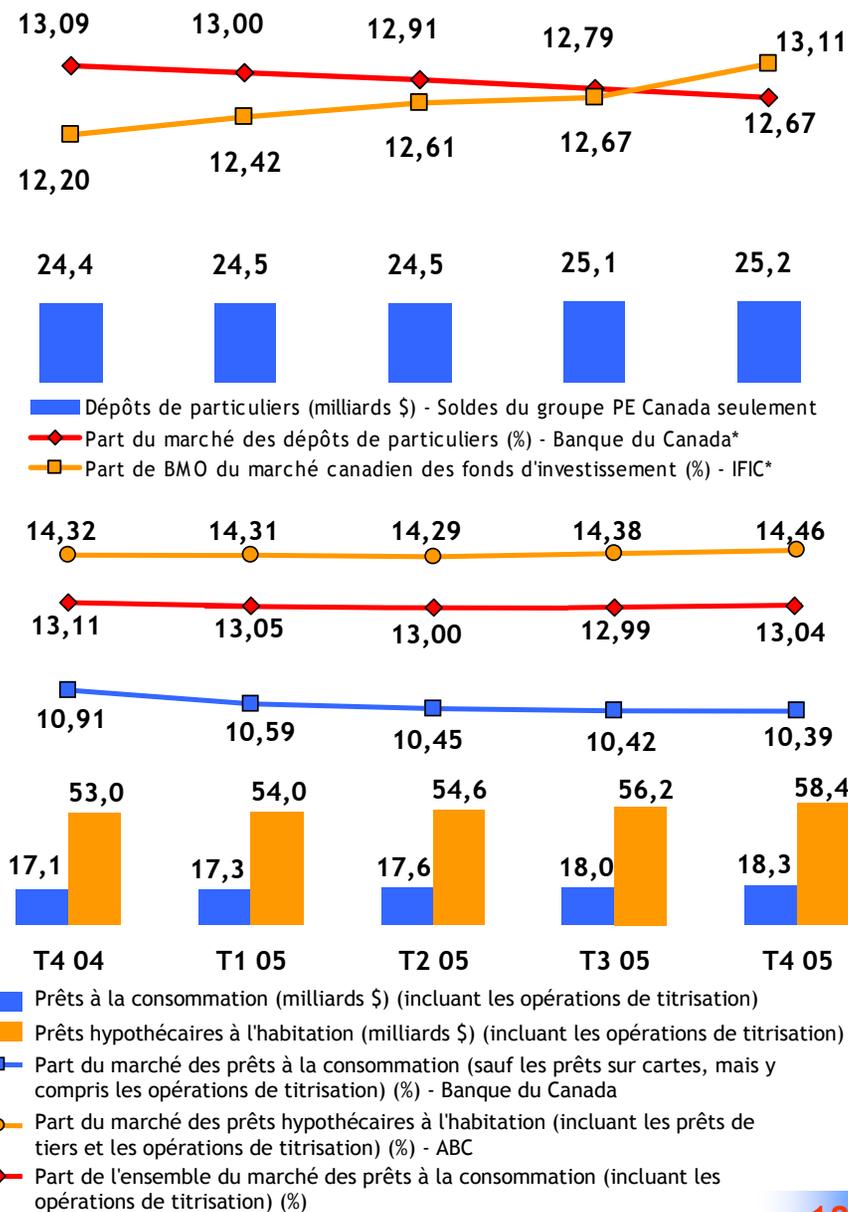
Croissance des soldes	Sur 12 mois	Sur 3 mois
Prêts hypothécaires à l'habitation	10,3 %	4,0 %
Prêts à la consommation	7,3 %	1,7 %
Dépôts de particuliers	3,1 %	0,2 %

#### Remarques :

Les données sur la part des services aux particuliers sont émises en fonction d'un décalage d'un mois (T4 05 : septembre 2005).

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

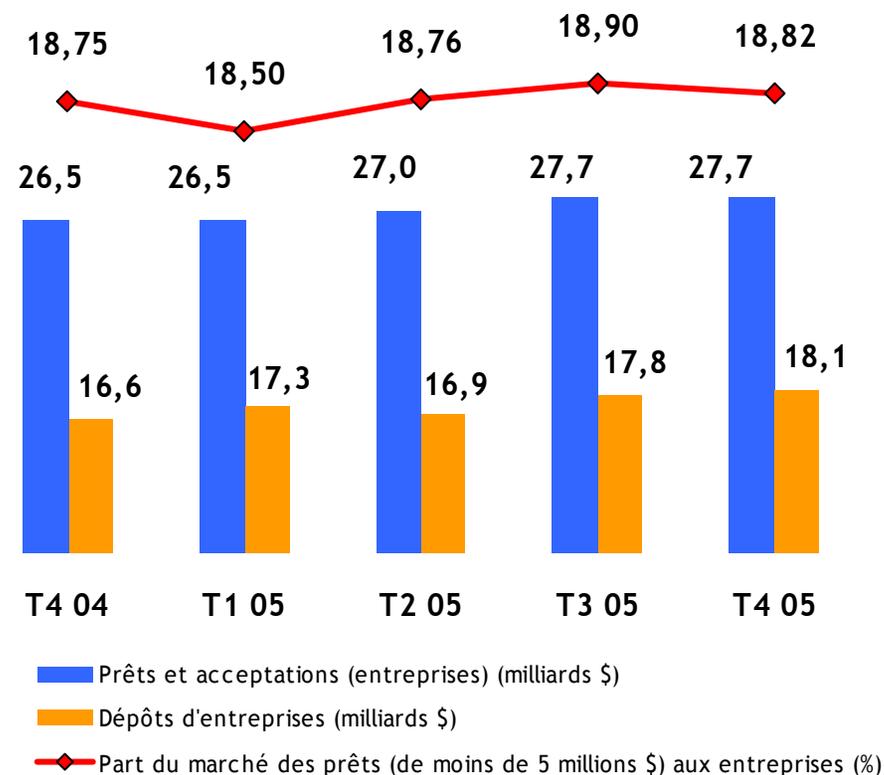
\* Actif sous administration et actif sous gestion (placements à terme et fonds d'investissement) constatés dans les résultats du groupe GP au Canada.



## GRUPE PE CANADA

### Services aux entreprises

- Une de nos priorités en 2005 était d'augmenter notre part du marché des services bancaires aux entreprises.
- Par rapport à l'an dernier, notre part de marché a augmenté de 7 points de base, à 18,82 %.
- BMO conserve la 2<sup>e</sup> part du marché des prêts de 5 millions \$ et moins aux entreprises.
- Le recul par rapport au trimestre précédent est presque entièrement imputable aux achats de portefeuilles saisonniers de la concurrence.



<u>Croissance des soldes</u>	<u>Sur 12 mois</u>	<u>Sur 3 mois</u>
Prêts et acceptations (entreprises)	4,3 %	(0,1) %
Dépôts d'entreprises	9,0 %	1,9 %

**Remarque :**

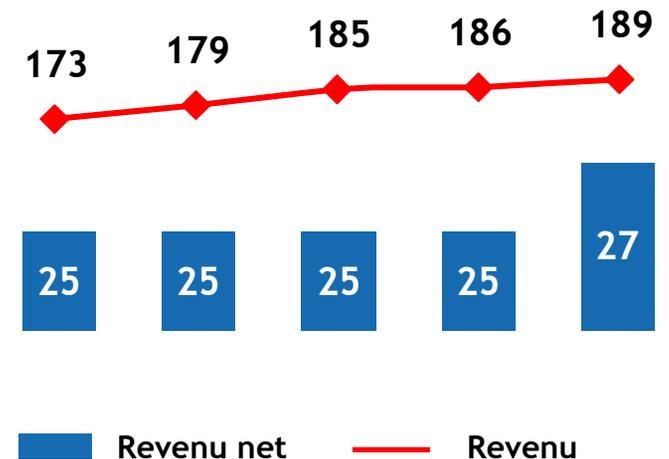
Les données sur les prêts des banques aux entreprises sont émises par l'ABC en fonction d'un décalage d'un trimestre civil (T4 05 : juin 2005).

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

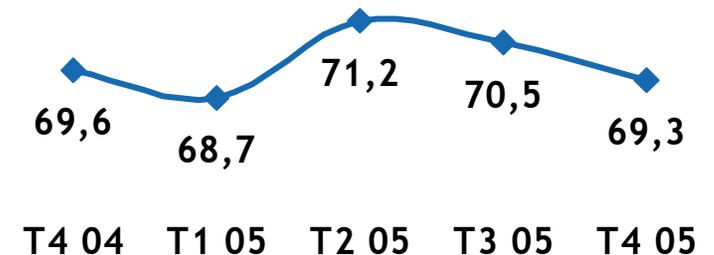
## GROUPE PE RÉGION DE CHICAGO

- Solide performance favorisée par la forte croissance continue des prêts et les acquisitions.
- Nous avons augmenté notre revenu de 10 % par rapport à l'an dernier, grâce aux acquisitions et à la forte croissance organique des prêts, tout en gérant le rétrécissement de nos marges.
- Nous gérons nos frais de façon à soutenir l'accroissement de la productivité tout en investissant dans des initiatives clés comme l'agrandissement de notre réseau de succursales et l'unification de nos chartes.
- La productivité avant amortissement s'est améliorée de 30 points de base par rapport à l'an dernier et de 120 points par rapport au 3<sup>e</sup> trimestre. Sur une base annuelle, le ratio de productivité avant amortissement s'est amélioré de 150 points de base.
- Nous avons actuellement 195 succursales dans la région de Chicago et dans le Nord-Ouest de l'Indiana. La récente acquisition de Villa Park, lorsqu'elle sera approuvée par les organismes de réglementation, ajoutera deux succursales. Nous sommes en bonne voie d'atteindre notre objectif de 200 succursales dans la région de Chicago et 20 succursales dans le Nord-Ouest de l'Indiana d'ici 2007 et d'atteindre un total de succursales se situant entre 350 et 400 au cours des cinq prochaines années.

Revenu / Revenu net  
(millions \$ - équivalent en \$US)

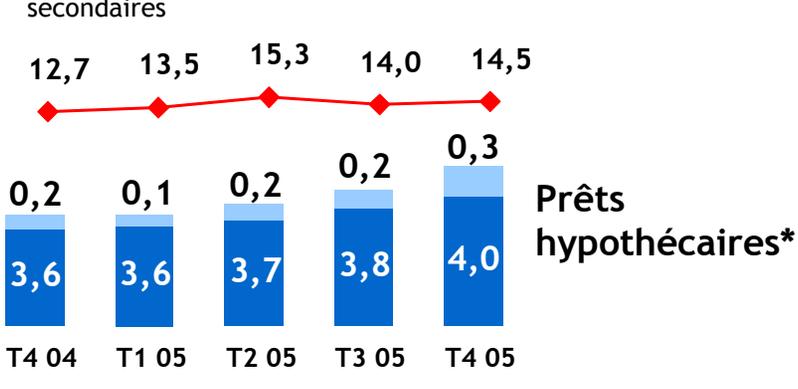
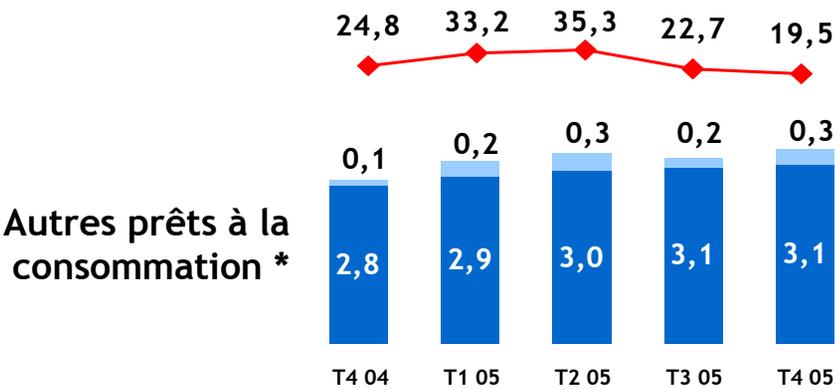
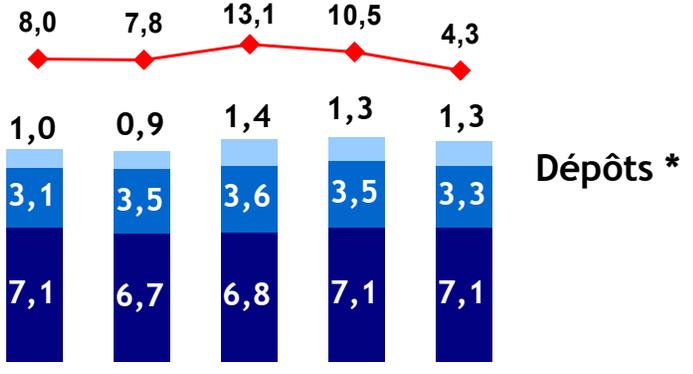
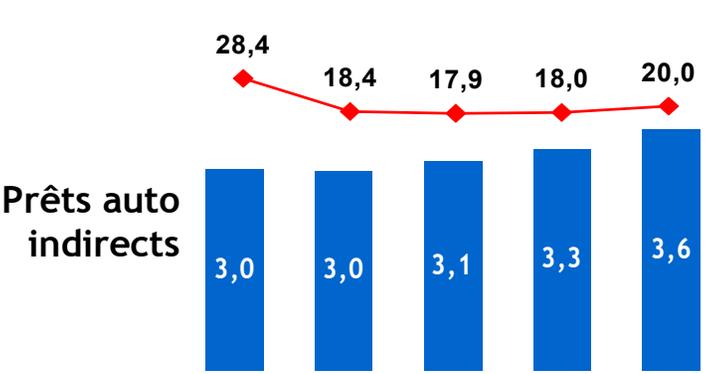


Ratio de productivité avant amortissement (%)



# GRUPE PE RÉGION DE CHICAGO – Particuliers

Les services de base aux particuliers poursuivent leur forte croissance.



■ Autres prêts à la consommation de base    ■ Acquisitions

■ Prêts hypothécaires de base    ■ Acquisitions

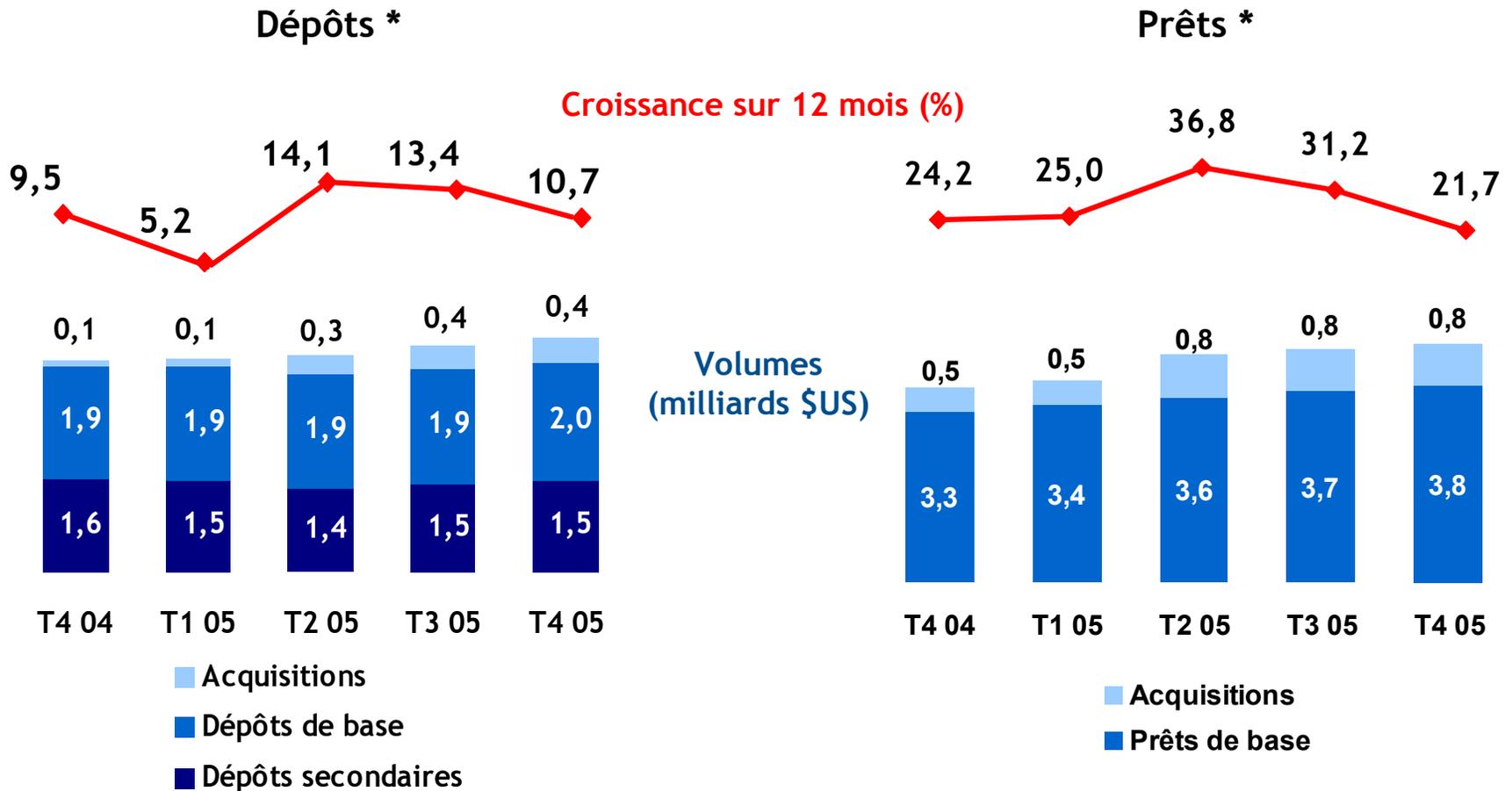
◆ Croissance sur 12 mois (%)

■ Volume (milliards \$, équivalent en \$US)

\* Les acquisitions comprennent Lakeland, New Lenox et Mercantile.

# GROUPE PE RÉGION DE CHICAGO – Entreprises

La croissance des prêts aux entreprises continue à montrer des signes d'amélioration.

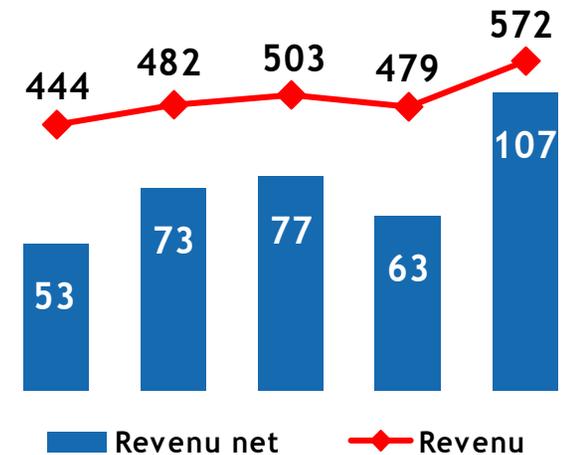


\* Les acquisitions comprennent Lakeland, New Lenox et Mercantile.

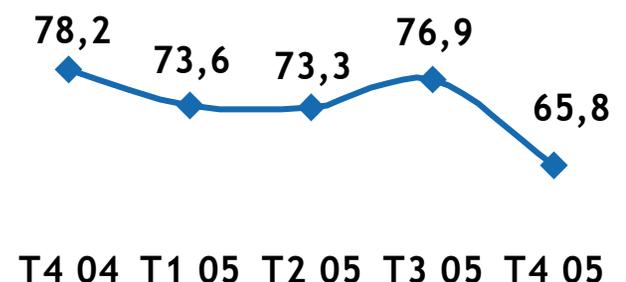
## GRUPE GESTION PRIVÉE

- Le revenu net a progressé de 103 % par rapport à l'an dernier, ou de 36 % si on exclut les gains provenant de la vente de *Harrisdirect* (49 millions de dollars ou 18 millions après impôts) et des actions TSX (25 millions ou 16 millions après impôts).
- Le revenu a augmenté de 14 % par rapport à l'an dernier (après rajustement pour tenir compte de l'incidence du taux de change et en excluant les ventes d'actifs mentionnées ci-dessus), reflet de la croissance du revenu dans tous les secteurs d'activité du groupe.
- Le ratio de productivité avant amortissement s'est amélioré de 1 240 points de base comparativement à l'an dernier, ou de 260 points si on exclut les ventes d'actifs mentionnées plus haut, grâce à l'augmentation du revenu et à une gestion rigoureuse des frais.

Revenu / Revenu net  
(millions \$)



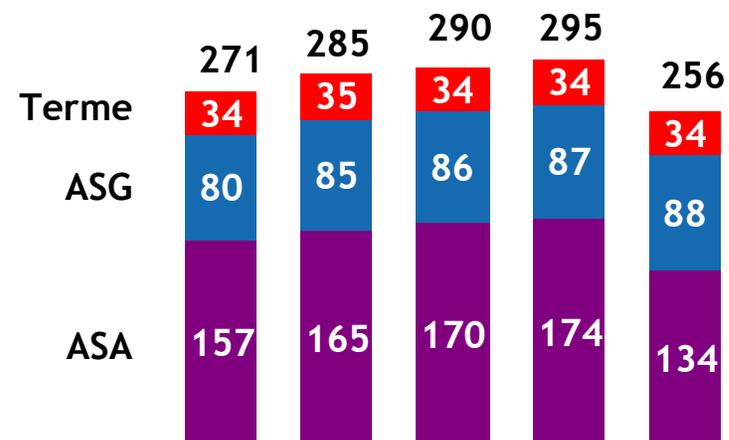
Ratio de productivité avant amortissement (%)



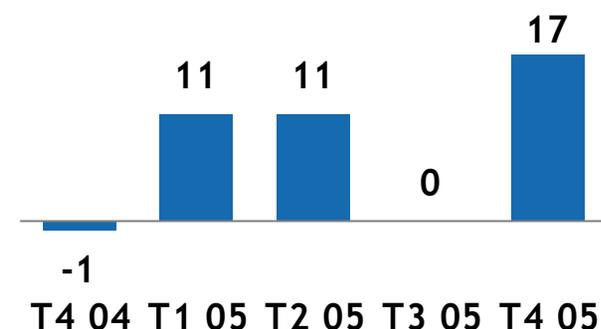
## GROUPE GESTION PRIVÉE

- Croissance de l'actif sous gestion et sous administration, y compris les dépôts à terme, de 9 % par rapport à l'an dernier à 256 milliards de dollars (après rajustement pour tenir compte de l'incidence du taux de change sur l'actif aux États-Unis et de la vente de *Harrisdirect*) :
  - Croissance de l'actif sous gestion de 11 % par rapport à l'an dernier.
  - Croissance de l'actif sous administration de 10 % par rapport à l'an dernier.
  - Les produits de placement à terme sont demeurés relativement inchangés.
- Le revenu net des activités aux États-Unis avant amortissement a augmenté de 18 millions de dollars par rapport à l'an dernier, ou de 3 millions si on exclut la vente de *Harrisdirect* (41 millions en équivalent en dollars américains ou 15 millions après impôts), principalement grâce à la poursuite d'initiatives de gestion des frais.

Actif sous administration / sous gestion (milliards de \$)



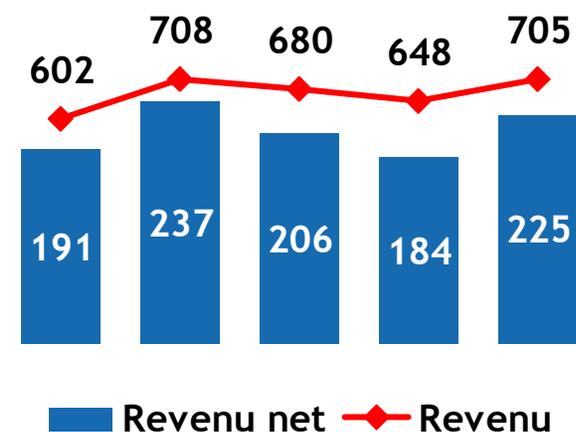
Revenu net des activités aux É.-U. avant amortissement (millions \$ - équivalent en \$US)



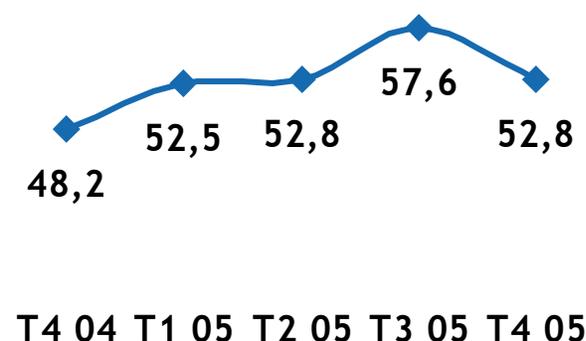
## GRUPE SERVICES D'INVESTISSEMENT

- La croissance du revenu reflète l'amélioration des conditions du marché.
- Le revenu s'est accru par rapport à l'an dernier, grâce à l'augmentation des revenus tirés des activités de négociation, des fusions et acquisitions et des commissions et aux gains sur titres de placement, facteurs partiellement neutralisés par la contraction des marges des secteurs sensibles aux taux d'intérêt et des prêts aux grandes entreprises, ainsi que par l'incidence de l'appréciation du dollar canadien.
- Par rapport au 3<sup>e</sup> trimestre, le revenu a augmenté grâce à l'augmentation des revenus tirés des activités de négociation, des fusions et acquisitions, des commissions et des activités de prise ferme ainsi qu'à la hausse des gains sur titres de placement.
- Les données du 4<sup>e</sup> trimestre de 2005 comprennent un gain provenant de la vente des actions TSX (25 millions de dollars ou 16 millions après impôts).
- La productivité a régressé par rapport à l'an dernier, en partie à cause de l'augmentation de la rémunération liée au rendement, les activités à faible revenu en 2005 étant concentrées dans les secteurs où les coûts variables sont peu élevés. Par rapport au 3<sup>e</sup> trimestre, la productivité s'est accrue grâce à l'augmentation du revenu.

Revenu / Revenu net  
(millions \$)



Ratio de productivité avant amortissement (%)



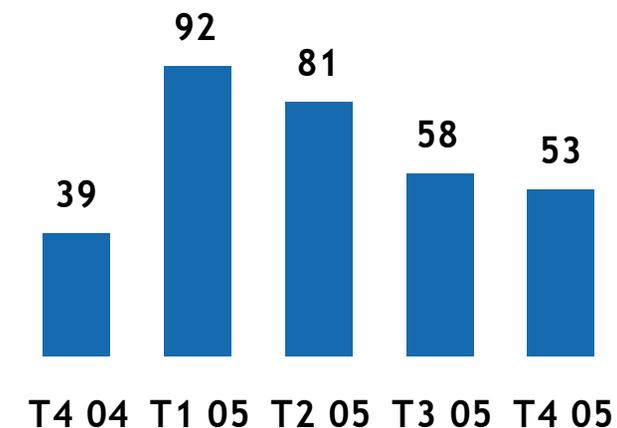
## GRUPE SERVICES D'INVESTISSEMENT

- Le RCP avant amortissement a augmenté par rapport à l'an dernier, grâce à la hausse du revenu net et à une diminution du capital réparti au cours de l'exercice.
- Comparativement à l'an dernier et au 3<sup>e</sup> trimestre, le revenu net des activités aux États-Unis a bénéficié de l'augmentation des revenus de négociation découlant de la volatilité des prix des produits de base et de la hausse des gains nets sur titres de placement et des commissions de prise ferme. Par rapport à l'an dernier, les revenus tirés des activités de fusion et acquisition et les revenus de commissions ont aussi augmenté, cette augmentation étant partiellement neutralisée par la contraction des marges sur les prêts aux grandes entreprises, due à la très forte concurrence aux États-Unis, et par la baisse des revenus des services de gestion de trésorerie.
- Par rapport au 3<sup>e</sup> trimestre, les revenus net des activités aux États-Unis a diminué essentiellement à cause d'impôts plus élevés.

RCP avant amortissement (%)



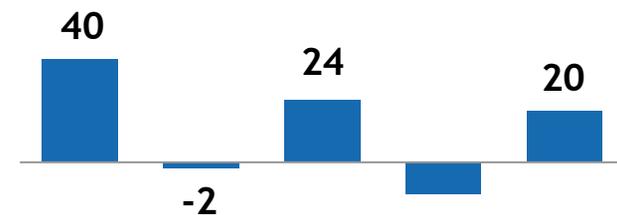
Revenu net des activités aux États-unis (millions \$ – équivalent en \$US)



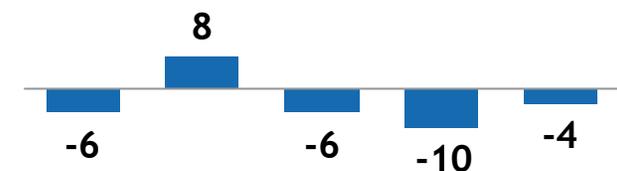
## SERVICES D'ENTREPRISE y compris Technologie et solutions

- Augmentation du revenu net par rapport au trimestre précédent, grâce au gain provenant de la vente de l'immeuble de Calgary et à la baisse de la PCI.
- Recul par rapport à l'an dernier attribuable à la diminution des recouvrements de pertes sur prêts, le contexte du crédit ayant été particulièrement favorable au 4<sup>e</sup> trimestre de 2004, grâce notamment aux reprises visant la réserve générale, facteur compensé par le gain provenant de la vente de l'immeuble de Calgary et la hausse du revenu d'intérêts.
- Augmentation du revenu net des activités aux États-Unis par rapport au trimestre précédent et à l'an dernier, en raison du moment de certains revenus et de certains frais.

Revenu net (millions \$)



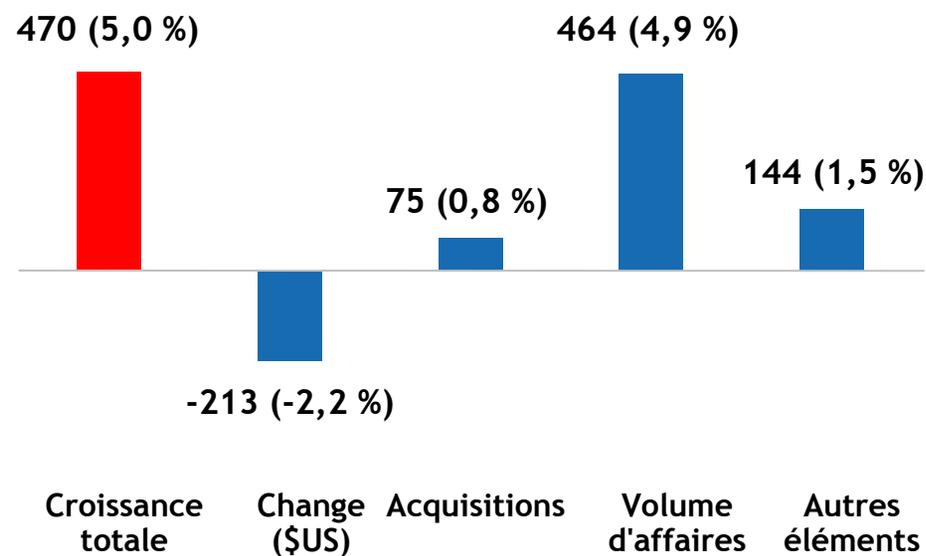
Revenu net des activités aux États-Unis  
(millions \$ - équivalent en \$US)



T4 04 T1 05 T2 05 T3 05 T4 05

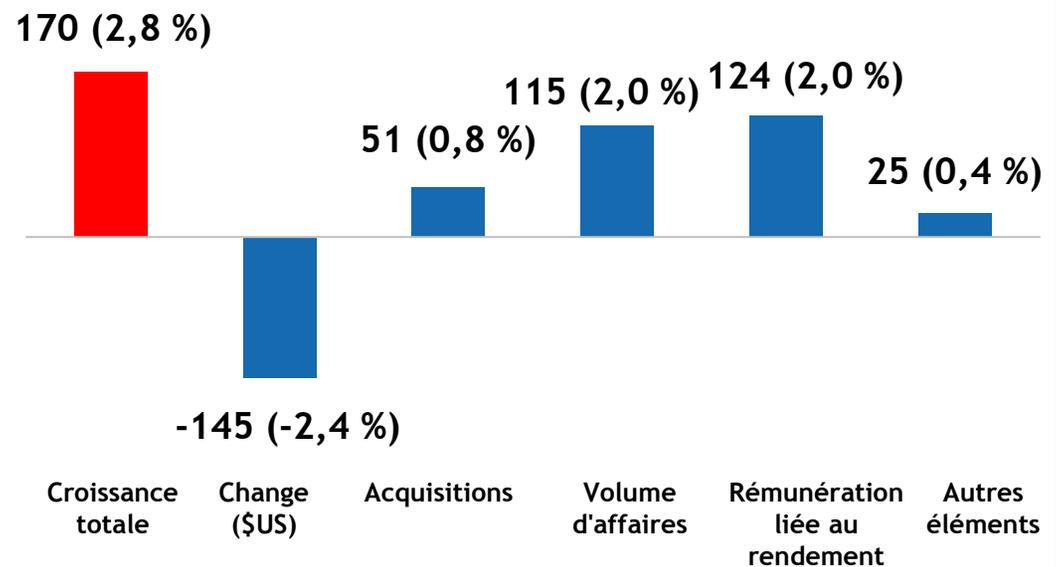
## CROISSANCE DU REVENU ANNUEL (MILLIONS \$)

- La croissance du revenu liée au volume d'affaires s'explique par la progression des volumes du groupe PE et par l'augmentation des frais de services de cartes et des revenus d'assurance, ainsi que par l'augmentation des revenus tirés des activités de placement à service complet, des fonds d'investissement et des placements à terme du groupe GP.
- La dépréciation du dollar américain a ralenti la progression du revenu.
- Les autres éléments de l'exercice 2005 comprennent les gains provenant de la vente de *Harrisdirect*, des actions TSX et de l'immeuble de Calgary, ainsi que des gains liés aux EDDV et aux investissements de banques d'affaires, facteurs partiellement neutralisés par les gains nets sur titres, les recouvrements de prêts et les frais liés au remboursement anticipé de prêts hypothécaires, déduction faite des actions de trésorerie de BMO, en 2004. Les données des deux exercices comprennent un rajustement des frais de services de cartes.



## ÉVOLUTION DES FRAIS ANNUELS (MILLIONS \$)

- L'augmentation des frais liée au volume d'affaires est due principalement à la poursuite des investissements dans le réseau de distribution du groupe PE au Canada, à la stratégie d'expansion et aux initiatives du groupe PE dans la région de Chicago ainsi qu'aux indemnités de cessation d'emploi.
- La dépréciation du dollar américain a atténué la hausse des frais.
- Pour le groupe PE au Canada et le groupe GP, l'augmentation de la rémunération liée au rendement est due à la croissance du revenu net, tandis que pour le groupe SI, elle résulte de la hausse des revenus des services rémunérés.
- Les autres éléments comprennent une provision pour un litige en 2005.

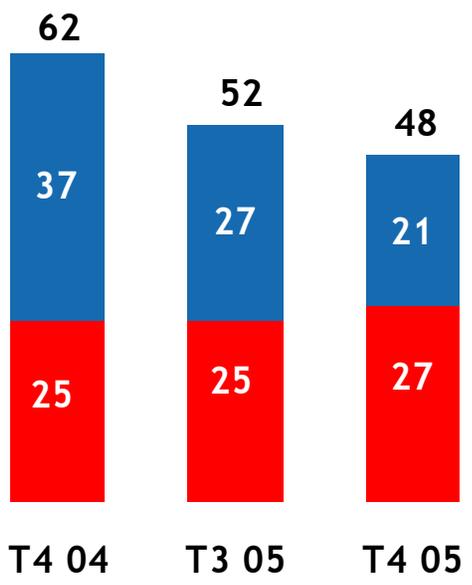




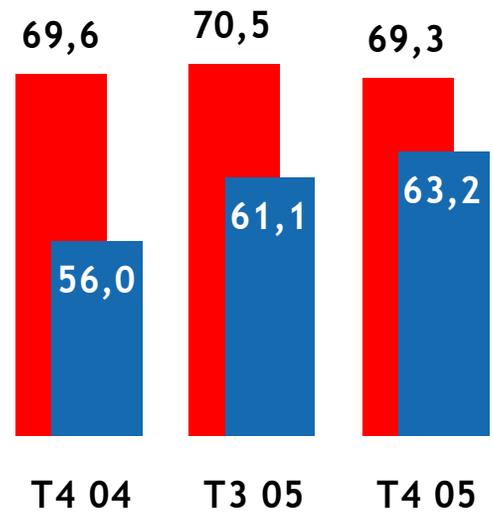
# MARCHÉ DES PARTICULIERS ET DE LA PME AUX ÉTATS-UNIS

Au 4<sup>e</sup> trimestre de 2005, les activités d'exploitation représentent 30 % du revenu et 22 % des frais aux États-Unis.

Revenu net  
(millions \$ - équivalent en \$US)



Ratio de productivité avant amortissement (%)



 Groupe PE région de Chicago (états financiers)

 Marché de la PME É.-U.

 Total du groupe PE région de Chicago (états financiers)

 Total du groupe PE région de Chicago y compris PME É.-U.

## CHANGE ÉTATS-UNIS / CANADA

- Baisse du revenu net avant impôts de 4 millions de dollars par rapport au 3<sup>e</sup> trimestre et de 10 millions par rapport à l'an dernier.
- Pour l'exercice 2005, l'incidence de l'appréciation du dollar canadien est minime (57 millions de dollars, ou 1,7 %, du revenu net avant impôts) comparativement à 2004.
- Abstraction faite des opérations de couverture, une variation de un cent du taux de change des dollars canadien et américain se traduit par une variation d'environ un million de dollars avant impôts dans le revenu net du trimestre.

Millions \$	Variation trimestrielle	Variation annuelle	Cumul
Augmentation (réduction) du revenu	(35)	(52)	(213)
Réduction (augmentation) des frais	22	33	145
Augmentation de la provision pour créances irrécouvrables	1	1	1
Gains (pertes) sur opérations de couverture	8	8	10
<b>Incidence totale avant impôts</b>	<b>(4)</b>	<b>(10)</b>	<b>(57)</b>



## PERSONNES-RESSOURCES

### Susan Payne

*Première vice-présidente*

(416) 867-6656

[susan.payne@bmo.com](mailto:susan.payne@bmo.com)

### Steven Bonin

*Directeur général*

(416) 867-5452

[steven.bonin@bmo.com](mailto:steven.bonin@bmo.com)

### Krista White

*Directrice principale*

(416) 867-7019

[krista.white@bmo.com](mailto:krista.white@bmo.com)

## TÉLÉCOPIEUR

(416) 867-3367

## COURRIEL

[investor.relations@bmo.com](mailto:investor.relations@bmo.com)

## RELATIONS AVEC LES INVESTISSEURS

[www.bmo.com/relationsinvestisseurs](http://www.bmo.com/relationsinvestisseurs)

