

Banque de Montréal

Assemblée annuelle des actionnaires 2026

Allocution prononcée par

Darryl White

Chef de la direction, BMO Groupe financier

Le 15 avril 2026

PRIORITÉ À L'ALLOCUTION PRONONCÉE



Le 15 avril 2026 | Toronto, Ontario

Merci, Monsieur le président du conseil, et bonjour à tous.

C'est un plaisir de vous accueillir à la Place BMO.

Aujourd'hui, je vous ferai part de mes commentaires et passerai en revue notre performance de 2025, la façon dont nous avons positionné BMO pour améliorer les rendements et accélérer la croissance, et, comme toujours, comment nous donnons à nos clients les moyens d'améliorer leurs finances.

Aujourd'hui, nous sommes fiers d'être la huitième banque en importance en Amérique du Nord, tirant parti d'un bilan de 1 500 milliards de dollars.

Nous sommes une banque axée sur le numérique et prête pour l'avenir, portée par notre volonté constante d'innover pour aider nos clients à progresser, par la force de nos équipes et par la diversification de notre présence géographique et de nos activités.

Rétrospective de l'année

Aujourd'hui, BMO est plus fort, plus agile et en meilleure position que jamais.

Au cours des cinq dernières années, nous avons surpassé les moyennes de nos pairs dans presque toutes les mesures financières importantes.

En 2025, nous avons offert une solide performance et poursuivi l'intégration de nouvelles capacités pour aider nos clients à saisir les occasions d'affaires.

Et nous le faisons grâce à une raison d'être bien ancrée : Avoir le cran de faire une différence *dans la vie, comme en affaires*.

Notre raison d'être est au cœur de notre façon d'agir face à la concurrence, d'investir et de favoriser le progrès.

Tout au long de 2025, les relations mondiales ont évolué, les politiques économiques ont changé et les tensions commerciales ont persisté.

Ce contexte a contribué au maintien d'un climat d'incertitude pour les particuliers, les familles et les entreprises, qui ont dû composer avec des pressions liées à l'abordabilité et des conditions économiques changeantes.

En dépit de tout, BMO était là pour soutenir nos clients, offrant des conseils d'experts et des solutions financières qui font de notre Banque une banque de premier ordre.

« Notre raison d'être est au cœur de notre façon d'agir face à la concurrence, d'investir et de favoriser le progrès. »

Plateforme nord-américaine

Notre performance financière met en lumière la raison pour laquelle la plateforme nord-américaine de BMO est un avantage concurrentiel clé.

Nous avons fait part de nos progrès lors de notre Journée des investisseurs, qui a eu lieu ici à la Place BMO, il y a tout juste trois semaines. Vous trouverez un enregistrement de l'événement ainsi que des mesures de la performance détaillées sur le site Web des Relations avec les investisseurs.

Aujourd'hui, nous mettrons l'accent sur la façon dont cette performance et la stratégie qui la sous-tend ont permis de bâtir une banque plus forte, plus novatrice et prête pour l'avenir.

Notre force se reflète dans notre envergure, la composition diversifiée et unique de nos activités et la façon dont nous avons optimisé notre portefeuille.

En 2025, nous avons réalisé d'importants progrès par rapport à nos engagements financiers et stratégiques, offrant de solides rendements sous-jacents dans tous nos secteurs d'activité, faisant preuve de rigueur opérationnelle et créant de la valeur pour les actionnaires.

Fait important, nous avons fait progresser notre priorité absolue établie après le quatrième trimestre de 2024 – renforcer notre rendement des capitaux propres – tout en assurant une croissance rentable des bénéfices.

« Notre solide performance nous permet d'investir dans la technologie et les talents qui soutiennent nos clients. »

Pour y arriver, nous avons pris des mesures délibérées pour améliorer l'efficacité du capital, affiner l'exécution et poursuivre sur notre lancée.

Cinq trimestres plus tard, nous avons fait de grands progrès vers l'atteinte de cet objectif.

En 2025, nous avons enregistré à la fois la plus forte amélioration du RCP et la plus forte croissance du BPA par rapport à nos pairs, sur une base ajustée.

Et nous avons réalisé d'autres progrès au premier trimestre de 2026. En conséquence, nous sommes en bonne voie d'atteindre notre objectif d'un RCP de 15 % à la fin de 2027.

Qui plus est, notre solide performance nous permet d'investir dans la technologie et les talents qui soutiennent nos clients.

Elle nous permet aussi de maintenir un solide dividende et de distribuer le capital excédentaire à nos actionnaires.

BMO a toujours le plus long historique de versements de dividendes au Canada, un exploit dont nous sommes extrêmement fiers.

En fait, le taux de croissance moyen de nos dividendes s'est établi à 9 % au cours des cinq dernières années, soit 2 % de plus que la moyenne de nos concurrents canadiens.

Nos réalisations en 2025 ne se sont pas arrêtées à cette solide performance financière.

Nous avons fait plusieurs progrès stratégiques qui ont amélioré nos capacités pour le présent et pour notre croissance à long terme.

Afin de renforcer la connectivité entre tous nos secteurs d'activité, nous avons regroupé les équipes des Services bancaires Particuliers et entreprises aux États-Unis, des Services bancaires aux grandes entreprises aux États-Unis et de la Gestion de patrimoine, États-Unis pour former les Services bancaires aux États-Unis, ayant une équipe de direction commune et une seule stratégie unifiée.

Ces changements entraînent déjà des avantages et ils continueront d'améliorer l'expérience client et de soutenir une croissance, une rentabilité et un RCP plus forts au fil du temps.

Toujours en 2025, nous avons ajouté des capacités de gestion privée supplémentaires à nos activités de Gestion de patrimoine grâce à l'acquisition de Gestion d'actifs Burgundy qui a fait de BMO l'une des plus importantes sociétés de gestion privée de placements au Canada.

Nous avons aussi continué à innover en mettant en œuvre et en déployant l'IA à grande échelle, donnant à chaque employé accès à des technologies puissantes de façon sécuritaire et responsable. De plus, nous avons été reconnus par Evident AI comme un leader mondial en matière de développement de talents en IA.

Une banque qui met le numérique au premier plan et qui est optimisée par l'IA

Notre intégration méthodique de l'intelligence artificielle est axée sur trois domaines clés : personnalisation, renforcement des équipes et automatisation.

En donnant à nos employés les moyens d'agir grâce à une technologie qui améliore la prise de décision, accélère l'exécution et approfondit les relations, nous favorisons des résultats concrets.

L'adoption numérique prend de l'ampleur, les processus sont plus rapides et la productivité s'améliore.

Nous avons récemment accru notre leadership en matière d'innovation grâce au lancement de l'Institut d'intelligence artificielle appliquée et d'informatique quantique de BMO, élargissant nos écosystèmes de talents et d'innovation en IA et approfondissant notre recherche et nos capacités.

Nous utilisons l'IA pour innover avec clarté et intention afin de créer de la valeur. Et nous la déployons de façon responsable et conformément à notre appétit pour le risque.

Notre équipe exceptionnelle figure constamment dans le palmarès des sociétés les plus éthiques au monde.

Une culture de réussite

Dans toute la Banque, la culture de réussite continue de se démarquer, ce qui permet à BMO de se classer dans le quartile supérieur des organisations à l'échelle mondiale.

Et notre équipe est toujours présente pour les collectivités.

L'an dernier, BMO a fait un don de 124 millions de dollars pour soutenir plus de 1 000 organismes de bienfaisance et sans but lucratif, et nos employés ont fait don à titre personnel d'un montant exceptionnel de 36 millions de dollars lors de notre campagne annuelle BMO Générosité.

Nous sommes fiers de soutenir les besoins uniques des anciens combattants et des familles de militaires en tant que banque officielle de la communauté de la Défense canadienne.

De plus, dans le cadre des investissements soutenus du Canada dans la défense nationale, notre solide relation avec cette communauté dont nous avons une très bonne compréhension nous permet de soutenir le secteur et tous ceux qui servent notre pays.

Nous avons également tiré parti de notre collaboration étroite de plus de 30 ans avec les communautés autochtones de partout au Canada pour faire progresser l'autonomie économique et créer des occasions modelées par les priorités autochtones.

Nos priorités

Nos progrès à tous les niveaux inspirent confiance en notre stratégie, et notre performance repose sur trois priorités claires pour l'avenir.

D'abord, nous faisons croître et approfondissons les relations avec les clients en leur offrant une expérience client de premier ordre, fondée sur ce que nous appelons l'approche Un seul et même client.

Lorsque nos clients réussissent, nous réussissons. Et nous savons que lorsque nous avons l'occasion de servir nos clients dans plus d'un secteur d'activité, leur satisfaction est invariablement plus élevée.

Ensuite, nous innovons pour créer de la valeur grâce à des solutions axées sur le numérique et optimisées par l'IA, en plus de produits et de services ciblés pour répondre aux besoins réels des clients.

Et finalement, nous optimisons la performance grâce au déploiement efficace des ressources et à une gestion rigoureuse des risques et du capital.

Ensemble, ces trois priorités constituent un plan prêt pour l'avenir. Elles nous permettent d'améliorer l'expérience que nous offrons aux clients, de rester à l'avant-garde de l'innovation et de peaufiner la façon dont nous déployons les ressources.

Perspectives économiques

Il est important de reconnaître que le contexte géopolitique dans lequel nos clients et nous exerçons nos activités demeure dynamique.

Dans le contexte actuel en constante évolution, notre orientation est claire : soutenir nos clients en leur offrant des conseils avisés.

« Dans le contexte actuel en constante évolution, notre orientation est claire : soutenir nos clients en leur offrant des conseils avisés. »

Partout en Amérique du Nord, les économies et les gouvernements s'adaptent aux changements – dans certains cas rapidement, dans d'autres, trop lentement.

Cela est le résultat de l'évolution des flux commerciaux, de l'accélération technologique, et de l'attention renouvelée accordée à la compétitivité et à la résilience mondiales.

La diversification du commerce crée de véritables occasions. Pour les entreprises, cela représente l'accès à de nouveaux marchés et des chaînes d'approvisionnement plus solides. Pour les ménages, cela représente la création d'emplois, la stabilité des prix et une sécurité économique accrue.

Tout comme nous diversifions les risques dans notre portefeuille, tout comme nous conseillons à nos clients de diversifier les risques et de gérer la concentration, le gouvernement canadien a reconnu que le plan d'affaires de la nation devrait donner aux entreprises canadiennes plus d'options.

Une vision binaire, selon laquelle certaines opérations commerciales sont bonnes et d'autres non, n'est pas un cadre optimal. Nous sommes d'avis qu'il est plus optimal de permettre plus d'options dans tous les domaines, peu importe le résultat des renégociations en cours liées au commerce.

BMO a un rôle à jouer ici – au service de nos clients. Dans le cadre du commerce au Canada ou avec les États-Unis, nos clients peuvent compter sur nous. Dans l'éventualité de commerce entre l'un des deux pays et le reste du monde, nos clients peuvent compter sur nous.

Il n'y a pas d'approche universelle, seulement des scénarios comportant plus ou moins d'options.

Nous sommes là pour créer plus d'options – c'est pourquoi il est bon de voir le Canada diversifier le commerce – et pour aider.

Les choix de politiques nationales sont maintenant tout aussi importants que les choix de politiques mondiales. Nous avons constaté des mesures positives pour réduire certains obstacles au commerce interprovincial et établir le Bureau des grands projets.

L'occasion se présente maintenant de poursuivre sur cette lancée.

L'une des façons d'y parvenir est de faire en sorte que les provinces facilitent la mobilité des travailleurs qualifiés afin qu'ils puissent aller là où l'on a besoin d'eux, peu importe où ils se trouvent.

Une autre façon d'y arriver est l'accélération de l'approbation de projets qui renforcent la productivité, la croissance et la résilience dans tout le pays.

La vitesse compte. Il est important que le rythme de prise de décision soit mesuré en jours et en semaines. Avec un rythme de prise de décision en mois ou en années, le Canada risque d'être à la traîne de la concurrence mondiale en matière d'investissement.

À titre indicatif, les États-Unis accélèrent les initiatives grâce à des délais limités d'octroi de permis. Le Canada peut être concurrentiel – et réussir – en ayant des échéances claires, des incitatifs harmonisés et une exécution uniforme.

À titre de première banque au Canada, BMO a soutenu des générations de clients lors de tous les cycles économiques.

Grâce à notre base solide, diversifiée et résiliente, et à notre approche axée sur le client, nous sommes bien positionnés pour offrir une croissance durable et de la valeur à long terme à nos clients et à nos actionnaires.

Aujourd'hui, guidés par notre raison d'être, portés par nos employés et renforcés par notre stratégie Le numérique au premier plan, nous sommes prêts pour la suite. Merci de votre confiance et de votre soutien continu. Et merci à tous nos collègues qui nous font progresser chaque jour.

Merci, et bonne journée.

Mise en garde concernant les déclarations prospectives

Aujourd'hui, il est possible que nous énoncions des déclarations prospectives au sens et sous réserve des règles d'exonération de la loi américaine Private Securities Litigation Reform Act of 1995 et des lois canadiennes applicables en matière de valeurs mobilières, et elles sont conçues comme de telles déclarations aux termes de ces lois. Ces déclarations peuvent comprendre notamment des observations concernant les perspectives, les attentes et les objectifs de la Banque de Montréal.

En raison de leur nature, les déclarations prospectives exigent que nous formulions des hypothèses et comportent des risques et des incertitudes aussi bien généraux que particuliers. Il y a lieu de se reporter à la section Gestion globale des risques de notre rapport de gestion annuel de 2025 ainsi qu'à la section Gestion des risques de notre rapport de gestion du premier trimestre de 2026, qui présentent certains de ces risques et facteurs clés qui pourraient avoir une incidence sur les résultats futurs de la Banque de Montréal. 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. Par conséquent, nous vous conseillons de ne pas vous fier indûment à nos déclarations prospectives. La Banque de Montréal ne s'engage pas à mettre à jour les déclarations prospectives, sauf si la loi l'exige.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les divers facteurs, risques et hypothèses relativement à nos déclarations prospectives, veuillez consulter notre rapport de gestion annuel de 2025 et notre rapport de gestion du premier trimestre de 2026, qui se trouvent au www.bmo.com/relationinvestisseurs.