










Notre stratégie en bref

	MOYENS MIS EN OEUVRE POUR Y PARVENIR
<p>NOTRE OBJECTIF FONDAMENTAL Maximiser le rendement total des capitaux propres et progresser, au fil du temps, vers un classement dans le quartile supérieur de nos groupes de référence du Canada et de l'Amérique du Nord pour le rendement total des capitaux propres.</p>	<p>Nous maintiendrons nos objectifs financiers à moyen terme visant, au fil du temps :</p> <ul style="list-style-type: none"> • à accroître le RPA de 10 % en moyenne par année; • à obtenir un RCP annuel moyen de 17 % à 20 %; • à atteindre un levier d'exploitation avant amortissement annuel moyen d'au moins 2 %; • à conserver un solide capital réglementaire. <p> P 28</p>
<p>NOTRE STRATÉGIE Accroître nos activités de base au Canada et accélérer notre expansion aux États-Unis.</p>	<p>Pour renforcer notre rendement, nous nous concentrerons sur trois éléments principaux, soit :</p> <ul style="list-style-type: none"> • le client – définir ce que nous sommes et ce que nous offrons en termes clairs pour le client; • la cadence – repérer et saisir rapidement les occasions; établir des priorités et passer à l'action; • la croissance – atteindre une croissance stable et gérer notre capital en fonction de notre cadre de gestion de capital. <p> P 29</p>
<p>NOS PRIORITÉS STRATÉGIQUES  P 29</p>	
<p>1. Bâtir au Canada une société de services bancaires aux particuliers de calibre supérieur.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Nous démarquer par la qualité de l'expérience client, continuer d'améliorer notre système de gestion du rendement et lancer des produits et services attrayants qui influent sur les résultats. • Exploiter davantage le potentiel de notre offre de cartes de crédit, qui remporte un vif succès, en nous efforçant de mieux comprendre les besoins des divers segments de clientèle et en leur offrant un choix qui y répond. <p> P 46</p>
<p>2. Consolider nos activités dans le secteur des services bancaires aux entreprises afin de demeurer un acteur de premier plan.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Au Canada, rehausser la qualité de l'expérience client et atteindre la constance à cet égard dans les segments des entreprises et des petites entreprises en comprenant mieux les besoins des clients et en observant une discipline rigoureuse en matière de gestion du rendement. • Aux États-Unis, accroître nos activités dans le secteur des entreprises et devenir le principal acteur dans nos marchés cibles par le développement dynamique de nos capacités et la concentration de nos efforts dans ce segment. <p> P 46, 49</p>
<p>3. Intensifier nos activités de gestion de patrimoine et accroître notre part de marché.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Offrir des solutions de gestion de patrimoine de premier choix dans l'intention d'aider nos clients à planifier leurs années de retraite et à faire des placements en ce sens. • Améliorer nos modèles de gestion et investir sélectivement pour créer davantage de valeur. <p> P 52</p>
<p>4. Produire des rendements solides et stables dans les activités de BMO Marchés des capitaux.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Maintenir un portefeuille diversifié et dynamique afin de répondre aux besoins en constante évolution de nos principaux clients. • Continuer à optimiser nos activités afin de produire des rendements pondérés en fonction des risques qui soient adéquats. <p> P 55</p>
<p>5. Améliorer notre rendement aux États-Unis et étendre notre réseau afin d'occuper le premier rang dans le Midwest américain.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Continuer à étendre notre réseau de distribution par une combinaison d'acquisitions et d'expansion, en tirant profit des récents événements survenus dans les marchés et le secteur. • Nous démarquer en offrant une expérience client exceptionnelle, en aidant les clients par des moyens inattendus et en répondant à l'évolution constante de leurs besoins et préférences. <p> P 49</p>
<p>6. Bâtir une organisation à rendement élevé et orientée client.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Nous démarquer en offrant une expérience client exceptionnelle, en accélérant la prise de décisions et en rationalisant les processus pour offrir davantage de valeur et simplifier les choses. • Exceller dans la gestion du rendement de nos activités, de nos principaux actifs et de nos employés. • Embaucher et développer des leaders axés sur les résultats qui guideront par l'exemple en matière de culture orientée client et de production de résultats. <p> P 20</p>

La vision qui oriente notre stratégie

La vision centrée sur le client, qui oriente notre stratégie, mise sur la capacité d'éclaircir les questions d'argent pour nos clients. Cette vision est un puissant facteur de motivation pour nos 37 000 employés en permettant à chacun d'eux de jouer un rôle dans la réalisation de nos objectifs stratégiques.

NOTRE VISION

Être la banque modèle en matière d'expérience client exceptionnelle.

NOS VALEURS

Être fiers

De ce que nous faisons et de BMO

Tenir parole

Toujours honorer nos engagements envers nos clients et envers nous-mêmes

Encourager la diversité

Tirer notre force de nos gens et de nos différents points de vue

Agir avec intégrité

Faire preuve de respect envers tous et mériter leur confiance par l'intégrité de nos actions

Avoir le courage de gagner

Mettre l'accent sur ce qui est à l'origine de nos succès

NOTRE PROMESSE AUX CLIENTS

Nous allons clarifier les questions d'argent pour que vous puissiez prendre les bonnes décisions.