

COMMUNIQUÉ

POUR DIFFUSION IMMÉDIATE

BMO Groupe financier annonce une entente d'acquisition de la franchise nord-américaine de Diners Club de Citigroup

La transaction confèrera à BMO les droits exclusifs d'émission des cartes Diners Club en Amérique du Nord; les clients profiteront d'une acceptation mondiale et pourront accéder aux meilleurs programmes de cartes d'achats et de cartes de voyage et de représentation de l'industrie auprès d'un même émetteur.

- L'acquisition stratégique fera croître le portefeuille de cartes d'entreprise de BMO en Amérique du Nord.
- Des créances nettes de près d'un milliard de dollars US.
- L'acquisition ajoute un volume de transactions par carte de 7,8 milliards de dollars US.
- Les cartes Diners Club continueront d'être émises sous la marque d'acceptation MasterCard.
- La transaction comprend le programme primé Club Rewards.

MONTRÉAL, le 24 novembre 2009 – BMO Groupe financier a annoncé aujourd'hui la signature d'une entente définitive d'achat de la franchise nord-américaine de Diners Club de Citigroup, une transaction qui fera immédiatement plus que doubler le portefeuille global de cartes d'affaires de BMO.

La transaction confère à BMO les droits exclusifs d'émission des cartes Diners Club aux entreprises et professionnels des États-Unis et du Canada. Le programme de cartes de voyage et de représentation de Diners vient rehausser celui de BMO et complète le populaire programme de cartes d'achats de la Banque. Au total, l'entente représente des créances nettes de près d'un milliard de dollars US et un volume de transactions par carte d'environ 7,8 milliards de dollars US.

« Cette acquisition rehaussera immédiatement notre position concurrentielle en nous plaçant parmi les principaux émetteurs de cartes d'entreprise d'Amérique du Nord », se réjouit Frank Techar, président et chef de la direction – Services bancaires Particuliers et entreprises, BMO Banque de Montréal.

Il poursuit : « Nous avons toujours dit que nous comptions saisir toutes les bonnes occasions qui se présenteraient pour accélérer notre croissance et fidéliser notre clientèle. La franchise nord-américaine de Diners Club élargit notre clientèle de cartes, offre de nouvelles options attrayantes à nos clients existants et fait de BMO un choix encore plus attrayant sur le marché pour les entreprises du Canada et des États-Unis ».

Mike Kitchen, premier vice-président – Services bancaires Particuliers et entreprises, BMO Banque de Montréal, ajoute : « Diners Club est reconnu à travers le monde comme un programme de tout premier plan pour les cartes de dépenses de voyage et de représentation pour employés. L'acquisition de la franchise nord-américaine représente le meilleur des deux mondes pour BMO car elle conjugue les avantages de l'acceptation mondiale de MasterCard et la force de Diners et de son très réputé programme de récompense ».

La transaction consolidera en outre la portée mondiale de BMO. « Cette acquisition permet à BMO de créer des partenariats avec d'autres franchisés de Diners Club dans le monde pour offrir un éventail de cartes de voyage et de représentation de classe mondiale à nos clients multinationaux ».

M. Kitchen précise que les entreprises recherchent de plus en plus des fournisseurs offrant de solides gammes de produits dans les marchés des cartes de voyage et de représentation, et des cartes d'achats. « Aujourd'hui, l'industrie est en mutation et certains clients veulent qu'un même fournisseur réponde à leurs besoins de cartes de dépenses de voyage et de représentation, et de cartes d'achats à la fois. Cette acquisition procure à BMO un éventail de produits encore plus formidable », ajoute-t-il.

M. Kitchen a aussi fait remarquer que les clients peuvent avoir confiance en la solidité financière et en la gestion prudente de BMO. « Nos nouveaux clients seront assurés de faire affaires avec une banque qui sera là pour eux à long terme », a-t-il précisé.

Détails de l'acquisition :

- **Programme primé Club Rewards**

- un programme conçu pour les grands voyageurs d'affaires;
- nombreux partenaires chez les transporteurs aériens et les hôteliers;
- les clients peuvent convertir leurs points Club Rewards en points des partenaires aériens – un avantage que les grands voyageurs apprécient particulièrement;
- les points Club Rewards peuvent aussi être échangés contre de la marchandise haut de gamme, des voyages, de l'hébergement en hôtel, des options financières et des primes de tourisme participatif.

- **Carte professionnelle Diners Club**

- cette carte répond aux besoins des grands voyageurs d'affaires et des consommateurs fortunés.

En vertu de l'entente, Citigroup continuera d'offrir son soutien jusqu'à ce que les activités de Diners Club aient été entièrement intégrées au groupe BMO. Dans le cadre de l'acquisition, BMO conservera des ressources responsables de la conception de produits, des ventes et du service à la clientèle. « Nous nous concentrerons en priorité sur l'accueil de nos nouveaux clients et veillerons à ce qu'ils reçoivent un service remarquable », poursuit M. Kitchen.

L'acquisition, qui est sujette à certaines conditions de conclusion dont une approbation réglementaire, devrait être conclue avant le 31 mars 2010.

Mise en garde concernant les déclarations prospectives

Certaines déclarations dans le présent communiqué sont des déclarations prospectives aux termes de la loi américaine intitulée United States Private Securities Litigation Reform Act of 1995 (et sont énoncées sous réserve des règles d'exonération de cette loi) et des lois canadiennes sur les valeurs mobilières applicables. Ces déclarations comprennent notamment des déclarations concernant la conclusion prévue de la transaction proposée touchant la franchise nord-américaine de Diners Club, les projets de l'entreprise et les répercussions financières de la transaction. Elles s'expriment généralement au moyen de verbes tels que « croire », « prévoir », « estimer », « planifier », « devoir », « pouvoir », « être susceptible de » et d'autres mots de nature semblable.

En raison de leur nature, les déclarations prospectives exigent la formulation d'hypothèses et comportent des risques et des incertitudes. Nous conseillons aux lecteurs du présent communiqué de ne pas se fier indûment à ces déclarations, étant donné que les hypothèses qui sous-tendent ces déclarations peuvent se révéler inexactes et que les résultats réels, les conditions, les actions ou les événements futurs pourraient différer sensiblement des attentes, estimations ou intentions exprimées dans ces déclarations prospectives, en raison d'un certain nombre de facteurs. Ces facteurs comprennent notamment : la possibilité que la transaction proposée ne soit pas conclue au moment prévu ou ne soit pas conclue du tout parce que des approbations requises de nature réglementaire ou autre n'ont pas été reçues ou que d'autres conditions de la conclusion n'ont pas été respectées dans les délais prévus ou n'ont pas été respectées du tout; la possibilité que les modalités de la transaction proposée doivent être modifiées afin de respecter ces approbations ou ces conditions; la possibilité que les avantages prévus de la transaction proposée ne se réalisent pas dans les délais prévus ou ne se réalisent pas du tout en raison de la perte de clients importants, de changements dans la conjoncture générale de l'économie et du marché, des taux d'intérêt et de change, de la politique monétaire, des lois et règlements et leur application et du degré de concurrence sur le territoire géographique et dans les secteurs économiques dans lesquels la franchise nord-américaine de Diners Club évolue; les procédures judiciaires ou réglementaires; notre capacité à mener à bien et à intégrer la transaction proposée; d'autres facteurs traités aux pages 30 et 31 du rapport annuel 2008 de la Banque de Montréal.

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, sauf si la loi l'exige.

À propos de BMO Groupe financier

Fondé en 1817 sous le nom de Banque de Montréal, BMO Groupe financier est une société nord-américaine de services financiers hautement diversifiés. BMO Groupe financier offre une vaste gamme de produits et de solutions dans les domaines des services bancaires de détail, de la gestion de patrimoine et des services d'investissement. BMO Groupe financier assure ses services à la clientèle du Canada par l'entremise de BMO Banque de Montréal, son entité canadienne de services de détail, et par l'intermédiaire de BMO Nesbitt Burns, de BMO Ligne d'action et de BMO Banque privée Harris, ses sociétés de gestion du patrimoine. BMO Marchés des capitaux, division nord-américaine d'investissement et de services aux entreprises, propose un ensemble complet de produits et de services financiers à ses clientèles nord-américaine et internationale. Aux États-Unis, BMO dessert plus d'un million d'entreprises et de particuliers par l'entremise de Harris, société de services financiers intégrés établie à Chicago, qui offre des services bancaires ainsi que des services de prêt, d'investissement, de planification financière, d'administration de fiducie, de gestion de portefeuille, de gestion et de transfert du patrimoine.

Parmi ses prix des Meilleurs services bancaires 2009, la société d'études de marché mondiale Synovate a reconnu BMO Banque de Montréal comme la banque qui a connu le plus d'améliorations parmi les cinq grandes banques canadiennes en raflant trois prix dont celui de l'Excellence du service en succursale. Et pour la quatrième année consécutive, notre groupe a remporté le prix *Global Quality Standards Platinum* de MasterCard Worldwide, un témoignage de notre rendement supérieur dans les principaux critères qui influent sur l'expérience client lors d'un achat.

– 30 –

Relations avec les médias

Ronald Monet, Montréal, ronald.monet@bmo.com, 514 - 877-1873

Relations avec les investisseurs

Viki Lazaris, Toronto, viki.lazaris@bmo.com, (416) 867-6656

Steven Bonin, Toronto, steven.bonin@bmo.com, (416) 867-5452

Internet : www.bmo.com; <http://www.bmoachatetpaiement.com/index.html>

Contexte de la transaction

- **Diners Club représente un ajout stratégique à long terme pour le portefeuille de cartes d'entreprise de BMO.**
 - Le programme Diners Club élargit l'offre de produits BMO dont bénéficie notre clientèle en y ajoutant un robuste programme global et des récompenses exceptionnelles.
 - La franchise Diners Club est une entreprise rentable en pleine croissance.
 - Le secteur des cartes d'entreprise est l'un des secteurs dont la croissance est la plus rapide dans l'industrie des cartes.
 - Malgré le ralentissement qu'a connu le secteur des voyages en 2009, les cartes d'achats et les cartes de voyage et représentation ont connu une croissance dépassant souvent les deux chiffres.
 - On s'attend à ce que les voyages d'affaires reprennent en 2010 pour connaître un rebond substantiel en 2011 (*2009 Corporate Travel Benchmark Survey*, RPMG Research Corp.).
- **La croissance des ventes et du marché** est principalement redevable à une équipe spécialisée dans la gestion des ventes et des relations avec la clientèle affectée aux appels contact vendeur et au bureau de service à la clientèle.
- **Au total, les titulaires de la carte Diners Club et de la carte professionnelle de Diners Club dépensent plus de 7,8 milliards de dollars US par année**
 - Plus de 6 000 entreprises nord-américaines et près de 250 000 titulaires utilisent la carte Diners Club pour gérer leurs dépenses de voyage et de représentation.
 - Par ailleurs, plus de 100 000 particuliers canadiens et américains sont titulaires de la carte professionnelle de Diners Club.

Secteur des cartes de prestige

- Les cartes de prestige sont convoitées par les dirigeants d'entreprise et les voyageurs haut de gamme; la plupart sont des cartes dont le solde est réglé en entier et qui n'ont pas de limite de dépenses préétablie.
- La carte Diners Club est un produit de prestige qui offre des récompenses et des avantages exclusifs.
- Les produits et services supérieurs offerts fidélisent les clients.

Consolidation de la portée mondiale de la marque BMO

- Une marque et un réseau reconnus à l'échelle mondiale.
- Rehausse la capacité de BMO d'offrir à ses clients multinationaux un robuste programme de cartes d'entreprise d'envergure mondiale.

Synergies complémentaires

- Alignement sur la stratégie de paiement de BMO
 - La transaction confère à BMO les droits d'utilisation de la marque Diners Card en Amérique du Nord.
 - Elle procure à BMO une marque de prestige reconnue dans le secteur des cartes de voyage et de représentation, rehaussant d'autant les capacités et

l'offre de produits de la Banque dans le secteur des cartes de voyage et de représentation.

- Elle complète le programme de cartes d'achats de BMO, lequel est réputé être l'un des meilleurs de l'industrie.
- Elle procure à Solutions d'achat et de paiement de BMO un programme de récompense pour cartes de crédit d'entreprise très respecté, un atout que le groupe n'avait pas auparavant.

Programme de fidélisation (Club Rewards)

Le programme Club Rewards s'adresse aux grands voyageurs d'affaires. Il procure aux entreprises un avantage supplémentaire pour leurs employés qui voyagent fréquemment et qui choisissent d'y participer.

- Club Rewards est un programme de récompense primé ayant des partenaires parmi les compagnies aériennes, les hôteliers et les entreprises spécialisées en voyage.
- Les points Club Rewards peuvent être convertis en points de grands voyageurs, une clientèle qui apprécie particulièrement la convertibilité des points.
- De plus les points, Club Rewards peuvent être échangés contre des voyages, de l'hébergement en hôte, des marchandises haut de gamme, des options financières et des primes de tourisme participatif.