

[Communiqués](#)

## **L'entreprise de Groupe Aeroplan spécialisée dans l'analyse des connaissances et des données conclut un partenariat stratégique avec le détaillant australien Coles**

MONTRÉAL, le 28 mars /CNW Telbec/ - Groupe Aeroplan Inc., un chef de file mondial de la gestion de la fidélisation, a annoncé aujourd'hui qu'un partenariat stratégique a été conclu entre LMG Insight & Communication (I&C), son entreprise spécialisée dans l'analyse des connaissances et des données, et Coles, une importante chaîne de supermarchés australienne faisant partie du groupe Wesfarmers.

Les services d'I&C seront entièrement mis à contribution dans ce partenariat pluriannuel. Coles va utiliser l'outil d'analyse des données Self Serve d'I&C, qui est sans pareil, et emploiera à son siège de Melbourne une équipe d'analystes d'I&C qui va chercher à mieux comprendre les clients à l'aide des données provenant du programme de fidélisation FlyBuys du détaillant. Coles aura ainsi une connaissance inégalée des habitudes de magasinage de ses clients, ce qui lui permettra de prendre de meilleures décisions commerciales stratégiques sur de nombreux aspects de ses opérations, depuis l'éventail de produits jusqu'aux promotions.

I&C va aussi fournir d'autres compétences qui permettront à Coles de mener des campagnes de marketing ciblées notamment par publipostage, par courriel et en magasin.

« Nous sommes ravis de faire équipe avec Coles, qui est un chef de file reconnu dans son domaine, a déclaré Rupert Duchesne, président et chef de la direction de Groupe Aeroplan. Ce partenariat confirme nos compétences en matière d'analyse de données, qui se démarquent dans l'industrie, et le service de classe mondiale que nous offrons aux détaillants. La portée et l'envergure de ce partenariat, et la perspective d'implanter l'outil Self Serve et nos services de gestion des relations avec le client dans un nouveau marché sont des plus emballants.

« Il s'agit d'un partenariat stratégique important pour Groupe Aeroplan, qui nous permet de continuer à tirer parti de notre éventail complet et unique de produits de fidélisation à l'échelle du globe », a ajouté Rupert Duchesne.

« Ce partenariat avec Coles, qui marque une étape déterminante dans notre stratégie d'expansion internationale, prouve lui aussi qu'I&C continue de s'imposer dans le domaine des données, a fait remarquer Peter Gleason, président d'I&C. Nous avons à présent des ententes avec de grands détaillants du monde entier, notamment Sainsbury's au Royaume-Uni, une autre bannière d'envergure en Europe et CVS Caremark aux États-Unis. L'Australien Coles est un ajout formidable à cet éventail impressionnant de partenaires. Nous sommes impatients de les aider à mieux comprendre leurs clients et à faire en sorte qu'ils leur procurent toujours beaucoup de valeur, un aspect essentiel de la stratégie de Coles qui fait passer le client avant tout le reste. »

L'équipe d'I&C va se mettre à l'œuvre à compter d'avril 2011.

### **À propos de Groupe Aeroplan Inc.**

Groupe Aeroplan Inc., un chef de file mondial de la gestion de la fidélisation, est propriétaire d'Aéroplan, le programme de fidélisation coalisé par excellence du Canada, de Carlson Marketing, un fournisseur international de services de marketing de fidélisation, d'activités d'engagement et d'événements dont le siège est situé aux États-Unis, et de Nectar, le plus important programme de fidélisation coalisé du Royaume-Uni. Groupe Aeroplan exploite également LMG Insight & Communication, une société internationale d'analyse des connaissances et des données sur la clientèle. En outre, Groupe Aeroplan détient une participation majoritaire dans Air Miles Moyen-Orient et Nectar Italia ainsi qu'une position minoritaire dans Club Premier, le principal programme de fidélisation coalisé du Mexique. Pour obtenir plus de renseignements sur Groupe Aeroplan, veuillez visiter le [www.groupeaeroplan.com](http://www.groupeaeroplan.com).

### **Avertissement concernant les énoncés prospectifs**

Le présent communiqué de presse contient des énoncés prospectifs. Ces énoncés prospectifs se reconnaissent à l'usage de termes tels que « prévoir », « croire », « pouvoir », « estimer », « s'attendre à », « avoir l'intention de », « planifier », « projeter » et d'autres termes semblables, parfois employés au futur ou au conditionnel, et à l'emploi d'autres termes semblables, notamment à la mention de certaines hypothèses. De par leur nature, les énoncés prospectifs partent d'hypothèses et sont soumis à d'importants risques et incertitudes. Les prévisions, les prédictions ou les énoncés prospectifs ne sont pas fiables en raison notamment de la nature évolutive des événements externes et des incertitudes auxquelles les activités et la structure de

Groupe Aeroplan et de ses partenaires sont soumises en général. La réalité pourra se révéler très différente des résultats exprimés dans les énoncés prospectifs pour de nombreuses raisons, entre autres les facteurs précisés dans le dossier de divulgation publique de Groupe Aeroplan déposé auprès des instances de réglementation des valeurs mobilières canadiennes. Les énoncés prospectifs contenus dans les présentes témoignent des attentes de Groupe Aeroplan au 28 mars 2011 et ils pourraient changer après cette date. Toutefois, Groupe Aeroplan n'a aucunement l'intention ni l'obligation de mettre à jour ou de réviser les énoncés prospectifs, que ce soit en raison d'une nouvelle information, d'un fait nouveau ou pour toute autre raison, sauf si cela est exigé en vertu des règlements en valeurs mobilières applicables.

Pour plus de renseignements: Renseignements:

**Médias**

Michèle Meier

514-205-7028

[michele.meier@groupeaeroplan.com](mailto:michele.meier@groupeaeroplan.com)

**Analystes et investisseurs**

Trish Moran

416-352-3728

[trish.moran@groupeaeroplan.com](mailto:trish.moran@groupeaeroplan.com)

---

MEMBRE DU RÉSEAU STAR ALLIANCE

