



AIR CANADA

[Communiqués](#)

Aéroplan va acquérir LMG, exploitant du programme Nectar, en vue de créer le leader mondial de la gestion de la fidélisation

MONTREAL, CA et LONDRES, RU le 3 déc. /CNW Telbec/ - Le Fonds de revenu Aéroplan ("Aéroplan") (TSX: AER.UN), entreprise par excellence du Canada vouée à la commercialisation de la fidélisation, a annoncé aujourd'hui qu'elle a conclu une entente définitive en vue d'acquérir l'entreprise privée LMG pour un montant de 350 M(pnds stlg) (717,5 M\$ CA), auquel il faut ajouter des ajustements au titre du fonds de roulement de 18 M(pnds stlg) (36,9 M\$ CA), soit une contrepartie totale de 368 M(pnds stlg) (754,4 M\$ CA). Le prix d'achat est assorti d'une retenue de garantie de 31,6 M(pnds stlg) (64,8 M\$ CA) dont le versement futur est assujéti au règlement d'un litige en cours de l'entreprise à propos de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA). La clôture de l'opération devrait se faire d'ici la fin de l'année. LMG est achetée à M. Keith Mills (président du conseil de LMG), à la société d'investissement de capitaux privés mondiaux Warburg Pincus et à l'équipe de direction.

LMG est la première entreprise spécialisée dans le marketing de la fidélisation et la connaissance et l'analyse axées sur la clientèle, qui possède et exploite le programme de fidélisation Nectar au Royaume-Uni. LMG oeuvre dans trois principaux secteurs : le programme Nectar, Insight & Communications (I&C) et Loyalty International. Le programme Nectar est le plus important programme de primes pour consommateurs existant au Royaume-Uni puisqu'il comprend la moitié des ménages de ce territoire, qui accumulent des points auprès de 15 grandes marques de détail nationales. I&C se sert des données de la clientèle pour fournir aux détaillants et aux entreprises de produits de consommation une perspective des tendances en matière d'achat des consommateurs dans le but d'améliorer les décisions commerciales et de marketing. La branche internationale de LMG s'emploie activement à lancer des programmes de fidélisation dans le monde.

"Cette annonce est un jalon de taille dans la stratégie d'acquisition que nous avons annoncée, a déclaré aujourd'hui Rupert Duchesne, président et chef de la direction d'Aéroplan, au Royaume-Uni. L'acquisition de LMG nous permet d'ajouter à nos ressources un éventail sans pareil de détaillants, de services financiers, de voyages, sans parler du savoir-faire et de l'expérience inégalés au chapitre de l'analyse de données. Grâce à cette opération, nous allons nous assurer une position dominante dans un des marchés de la fidélisation parmi les plus importants et les plus actifs du monde, tout en acquérant une expertise qui nous permettra d'accélérer notre expansion dans le secteur de détail au Canada. Qui plus est, Aéroplan a trouvé le partenaire qu'il lui faut pour poursuivre avec succès ses visées d'expansion internationale. L'équipe de direction de LMG possède une vaste connaissance des marchés mondiaux; elle a en effet lancé des programmes de fidélisation coalisés dans le secteur de détail au Royaume-Uni, au Canada, en Espagne, aux Pays-Bas, au Moyen-Orient et en Nouvelle-Zélande."

Cette acquisition va procurer à LMG une plus grande solidité financière du fait qu'elle fera désormais partie d'une entité ouverte plus importante, en plus de lui permettre d'acquérir davantage de compétences et d'expertise dans d'autres secteurs commerciaux. L'opération va ainsi contribuer à accélérer la mise à exécution des plans à grande échelle de LMG.

"Nous nous réjouissons de travailler avec un chef de file de la gestion de la fidélisation, qui possède une grande expérience des secteurs du voyage et de la finance et qui a connu une croissance échelonnée sur de nombreuses années, a déclaré M. Alex Moorhead, chef de la direction de LMG. Ces 18 derniers mois, nous avons consolidé notre position pour ce qui est de la fidélisation au Royaume-Uni, en approfondissant notre expertise rattachée à la connaissance et à l'analyse de la clientèle, et en recherchant des débouchés internationaux. La mise en commun de notre expérience combinée va nous assurer une position dominante globale sur ce marché porteur."

Les programmes de fidélisation Nectar et Aéroplan continueront d'être exploités séparément. La participation des membres dans le cadre de leur programme respectif ne change pas.

Comme cela a déjà été indiqué, Aéroplan envisage toujours la possibilité de se doter d'une structure de société par actions, bien qu'aucune décision définitive n'ait été prise pour le moment.

Points saillants de l'opération

- Il s'agit d'une opération de 350 M(pnds stlg) (717,5 M\$ CA), à laquelle il faut ajouter des ajustements au titre du fonds de roulement de 18 M(pnds stlg) (36,9 M\$ CA), soit une contrepartie totale de 368 M(pnds stlg) (754,4 M\$ CA). Le prix d'achat est assorti d'une retenue de garantie de 31,6 M(pnds stlg) (64,8 M\$ CA) dont le versement futur est assujéti au règlement d'un litige en cours de l'entreprise à propos de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA).
- La quasi totalité du prix d'achat sera payée en espèces à la clôture de l'opération et certains membres de l'équipe de direction de LMG échangeront une partie de leur produit de disposition en contrepartie des parts d'Aéroplan.
- L'acquisition devrait se traduire immédiatement par une augmentation modeste de l'encaisse distribuable en 2008.
- Aéroplan va financer l'acquisition par un montage de ressources de liquidités en main et de dette.
- La clôture de l'opération devrait se faire avant la fin de l'année.

- RBC Marchés des Capitaux a agi comme conseiller financier auprès d'Aéroplan dans cette acquisition et a fourni le financement de la dette nécessaire pour conclure l'opération.
- Rupert Duchesne va demeurer président et chef de la direction d'Aéroplan. Alex Moorhead et son équipe dirigeante continueront de gérer LMG.

Conférence téléphonique et webdiffusion audio à l'intention des analystes

Aéroplan et LMG tiendront une téléconférence avec les analystes à 8 h 30 heure de l'Est (13h30 GMT), le lundi 3 décembre 2007. Veuillez prévoir un délai de 15 minutes, pour être placé en conférence. On peut participer à la conférence en composant :

International : 416-644-3430
Amérique du Nord : 866-250-4665
Royaume-Uni : 00 800 2288 3501

La téléconférence sera webdiffusée simultanément à l'adresse <http://w.on24.com/r.htm?e=98788&s=1&k=311CE8FE131DE41C4B738EC3363C3ACE>.

Une reprise sera disponible pendant 60 jours en composant :

International : 416-640-1917
Amérique du Nord : 877-289-8525
Code de passe : 21255320#
Conférence téléphonique pour les médias

Aéroplan et LMG tiendront une téléconférence avec les médias à 10 h 30 heure de l'Est (15h30 GMT), le lundi 3 décembre 2007. Veuillez prévoir un délai de 15 minutes, pour être placé en conférence. On peut participer à la conférence en composant :

International : 416-644-3431
Amérique du Nord : 866-250-4877
Royaume-Uni : 00 800 2288 3501

Une reprise sera disponible pendant 60 jours en composant :

International : 416-640-1917
Amérique du Nord : 877-289-8525
Code de passe : 21255327#

Note à l'intention des rédacteurs :

La propriété du groupe est répartie entre Sir Keith Mills, président du conseil de LMG, la société de capitaux privés mondiaux Warburg Pincus et l'équipe de direction.

"Cette annonce marque un jalon extraordinaire dans le développement de LMG. L'entreprise a connu un essor rapide ces dernières années et le programme Nectar est à présent le plus important programme de primes pour consommateurs du Royaume-Uni. Warburg Pincus, qui est un des principaux actionnaires, a toujours appuyé la stratégie de l'entreprise et a contribué à la réussite de cette dernière. Tous les actionnaires sont fermement convaincus qu'Aéroplan est le partenaire qu'il faut pour permettre à l'entreprise d'aller de l'avant et de mener à bien la prochaine étape de sa croissance. Avec Aéroplan et l'expertise de l'équipe de direction actuelle, LMG va pouvoir poursuivre son expansion internationale et saisir les formidables débouchés qu'offre la gestion de la fidélisation et des données", a déclaré Sir Keith Mills, président du conseil de LMG.

"Nectar est illustre bien notre approche en matière d'investissements. En appuyant une équipe de direction talentueuse et animée d'un réel esprit d'initiative et en jouant auprès d'elle un rôle de partenaire actif, nous avons contribué à bâtir le chef de file du marketing de fidélisation au Royaume-Uni, qui dessert aujourd'hui la moitié des ménages et nombre des grands détaillants du pays. LMG a maintenant les assises voulues pour assurer son expansion future au Royaume-Uni et sur les marchés internationaux. Nous souhaitons à LMG et à sa direction, qui est encadrée par Alex Moorhead, tout le succès possible avec Aéroplan", a déclaré Joseph Schull, directeur délégué de Warburg Pincus et administrateur de LMG.

A propos de LMG

LMG est une entreprise privée ayant son siège au Royaume-Uni, qui met sur pied, possède et gère d'importants programmes de primes pour consommateurs dans le secteur de détail et qui procure des services de marketing axés sur la clientèle à des détaillants et des fournisseurs de services dans le monde entier. Le groupe possède et exploite la marque Nectar, le plus important programme de primes pour consommateurs du Royaume-Uni; il est également propriétaire de la marque Air Miles dans le monde et détient une participation de 20 % dans Rewards Management Middle East (RMME), qui possède et gère le programme Air Miles au Moyen-Orient. LMG a figuré au classement des 250 entreprises "Top Track" publié par le Sunday Times ces trois dernières années. Elle compte environ 200 employés à son siège de Londres, Angleterre et a des bureaux à Newcastle, en Angleterre, et à Mumbai, en Inde. Pour en savoir plus sur LMG, veuillez aller à l'adresse www.loyalty.co.uk.

A propos d'Aéroplan

Aéroplan est une fiducie non constituée en société et ouverte, établie en vertu des lois de la province de l'Ontario.

Aéroplan est l'entreprise de commercialisation de la fidélisation par excellence au Canada, qui a pour vocation d'élaborer et de mettre en oeuvre des programmes visant à fidéliser ses membres d'élite.

Les millions de membres Aéroplan accumulent des milles Aéroplan par l'intermédiaire de son réseau de plus de 70 partenaires d'envergure mondiale, représentant au-delà de 150 marques dans les secteurs de la finance, du commerce de détail et du voyage. Les milles accumulés peuvent être échangés contre des primes VolClassique inégalées dans l'industrie, des primes Vol ClassiquePlus novatrices et des primes Vol Star Alliance utilisables à l'échelle du globe, qui donnent accès à pas moins de 850 destinations dans le monde. En 2006 seulement, plus de 1,4 million de primes-voyages aller-retour ont été émises. Aéroplan propose par ailleurs plus de 400 primes non aériennes fort attrayantes (spécialités, marchandises et expériences), ainsi que des primes pour des séjours à l'hôtel et la location de voitures. Les membres sont invités à demeurer actifs auprès d'Aéroplan, question d'éviter que leur millage n'expire, en accumulant ou en échangeant des milles Aéroplan au moins une fois par période de 12 mois consécutifs.

Pour obtenir de plus amples renseignements au sujet d'Aéroplan, visitez le site www.aeroplan.com.

A propos de Warburg Pincus

Warburg Pincus est un des principales sociétés d'investissement de capitaux privés depuis 1971. L'entreprise gère actuellement des actifs de 23 G\$ dans tout un éventail de secteurs, notamment la technologie, les médias et les télécommunications, la consommation et le commerce de détail, l'industrie, les soins de santé, les services financiers, l'énergie et l'immobilier.

Warburg Pincus a créé 12 fonds d'investissement de capitaux privés qui ont investi plus de 27 G\$ dans quelque 575 entreprises de 30 pays. L'entreprise concentre essentiellement ses placements dans la technologie, les médias et les télécommunications; elle a notamment mis pour plus de 10 G\$ dans le secteur à l'échelle mondiale, dont environ 2,8 G\$ en Europe. Elle a effectué des placements majeurs de même nature un peu partout dans le monde, notamment dans Bharti Tele-ventures (BSE: BHARTI.IN), NeuStar (NYSE: NSR), MLM Information Services LLC et Integra Telecom and Camp Systems International. Notre portefeuille européen comprend Loyalty Management Group, MACH, Multikabel-Casema-Kabelcom, WNS Global Services (NYSE: WNS), Fibernet Communications et easycash. Warburg Pincus, qui est un partenaire d'expérience pour les entrepreneurs souhaitant mettre sur pied et bâtir des compagnies durables dont la valeur est avérée, possède des bureaux à Beijing, Francfort, Hong Kong, Londres, Mumbai, New York, San Francisco, Shanghai et Tokyo. Pour plus de renseignements, veuillez visiter le www.warburgpincus.com.

Mise en garde concernant les énoncés prospectifs

Le présent communiqué contient des énoncés prospectifs ayant notamment trait aux activités, à la performance financière et aux perspectives commerciales d'Aéroplan et de LMG. Ces énoncés peuvent représenter, par exemple, des commentaires sur des stratégies, des attentes, des activités prévues ou des mesures éventuelles. De par leur nature, les énoncés prospectifs reposent sur des hypothèses et comportent des risques et des incertitudes non négligeables. Les prévisions, les prédictions ou les énoncés prospectifs ne sont pas fiables en raison notamment d'événements externes qui peuvent changer et d'incertitudes auxquelles les activités de l'entreprise et la structure de l'organisation sont soumises en général. Les résultats indiqués ou sous-entendus dans les énoncés prospectifs peuvent différer sensiblement des résultats réels pour plusieurs raisons, y compris notamment la perte d'un partenaire important, des perturbations dans l'industrie du voyage, un changement majeur dans le volume des transactions, l'accumulation de milles Aéroplan et les échanges prévus, la concurrence dans le secteur, l'industrie en général, les conditions économiques et la situation du marché, les coûts liés à l'offre et à la capacité, des changements dans l'industrie du transport aérien et l'augmentation des charges des compagnies aériennes, les frais d'échange futurs non provisionnés, la saisonnalité des activités, les relations du travail, la dépendance au personnel clé, des perturbations technologiques, des développements ou des dispositions réglementaires défavorables, des litiges en cours et des mesures prises par des tiers, les restrictions imposées à certains détenteurs de parts et la liquidité des parts du Fonds, de même que les autres facteurs précisés à la rubrique "Facteurs de risque" du Rapport de gestion de l'exercice 2006 et du Rapport de gestion du troisième trimestre 2007 en date du 7 novembre 2007 (disponibles au www.sedar.com). Les énoncés prospectifs dans ce communiqué de presse représentent les attentes d'Aéroplan en date du 3 décembre 2007, et ils peuvent changer après cette date. Aéroplan n'a ni l'intention ni l'obligation de mettre à jour ou de réviser quelque énoncé prospectif que ce soit en raison d'un nouvel élément d'information, d'événements futurs ou pour toute autre raison, sauf si cela est exigé en vertu de la réglementation sur les valeurs mobilières applicable.

/AVIS AUX RESPONSABLES DE LA SECTION PHOTOGRAPHIQUE : Une photo accompagnant ce communiqué est disponible dans l'Archive photographique CNW et archivée à l'adresse <http://photos.newswire.ca>. Des images archivées sont aussi disponibles sur le site Web de l'Archive photographique CNW, à l'adresse <http://photos.newswire.ca>. Ces images sont gratuites pour les représentants accrédités des médias/

Pour plus de renseignements: Médias: Aéroplan - Canada: Gillian Hewitt, (416) 352 3706, gillian.hewitt@aeroplan.com; Aéroplan - UK: Chris Newman, (0)77 2504 3100, chris.newman@fleishmaneuropo.com; LMG: Megan Ratcliffe, +44 020 7152 4881, m.ratcliffe@loyalty.co.uk; Neil Hedges, +44 020 7544 3014, neil.hedges@fishburn-hedges.co.uk; Analystes: Aéroplan / LMG: Trish Moran, (416) 352 3728, trish.moran@aeroplan.com