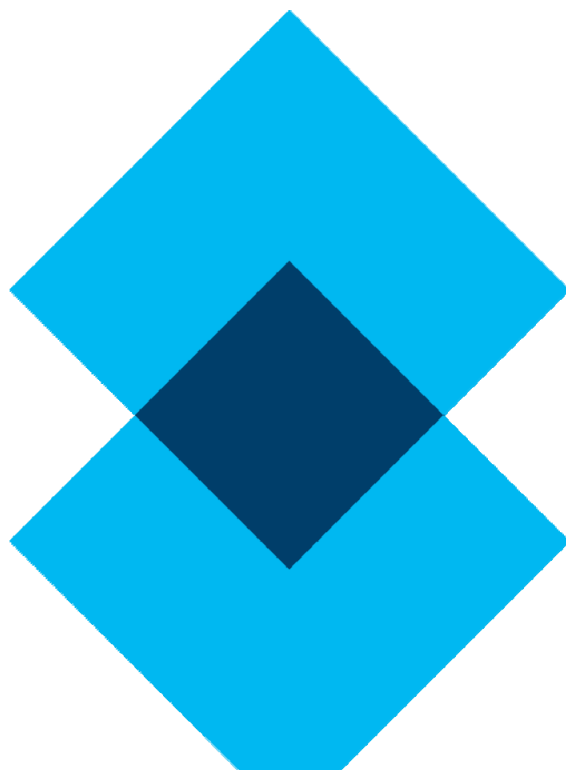


## RAPPORT DE GESTION

Exercices terminés les 31 décembre 2011 et 2010

---



---

# RAPPORT DE GESTION

---

## RAPPORT DE GESTION

Groupe Aeroplan Inc., faisant affaire sous le nom d'Aimia (avec ses filiales directes et indirectes, lorsque le contexte l'exige, « Aimia » ou la « Société »), a été constituée le 5 mai 2008 en vertu des lois du Canada en tant que filiale en propriété exclusive du Fonds de revenu Aéroplan (le « Fonds »). Il a succédé au Fonds de revenu Aéroplan à la suite de la réorganisation de la structure de fiducie de revenu du Fonds en structure de société par actions aux termes d'un plan d'arrangement approuvé par les tribunaux le 25 juin 2008.

Le présent rapport de gestion contient une analyse de la situation financière et des résultats opérationnels d'Aimia.

Le présent rapport de gestion est établi en date du 22 février 2012 et doit être lu à la lumière des états financiers consolidés audités d'Aimia pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011 et des notes y afférentes.

Le 1<sup>er</sup> janvier 2011, la Société a adopté les Normes internationales d'information financière (les « IFRS ») publiées par l'International Accounting Standards Board. En conséquence, le présent document et les états financiers consolidés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011 sont présentés conformément aux IFRS. Les périodes de comparaison présentées, soit l'exercice terminé le 31 décembre 2010 et le bilan d'ouverture en IFRS à la date de transition du 1<sup>er</sup> janvier 2010, ont été retraitées conformément aux IFRS. Pour de plus amples renseignements sur l'adoption des IFRS par la Société, se reporter à la section [Adoption des IFRS](#) sous la rubrique [MODIFICATIONS DE MÉTHODES COMPTABLES](#).

Les données présentées relatives à l'exercice terminé le 31 décembre 2009 n'ont pas été retraitées conformément aux IFRS. Celles-ci sont présentées conformément aux anciens PCGR du Canada.

Les résultats et les flux de trésorerie d'Aimia sont soumis à certains risques. Pour une description des risques, se reporter à la rubrique [Risques et incertitudes](#).

## AVERTISSEMENT CONCERNANT LES ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Le présent rapport de gestion contient des énoncés prospectifs. Ces derniers se reconnaissent à l'usage de termes tels que « prévoir », « croire », « pouvoir », « estimer », « s'attendre à », « avoir l'intention de », « planifier », « projeter », et à l'emploi d'autres termes semblables, notamment à la mention de certaines hypothèses. Ces énoncés peuvent porter, par exemple, sur des stratégies, des attentes, des objectifs, des activités prévues ou des mesures à venir.

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 l'entreprise sont soumises en général. La réalité pourra se révéler très différente des résultats exprimés dans les énoncés prospectifs pour de nombreuses raisons, entre autres la dépendance envers les principaux partenaires d'accumulation et les clients, les conflits d'intérêts, un nombre plus élevé que prévu d'échanges contre des primes, la réglementation, la situation de l'économie ou du marché de détail, la concurrence, les problèmes de liquidité

---

## RAPPORT DE GESTION

---

*d'Air Canada, les perturbations chez Air Canada ou dans l'industrie du voyage, des changements dans le secteur du transport aérien et une hausse des coûts des transporteurs aériens, les coûts d'approvisionnement et de capacité, les frais d'échange futurs non provisionnés, l'incapacité de protéger les bases de données et les renseignements personnels des consommateurs, les changements aux programmes de fidélisation coalisés, la nature saisonnière des activités, d'autres facteurs et le rendement antérieur, les activités à l'étranger, les poursuites, la dépendance envers le personnel clé, les relations de travail, le passif au titre des régimes de retraite, les pannes d'équipement électronique et l'incapacité d'utiliser les logiciels tiers, l'incapacité de protéger les droits de propriété intellectuelle, les fluctuations des taux d'intérêt et du change, le niveau d'endettement et clauses restrictives relativement à la dette actuelle et future, l'incertitude des versements de dividendes, la gestion de la croissance, les notations de même que les autres facteurs précisés dans ce rapport de gestion et dans les autres documents publics d'Aimia déposés auprès des organismes de réglementation en valeurs mobilières canadiens. Les énoncés prospectifs contenus dans les présentes témoignent des attentes d'Aimia au 22 février 2012 et ils pourraient changer après cette date. Toutefois, Aimia 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.*

---

# RAPPORT DE GESTION

---

Rubriques du rapport de gestion :

GLOSSAIRE .....	4
APERÇU .....	6
STRATÉGIE.....	8
INDICATEURS DE RENDEMENT.....	10
CAPACITÉ DE PRODUIRE DES RÉSULTATS .....	13
PARTICIPATION DANS PREMIER LOYALTY & MARKETING, S.A.P.I. DE C.V.....	15
PARTICIPATION DANS CARDLYTICS, INC. ....	16
RÉSULTATS OPÉRATIONNELS ET RÉSULTATS FINANCIERS.....	17
POINTS SAILLANTS DE L'EXERCICE 2011 .....	17
PRINCIPALES INFORMATIONS ET RAPPROCHEMENT DU BAIIA, DU BAIIA AJUSTÉ, DU RÉSULTAT NET AJUSTÉ ET DES FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES .....	18
INFORMATIONS SECTORIELLES .....	22
RÉSULTATS OPÉRATIONNELS ET INDICATEURS DE RENDEMENT EXPRIMÉS EN %.....	25
COMPARAISON DES EXERCICES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2011 ET 2010 .....	26
COMPARAISON DES TRIMESTRES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2011 ET 2010 .....	35
SOMMAIRE DES RÉSULTATS TRIMESTRIELS.....	43
STRATÉGIE DE FINANCEMENT.....	44
SITUATION DE TRÉSORERIE ET SOURCES DE FINANCEMENT .....	44
INCERTITUDE RELATIVE À LA MESURE .....	49
PROVISIONS, PASSIFS ÉVENTUELS ET GARANTIES.....	50
TRANSACTIONS AVEC AIR CANADA .....	53
SOMMAIRE DES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES ET DES ENGAGEMENTS COMMERCIAUX .....	55
DIVIDENDES .....	56
CAPITAL SOCIAL.....	57
INFORMATIONS À FOURNIR CONCERNANT LE CAPITAL.....	58
INSTRUMENTS FINANCIERS .....	60
RÉSULTAT PAR ACTION ORDINAIRE .....	65
MODIFICATIONS DE MÉTHODES COMPTABLES .....	65
MODIFICATIONS COMPTABLES À VENIR .....	65
ESTIMATIONS COMPTABLES CRUCIALES .....	68
CONTRÔLES ET PROCÉDURES.....	74
ÉVALUATION DU RENDEMENT PAR RAPPORT AUX PRÉVISIONS DE 2011 .....	76
RISQUES ET INCERTITUDES.....	78
RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES .....	90

---

# RAPPORT DE GESTION

---

## GLOSSAIRE

« **Aéroplan** » ou « **Aéroplan Canada** » : Aéroplan Canada Inc.;

« **Aimia** » : Groupe Aéroplan Inc., faisant affaire sous le nom d'Aimia et, lorsque le contexte l'exige, ses filiales et sociétés affiliées;

« **Capacité productive** » : englobe les positions de tête d'Aimia et de ses filiales sur le marché et la notoriété de leurs marques, le grand nombre de leurs membres, leurs relations avec les partenaires commerciaux et les clients ainsi que leur technologie et leurs employés;

« **Coût moyen des primes par unité de fidélisation** » : coût qui équivaut, pour une période donnée, au coût des primes pour la période divisé par le nombre d'unités de fidélisation échangées contre des primes pour cette période;

« **Désistements** » : nombre estimatif d'unités de fidélisation vendues qui ne devraient pas être échangées. De par leur nature, les désistements sont assujettis à des estimations et à l'exercice du jugement;

« **Facturation brute** » : produit brut tiré de la vente d'unités de fidélisation, des services de fidélisation propriétaire, des services d'analytique de la fidélité ainsi que d'autres services rendus ou à rendre;

« **Facturation brute tirée de la vente d'unités de fidélisation** » : produit brut tiré de la vente d'unités de fidélisation;

« **Frais d'échange futurs** » : total du passif estimatif relatif au coût futur des primes à l'égard des unités de fidélisation vendues et en cours, déduction faite des désistements, évalué en fonction du coût moyen des primes par unité de fidélisation pour le dernier trimestre écoulé (pour les périodes intermédiaires) ou le dernier exercice écoulé (pour la présentation de l'information financière annuelle);

« **IFRS** » : Normes internationales d'information financière;

« **ISS** » : services d'Intelligent Shopper Solutions, anciennement appelée LMG Insight and Communication (I&C);

« **Jugement de la CEJ concernant le litige relatif à la TVA** » : décision rendue par la Cour de justice de l'Union européenne le 7 octobre 2010;

« **LMG** » : Loyalty Management Group Limited, société constituée sous le régime des lois de l'Angleterre et du pays de Galles;

« **Milles** » : milles émis en vertu du programme Aéroplan;

« **Milles Aéroplan** » : milles émis par Aéroplan Canada en vertu du programme Aéroplan;

« **Milles ayant fait l'objet d'un désistement** » : milles émis, non expirés, qui ne devraient pas être échangés;

« **Milles expirés** » : milles retranchés du compte d'un membre et qui ne sont plus échangeables;

« **Nectar** », « **Nectar UK** » ou « **programme Nectar** » : programme de fidélisation coalisé exploité par notre secteur EMOA au Royaume-Uni;

« **Nectar Italia** » ou « **programme Nectar Italia** » : programme de fidélisation coalisé exploité par notre secteur EMOA en Italie;

---

## RAPPORT DE GESTION

---

« **Partenaires commerciaux** » : partenaires d'accumulation et partenaires d'échange;

« **Partenaires d'accumulation** » : partenaires commerciaux qui achètent des services de fidélisation coalisée, y compris les unités de fidélisation;

« **Partenaires d'échange** » : partenaires commerciaux qui offrent des primes-voyages, des réductions sur des articles achetés et d'autres primes aux membres en échange d'unités de fidélisation;

« **PCGR** » : principes comptables généralement reconnus du Canada, qui s'entendent des Normes internationales d'information financière depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2011;

« **Points Nectar** » : points accumulés par les membres en vertu du programme Nectar;

« **Points Nectar Italia** » : points accumulés par les membres en vertu du programme Nectar Italia;

« **Programme Aéroplan** » : programme de fidélisation coalisé exploité par Aéroplan Canada, qui en est le propriétaire;

« **Total des milles** » : total des milles échangeables (y compris les milles ayant fait l'objet d'un désistement, mais pas les milles expirés) émis en vertu du programme Aéroplan.

« **Unités de fidélisation** » : milles, points ou autres unités de programmes de fidélisation émis par des filiales d'Aimia en vertu des programmes respectifs détenus et exploités par chacune des entités;

« **Unités de fidélisation ayant fait l'objet d'un désistement** » : unités de fidélisation émises, non expirées, qui ne devraient pas être échangées;

« **Variation des frais d'échange futurs** » : variation du passif relatif aux frais d'échange futurs estimatif survenue au cours d'un trimestre (pour les périodes intermédiaires) ou d'un exercice (pour la présentation de l'information financière annuelle). Aux fins de ce calcul, le solde d'ouverture du passif relatif aux frais d'échange futurs est réévalué au moyen de l'application rétroactive à toutes les périodes antérieures du dernier coût moyen des primes par unité de fidélisation pour le dernier trimestre écoulé (pour les périodes intermédiaires) ou le dernier exercice écoulé (pour la présentation de l'information financière annuelle). Elle est calculée en multipliant la variation du nombre estimatif d'unités de fidélisation en cours et n'ayant pas fait l'objet d'un désistement d'une période à l'autre par le coût moyen des primes par unité de fidélisation pour la période;

---

# RAPPORT DE GESTION

---

## APERÇU

Aimia est un chef de file international dans le domaine de la gestion de la fidélisation qui, par l'intermédiaire de ses filiales, compte actuellement trois secteurs opérationnels régionaux : Canada, États-Unis et Asie-Pacifique (« É.-U. et APAC »); et Europe, Moyen-Orient et Afrique (« EMOA »). Notre structure régionale fait en sorte que nos leaders demeurent près de nos clients, de nos partenaires et de nos investisseurs, tandis que nos services de fidélisation nous permettent d'innover, de partager les meilleures pratiques et de collaborer afin de fournir des solutions à nos clients de toutes les régions et du monde entier.

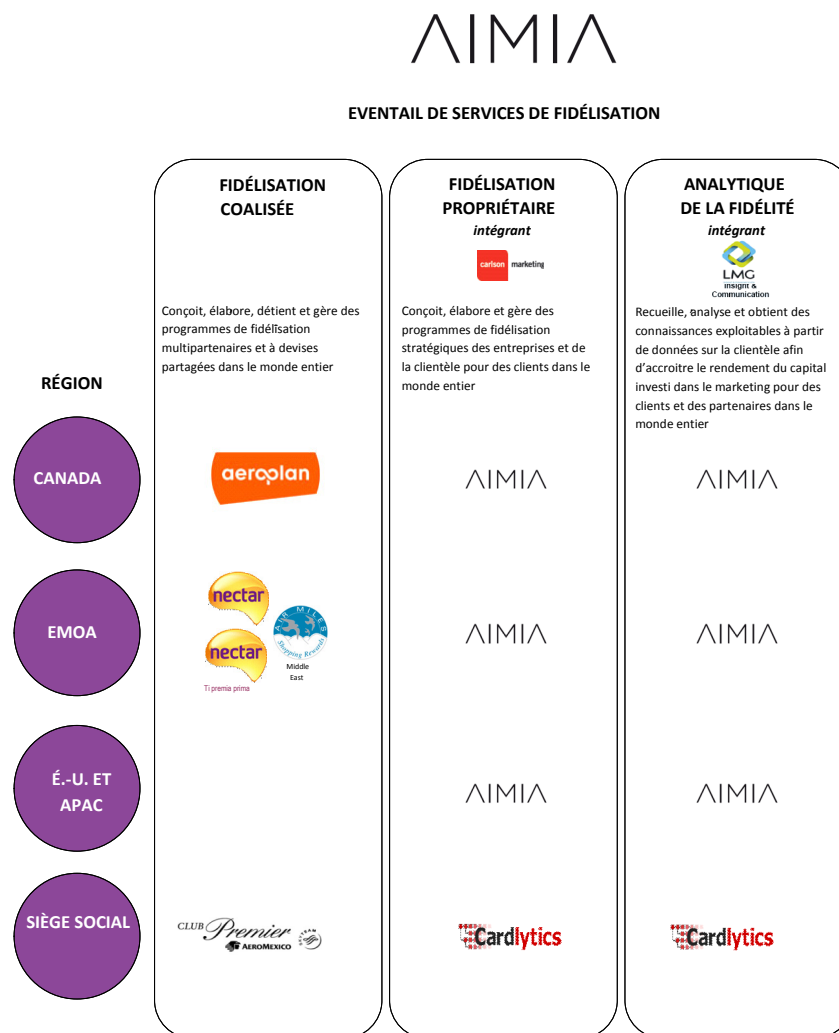
Au Canada, Aimia est le propriétaire et l'exploitant du programme Aéroplan, programme de fidélisation coalisé par excellence de ce pays. En EMOA, Aimia est le propriétaire et l'exploitant de Nectar, plus important programme de fidélisation coalisé du Royaume-Uni, d'Air Miles Moyen-Orient, programme de fidélisation coalisé de premier plan des Émirats arabes unis, par l'entremise d'une participation de 60 %, et de Nectar Italia, plus important programme de fidélisation coalisé d'Italie, par l'entremise d'une participation de 75 %. Par l'intermédiaire des services d'Intelligent Shopper Solutions (« ISS ») (auparavant appelée LMG Insight & Communication ou I&C), le secteur EMOA d'Aimia fournit aussi des services de connaissances et d'analyse des données aux détaillants et à leurs fournisseurs au Royaume-Uni et dans le monde entier. Dans chaque région, Aimia fournit des services de fidélisation propriétaire, notamment la conception, le lancement et l'exploitation de programmes de fidélisation à ses clients (auparavant fournis sous la bannière Carlson Marketing). De plus, les services d'analytique de la fidélité d'Aimia tirent aussi parti de l'expertise développée par le groupe de Carlson Marketing spécialisé dans les sciences décisionnelles en matière de conception d'outils d'analyse pour aider les clients dans le monde entier à recueillir, analyser et trouver des connaissances utilisables à partir de leurs données clientèle afin d'accroître le rendement du capital investi dans le marketing.

Aimia détient aussi une participation de 28,86 % dans Premier Loyalty & Marketing, S.A.P.I. de C.V. (« PLM »), qu'elle contrôle conjointement avec Grupo Aeromexico, S.A.B. de C.V., propriétaire et exploitant de Club Premier, programme de fidélisation coalisé du Mexique, en plus de détenir une participation minoritaire dans Cardlytics, Inc. (« Cardlytics »), société américaine fermée dans le domaine du marketing transactionnel financé par les marchands pour les services bancaires électroniques. Ces participations sont prises en compte dans le secteur Siège social.

# RAPPORT DE GESTION

## STRUCTURE RÉGIONALE ET SERVICES DE FIDÉLISATION

Le diagramme suivant illustre la structure régionale adoptée par Aimia aux fins de la communication de l'information financière et l'éventail complet de services de fidélisation au 31 décembre 2011 :



### Notes :

- Le diagramme ci-dessus ne reflète pas la structure d'entreprise réelle d'Aimia, mais plutôt sa structure opérationnelle.
- Au 31 décembre 2011, Aimia détenait 75 % de Nectar Italia, 60 % d'Air Miles Moyen-Orient, 28,86 % de Club Premier et une participation minoritaire dans Cardlytics. Toutes les autres unités opérationnelles présentées dans le diagramme ci-dessus sont détenues à 100 % par Aimia.
- La fidélisation propriétaire comprend les services mondiaux de marketing de la fidélisation de Carlson Marketing.
- L'analytique de la fidélité comprend les services d'Intelligent Shopper Solutions (ISS) (auparavant connue sous le nom de LMG Insight & Communication ou I&C) et le groupe de Carlson Marketing spécialisé en sciences décisionnelles. ISS offre des services dans l'ensemble des régions. Aux fins de la communication de l'information financière, ses résultats sont cependant présentés dans le secteur EMOA.
- Par l'intermédiaire de son alliance stratégique, Aimia collabore avec Cardlytics afin d'offrir des services de fidélisation financés par les marchands pour les services bancaires électroniques dans chacune de nos régions. Au 31 décembre 2011, le placement dans Cardlytics était présenté dans le secteur Siège social comme un placement disponible à la vente.



---

# RAPPORT DE GESTION

---

## STRATÉGIE

Aimia a pour vision d'être reconnue comme chef de file international dans le domaine de la gestion de la fidélisation grâce à la gamme complète de services de gestion de la fidélisation offerts par l'entremise de ses activités coalisées, propriétaires et d'analytique. Notre expertise avérée pour ce qui est de concevoir des stratégies de fidélisation propriétaire, de lancer et de gérer des programmes de fidélisation coalisés, de créer de la valeur grâce à l'analytique de la fidélité et de susciter l'innovation dans les espaces numériques et mobiles émergents est la pierre angulaire de notre stratégie. Nous mettons sur pied et menons des programmes de fidélisation pour notre propre compte et pour certaines des plus grandes marques du monde. Les données sur les clients sont au cœur de nos activités.

Notre capacité de mener à bien cette stratégie repose sur nos employés, notre technologie et notre expertise opérationnelle. À titre de propriétaire-exploitant exerçant des activités dans le secteur de la fidélisation, nous avons mis au point des plateformes technologiques évoluées et acquis une expérience opérationnelle qui peuvent permettre à nos partenaires et à nos clients d'accroître leur rentabilité. Aimia compte rehausser sa rentabilité en offrant cette gamme complète de services partout dans le monde.

Notre stratégie et notre modèle à services complets reposent sur les trois sources de services liés à la fidélisation énoncés ci-dessous.

### *Fidélisation coalisée*

Les experts en fidélisation coalisée d'Aimia créent de la valeur pour les partenaires coalisés existants, lancent de nouvelles coalitions, aident des programmes traditionnels à devenir des programmes coalisés multipartenaires et déploient la gamme complète de services de fidélisation pour les partenaires coalisés.

### *Fidélisation propriétaire*

Les experts en fidélisation propriétaire d'Aimia conçoivent, lancent et exploitent les programmes de nouveaux clients, relancent, rafraîchissent et exploitent les programmes de clients existants, et mettent à contribution notre expertise numérique, mobile et analytique pour le compte des clients.

### *Analytique de la fidélité*

Le service d'analytique de la fidélité d'Aimia fournit des analyses de données avant-gardistes pour les clients coalisés et propriétaire, tire une connaissance des données des programmes, des unités de gestion des stocks, de tierces parties et autres, et utilise ces données pour fournir un rendement inégalé du capital investi dans le marketing et pour transformer l'expérience du client et le fidéliser.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

La stratégie d'Aimia s'articule autour des axes suivants :

- rehausser la valeur de l'offre faite à nos partenaires et à nos clients;
- accroître la participation des membres aux programmes de fidélisation qui nous appartiennent et que nous exploitons en leur procurant de nouvelles occasions d'accumulation et en élargissant les possibilités d'échange;
- aider nos clients à gérer et à faire évoluer leurs programmes de fidélisation propriétaire afin d'en maximiser l'effet sur leurs entreprises;
- offrir des services et des applications de gestion de la fidélisation qui s'étendent aux modèles propriétaires coalisés et de tiers, depuis la stratégie jusqu'à l'optimisation en passant par l'exécution;
- aider nos clients à prendre des décisions stratégiques fondées sur une compréhension approfondie des habitudes d'achat des consommateurs à partir de l'analyse de données sur les produits et les clients.

Nous sommes aussi bien placés pour tirer profit de notre gamme complète de services de gestion de la fidélisation afin d'accroître notre rentabilité :

- en cherchant à prendre des participations dans des programmes pour grands voyageurs et des programmes de fidélisation de la clientèle existants dans des marchés géographiques existants et nouveaux;
- en investissant dans des acquisitions stratégiques et en favorisant les synergies.

---

# RAPPORT DE GESTION

---

## INDICATEURS DE RENDEMENT

### RÉSULTAT OPÉRATIONNEL

Aimia tire ses rentrées de fonds principalement de la vente d'unités de fidélisation à ses partenaires d'accumulation au titre de ses programmes de fidélisation coalisés, des services de fidélisation propriétaire rendus ou à rendre à des clients (auparavant fournis par Carlson Marketing) et des services d'analytique de la fidélité. Ces rentrées de fonds sont appelées « facturation brute ».

#### *Produits des activités ordinaires*

##### *Fidélisation coalisée*

Il est caractéristique des programmes de fidélisation multipartenaires ou à devises partagées d'Aimia que les produits bruts tirés de la vente d'unités de fidélisation à ses partenaires, autrement dit la « facturation brute au titre de la vente des unités de fidélisation », soient différés puis constatés à titre de produits des activités ordinaires au moment où les unités de fidélisation sont échangées par les membres. En se fondant sur l'expérience passée, la direction prévoit qu'un certain nombre d'unités de fidélisation vendues ne seront jamais échangées par les membres. Il s'agit des « désistements ». Aimia constate les produits liés aux unités de fidélisation dont il ne prévoit pas qu'elles seront échangées par les membres en fonction du nombre d'unités de fidélisation échangées dans une période donnée par rapport au nombre total des unités de fidélisation qui devraient, d'après la Société, être échangées.

##### *Fidélisation propriétaire*

Aimia touche des honoraires liés aux services de fidélisation propriétaire qui se rattachent à la commercialisation directe, à la promotion des ventes ainsi qu'à la conception, à l'élaboration et à l'administration de programmes de fidélisation pour le compte de ses clients. Ces honoraires sont pris en compte dans la facturation brute et constatés dans les produits des activités ordinaires lorsque le montant, le degré d'avancement et les coûts du service peuvent être évalués de manière fiable et qu'il est probable que les avantages économiques liés au service seront réalisés.

##### *Autres*

Les autres produits des activités ordinaires sont constitués de ce qui suit :

- les honoraires liés à l'analytique de la fidélité, à savoir les services et outils d'analyse sous licence qui aident les clients à recueillir, analyser et trouver des connaissances utilisables à partir de leurs données clientèle afin d'accroître le rendement du capital investi dans le marketing;
- les frais facturés aux membres de programmes de fidélisation coalisés pour divers services;
- la commercialisation du savoir-faire, des marques de commerce et de l'expertise dans le secteur de la fidélisation, ainsi que les redevances relatives aux marques de commerce Air Miles et Nectar;
- la gestion du programme hiérarchisé pour grands voyageurs d'Air Canada.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

Ces honoraires sont également pris en compte dans la facturation brute et sont constatés à titre de produits des activités ordinaires lorsque les services sont rendus ou selon la comptabilité d'exercice, compte tenu de la nature des ententes, dans le cas des redevances.

### *Coût des primes, coûts directs et charges opérationnelles*

Le coût des primes s'entend du coût d'achat des billets d'avion ou d'autres produits ou services des partenaires d'échange pour remettre aux membres les primes qu'ils ont choisies au moment de l'échange de leurs unités de fidélisation. À ce moment-là, Aéroplan engage et constate le coût d'achat des primes choisies. Le coût total des primes varie selon le nombre d'unités de fidélisation échangées et le coût des primes achetées par Aimia relativement aux unités de fidélisation échangées.

Le coût moyen des primes par unité de fidélisation échangée est une mesure importante, car une simple variation, si faible soit-elle, peut avoir de fortes répercussions sur le coût global compte tenu de l'importance du volume des unités de fidélisation échangées.

Les coûts directs sont les coûts directement attribuables à la prestation de services de fidélisation propriétaire et d'analytique de la fidélité, notamment la main-d'œuvre, la technologie, la distribution de primes et les commissions.

Les charges opérationnelles engagées représentent, entre autres, les frais d'exploitation des centres de contacts, principalement constitués des salaires ainsi que les frais de publicité et de promotion, les frais liés aux systèmes et à la technologie de l'information et les autres frais administratifs généraux.

### **RÉSULTAT AVANT INTÉRÊTS, IMPÔTS ET AMORTISSEMENT AJUSTÉ (« BAIIA AJUSTÉ »)**

La direction se sert du BAIIA ajusté en fonction de certains facteurs propres aux activités de la Société, tels que les variations des produits différés et des frais d'échange futurs (le « BAIIA ajusté »), pour évaluer le rendement et pour mesurer la conformité aux clauses restrictives relatives à la dette. De l'avis de la direction, le BAIIA ajusté aide les investisseurs à comparer le rendement d'Aimia d'une manière uniforme, sans égard à l'amortissement, qui de par sa nature est un élément hors trésorerie et peut varier de façon importante en fonction des méthodes de comptabilisation utilisées ou de divers facteurs non opérationnels tels que le coût d'origine.

La variation des produits différés correspond à la différence entre la facturation brute et les produits constatés, y compris la constatation des désistements.

Les frais d'échange futurs correspondent à l'estimation par la direction du coût futur des primes au titre des unités de fidélisation vendues qui sont en cours et n'ont pas fait l'objet d'un désistement à la fin d'une période donnée. Les frais d'échange futurs sont réévalués à la fin de la période en fonction du coût unitaire moyen le plus récemment établi par unité de fidélisation échangée durant la période en question (coût des primes par rapport au nombre d'unités de fidélisation échangées) appliqué au nombre d'unités de fidélisation en cours et n'ayant pas fait l'objet d'un désistement à la fin de la période. Par conséquent, les frais d'échange futurs et la variation des frais d'échange futurs doivent être calculés à la fin de la période et pour la période. La simple somme des variations séquentielles d'une

---

## RAPPORT DE GESTION

---

période à l'autre pour aboutir à une variation cumulative pour une période donnée peut produire des résultats erronés selon la fluctuation du coût moyen des primes par unité de fidélisation échangée durant la période en question.

Le BAIIA et les flux de trésorerie disponibles sont des mesures non conformes aux PCGR recommandées par l'Institut Canadien des Comptables Agréés (l'« ICCA ») conformément à sa publication d'octobre 2008, intitulée *Améliorer la communication de l'information au moyen de mesures financières hors PCGR – Principes généraux et lignes directrices sur la présentation du BAIIA et des flux de trésorerie disponibles*.

Le BAIIA ajusté n'est pas une mesure conforme aux PCGR, il ne saurait se substituer au résultat opérationnel ou au résultat net pour mesurer le rendement et il n'est pas comparable aux mesures similaires employées par d'autres émetteurs. Pour un rapprochement avec les PCGR, se reporter aux [PRINCIPALES INFORMATIONS ET RAPPROCHEMENT DU BAIIA, DU BAIIA AJUSTÉ, DU RÉSULTAT NET AJUSTÉ ET DES FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES](#) sous la rubrique *Résultats opérationnels et résultats financiers*. Le BAIIA ajusté ne doit pas être utilisé comme mesure exclusive des flux de trésorerie, puisqu'il ne tient compte ni de la croissance du fonds de roulement, ni des dépenses d'investissement, des remboursements de la dette et d'autres rentrées et sorties de fonds présentées dans les tableaux des flux de trésorerie.

### RÉSULTAT NET AJUSTÉ

Le résultat net ajusté permet d'évaluer la rentabilité d'une manière cohérente avec le BAIIA ajusté. Il correspond au résultat net attribuable aux actionnaires de la Société, ajusté pour exclure l'amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie, la quote-part du résultat net de PLM et les pertes de valeur comptabilisées. Le résultat net ajusté tient compte de la variation des produits différés et de la variation des frais d'échange futurs, déduction faite de l'incidence des impôts sur le résultat et de la participation ne donnant pas le contrôle (le cas échéant) dans ces éléments à l'échelle de l'entité.

Le résultat net ajusté n'est pas une mesure conforme aux PCGR, il ne saurait se substituer au résultat net pour mesurer la rentabilité et il n'est pas comparable aux mesures similaires employées par d'autres émetteurs. Pour un rapprochement avec les PCGR, se reporter aux [PRINCIPALES INFORMATIONS ET RAPPROCHEMENT DU BAIIA, DU BAIIA AJUSTÉ, DU RÉSULTAT NET AJUSTÉ ET DES FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES](#) sous la rubrique *Résultats opérationnels et résultats financiers*.

### FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES NORMALISÉS (« FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES »)

Les flux de trésorerie disponibles sont une mesure non conforme aux PCGR recommandée par l'ICCA en vue d'établir une mesure cohérente et comparable des flux de trésorerie disponibles d'une entité à l'autre à partir des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles. Cette mesure est utilisée comme indicateur de la solidité et de la performance financière.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

Les flux de trésorerie disponibles se définissent comme étant les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles, comme ils sont comptabilisés selon les PCGR, déduction faite des ajustements pour tenir compte :

- a) du total des dépenses en immobilisations inscrit selon les PCGR;
- b) des dividendes, quand cela est stipulé, à moins qu'ils ne soient déduits du calcul des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles.

Pour un rapprochement avec les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles, se reporter aux *PRINCIPALES INFORMATIONS ET RAPPROCHEMENT DU BAIIA, DU BAIIA AJUSTÉ, DU RÉSULTAT NET AJUSTÉ ET DES FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES* sous la rubrique *Résultats opérationnels et résultats financiers*.

### CAPACITÉ DE PRODUIRE DES RÉSULTATS

Aimia exerce ses activités dans un secteur relativement nouveau comptant un nombre limité de joueurs. En conséquence, il existe très peu de données comparables sur le secteur et de données repères sur la capacité productive.

#### *Sources de financement*

Aimia génère suffisamment de flux de trésorerie en interne pour financer ses distributions en trésorerie et ses dépenses en immobilisations ainsi que pour s'acquitter de ses obligations de remboursement de la dette. Selon la direction, les flux de trésorerie qu'Aimia génère en interne, conjugués à sa capacité d'accéder à des capitaux externes, lui procurent des ressources suffisantes pour combler ses besoins de trésorerie dans un avenir prévisible et pour conserver des liquidités disponibles, comme il est décrit sous la rubrique *Situation de trésorerie et sources de financement*.

#### *Ressources autres que le financement*

Aimia dispose d'importantes ressources autres que le financement, à savoir ses marques, son nombre élevé et solide de membres et les données qui s'y rapportent, ses relations avec ses partenaires commerciaux, ses relations clients, sa technologie et ses employés.

#### *Position de tête sur le marché et notoriété des marques*

La position de tête d'Aimia sur le marché et la grande notoriété de ses marques la rendent attrayante pour ses partenaires commerciaux et ses clients actuels et éventuels. La direction estime que ses marques sont associées à un groupe de consommateurs intéressants au chapitre du revenu des ménages, des habitudes de consommation et de la participation à un programme de fidélisation.

---

# RAPPORT DE GESTION

---

## *Grand nombre de membres*

Les programmes de fidélisation coalisés d'Aimia comptent un nombre croissant de membres. En effet, ses programmes comptent plus de 4,6 millions de membres actifs au Canada, plus de 18,5 millions de membres actifs au Royaume-Uni et 8,5 millions de membres inscrits au programme Nectar Italia depuis le lancement du programme. Ces membres aux caractéristiques démographiques intéressantes se sont montrés très disposés à accumuler des unités de fidélisation d'Aimia plutôt que des points d'autres programmes de fidélisation.

## *Relations avec les partenaires commerciaux*

Aimia entretient des relations avec un grand nombre d'importants partenaires commerciaux, notamment dans les secteurs des services financiers, des services de voyage, du commerce de détail et des produits et services de consommation. La durée des ententes contractuelles varie généralement entre deux et cinq ans. Elle est plus longue dans le cas d'Air Canada et de certains partenaires du secteur des services financiers. Selon la direction, les partenaires commerciaux bénéficient du comportement d'achat soutenu des membres, ce qui se traduit par des rentrées de fonds régulières au titre de la facturation brute.

## *Relation stratégique à long terme avec Air Canada*

Aéroplan jouit de liens stratégiques exceptionnels avec Air Canada et profite de la notoriété de la marque Air Canada. Aéroplan tire profit d'un contrat commercial à long terme visant l'achat de places à bord des vols d'Air Canada et de Société en commandite Jazz Air (« Jazz ») à des tarifs intéressants, étant donné qu'elle est le plus important client d'Air Canada. Ces relations sont d'une importance capitale, puisque les voyages demeurent parmi les primes les plus recherchées du programme Aéroplan. En outre, Aéroplan est non seulement en position privilégiée pour recruter de nouveaux membres parmi les passagers d'Air Canada, mais elle gère également le programme hiérarchisé d'Air Canada pour grands voyageurs, ce qui lui donne accès aux clients d'Air Canada les mieux nantis. Aéroplan peut également offrir aux membres admissibles, à titre d'avantage exclusif, un accès au réseau mondial des salons aéroportuaires Feuille d'érable d'Air Canada.

De surcroît, Air Canada est un des principaux partenaires commerciaux d'Aéroplan : elle lui achète chaque année un volume élevé de milles Aéroplan à l'intention de ses clients. Aéroplan est le prestataire canadien exclusif de services de promotion liés à un programme de fidélisation d'Air Canada.

## *Grand nombre de clients de services de fidélisation dans le monde*

Aimia étend sa présence dans le monde en maintenant sa visibilité et sa clientèle en Amérique du Nord, en Amérique du Sud, en Europe, au Moyen-Orient ainsi que dans la région Asie-Pacifique. Elle joint des secteurs aussi diversifiés que les produits de consommation, l'automobile, les services bancaires, les voyages, les télécommunications et la vente au détail.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

### *Technologie*

Aimia s'appuie sur un certain nombre de systèmes évolués afin d'exploiter les centres de contacts, de gérer et d'analyser la base de données des membres et d'effectuer les échanges contre des primes (directement et par l'entremise des sites Web des programmes). Grâce à la technologie, Aimia est en mesure de rehausser l'efficacité opérationnelle, de simplifier l'échange contre des primes pour ses membres et d'offrir des services à valeur ajoutée à ses partenaires commerciaux et à ses clients. Par ailleurs, Aimia fournit également des services d'analytique aux détaillants et à leurs fournisseurs.

### *Employés*

Aimia est dotée d'équipes d'employés solides et expérimentées dans les domaines de la gestion, des services et de l'analytique liés à la fidélisation, qui veillent à propulser sa croissance et à mettre en valeur son patrimoine par l'entremise de solutions à valeur ajoutée offertes aux membres, aux partenaires commerciaux et aux clients.

### **PARTICIPATION DANS PREMIER LOYALTY & MARKETING, S.A.P.I. DE C.V.**

Le 13 septembre 2010, Aimia a fait l'acquisition d'une participation initiale dans PLM, pour une contrepartie en trésorerie de 23,3 M\$ US (24,1 M\$), dont des coûts de transaction de 1,3 M\$ US (1,4 M\$). PLM est le propriétaire et l'exploitant de Club Premier, programme de fidélisation coalisé au Mexique, Club Premier. Jusqu'au 27 février 2011, ce placement était comptabilisé dans les placements disponibles à la vente, les variations de la juste valeur étant portées aux autres éléments du résultat global. On a déterminé que la juste valeur se rapproche du coût.

Le 28 février 2011, après l'atteinte par PLM des critères de rendement restants, Aimia a souscrit la deuxième tranche de sa participation dans PLM à hauteur de 11,8 M\$ US (11,8 M\$), portant sa participation à 28,86 %. Cette participation, qui fait l'objet d'un contrôle conjoint avec Grupo Aeromexico S.A.B. de C.V., est comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence. Un profit de juste valeur de 3,3 M\$ a été comptabilisé suite à l'augmentation progressive de la quote-part dans PLM lors de la clôture de la deuxième tranche de l'investissement.

Selon la méthode de la mise en équivalence, le résultat net est calculé comme si les deux entités avaient été consolidées. La différence entre le prix d'achat des actifs de PLM et leur valeur comptable nette a été attribuée à la juste valeur des actifs identifiables, y compris les immobilisations incorporelles à durée de vie déterminée ou indéfinie, et toute différence restante a été attribuée au goodwill. La direction a désigné les contrats des partenaires commerciaux de PLM à titre d'immobilisations incorporelles à durée de vie déterminée et la marque de commerce à titre d'immobilisation incorporelle à durée de vie indéfinie. La quote-part du résultat net de PLM est prise en compte depuis le versement de la deuxième tranche de l'investissement en fonction de l'évaluation effectuée par la direction des actifs identifiables de PLM. L'évaluation indépendante des immobilisations incorporelles a été finalisée au cours du quatrième trimestre de 2011. Se reporter à la discussion incluse dans la section *Résultat net* sous la rubrique *Résultats opérationnels et résultats financiers*.



## RAPPORT DE GESTION

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, la quote-part revenant à Aimia des éléments d'états financiers de PLM, y compris les ajustements liés à l'attribution du prix d'acquisition, s'établissait comme suit :

Données du compte de résultat (en milliers de \$)	Exercices terminés les 31 décembre	
	2011 <sup>a)</sup>	2010
Produits des activités ordinaires	12 500	-
Charges	20 200	-

a) Comprend les résultats de la période du 28 février 2011 au 31 décembre 2011.

Données de l'état de la situation financière (en milliers de \$)	31 décembre	31 décembre
	2011	2010
Actifs courants	14 800	-
Actifs non courants	26 100	-
Passifs courants	14 100	-
Passifs non courants	13 700	-

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, PLM a enregistré une facturation brute de 113,8 M\$.

### PARTICIPATION DANS CARDLYTICS, INC.

Le 8 septembre 2011, Aimia a acquis une participation minoritaire dans Cardlytics, société américaine fermée dans le domaine du marketing transactionnel financé par les marchands pour les services bancaires électroniques, pour une contrepartie en trésorerie de 23,4 M\$ US (23,0 M\$). Le placement dans Cardlytics est classé dans les placements à long terme et comptabilisé comme un placement disponible à la vente évalué à la juste valeur, les variations de la juste valeur étant portées dans les autres éléments du résultat global. La Société a déterminé que la juste valeur se rapprochait du coût au 31 décembre 2011.

---

# RAPPORT DE GESTION

---

## RÉSULTATS OPÉRATIONNELS ET RÉSULTATS FINANCIERS

Certaines des données financières d'Aimia qui suivent sont tirées des états financiers consolidés audités des exercices terminés les 31 décembre 2011, 2010 et 2009, et des notes y afférentes, avec lesquels ces données doivent être lues.

Les activités du programme Aéroplan sont généralement saisonnières, le volume d'échanges étant plus élevé pendant le premier semestre de l'exercice et l'accumulation étant plus grande au deuxième semestre. Le programme Nectar est caractérisé par un volume d'échanges plus élevé pendant le dernier trimestre de l'exercice en raison de la période des Fêtes. Les activités de fidélisation propriétaire connaissent une variation saisonnière analogue au dernier trimestre de l'exercice, en raison également de la période des Fêtes, mais cette variation n'a pas d'effet significatif sur les activités consolidées, l'importance relative des services liés aux distributions de primes étant moindre que celle du programme d'Aéroplan et du programme Nectar.

## POINTS SAILLANTS DE L'EXERCICE 2011

- Facturation brute de 2 233,2 M\$;
- Résultat opérationnel de 41,0 M\$;
- Résultat net attribuable aux actionnaires de la Société d'un montant négatif de 59,7 M\$;
- Résultat par action ordinaire d'un montant négatif de 0,40 \$;
- Flux de trésorerie opérationnels de 242,5 M\$;
- BAIIA ajusté de 342,2 M\$;
- Résultat net ajusté de 198,2 M\$;
- Flux de trésorerie disponibles de 84,1 M\$.

# RAPPORT DE GESTION

## PRINCIPALES INFORMATIONS ET RAPPROCHEMENT DU BAIIA, DU BAIIA AJUSTÉ, DU RÉSULTAT NET AJUSTÉ ET DES FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES

	Exercices terminés les 31 décembre			Variation annuelle % <sup>Δ</sup>	
	2011 <sup>(a)</sup>	2010 <sup>(a)</sup>	2009 <sup>(b)(c)</sup>	2011 par rapport à 2010	2010 par rapport à 2009
(en milliers, sauf l'information sur les actions et les données par action)	\$	\$	\$		
<b>Facturation brute</b>	<b>2 233 226</b>	<b>2 187 753</b> <sup>(f)</sup>	<b>1 447 322</b>	<b>2,1</b>	<b>51,2</b>
<b>Facturation brute au titre de la vente des unités de fidélisation</b>	<b>1 560 801</b>	<b>1 457 751</b>	<b>1 363 010</b>	<b>7,1</b>	<b>7,0</b>
Produits au titre des unités de fidélisation	1 433 747 <sup>(c)</sup>	1 352 802	1 352 527	6,0	0,0
Produits au titre des services de fidélisation propriétaire	567 258	610 580	-	(7,1)	100,0
Autres produits des activités ordinaires	114 900	92 853	84 312	23,7	10,1
Total des produits des activités ordinaires	2 115 905 <sup>(c)</sup>	2 056 235	1 436 839	2,9	43,1
Coût des primes et coûts directs	(1 332 874)	(1 295 282) <sup>(d)</sup>	(903 060)	2,9	43,4
Marge brute avant amortissement <sup>(e)</sup>	783 031 <sup>(c)</sup>	760 953	533 779	2,9	42,6
Amortissement	(36 033)	(32 454)	(19 280)	11,0	68,3
Amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie	(93 474)	(90 308)	(80 246)	3,5	12,5
Marge brute	653 524 <sup>(c)</sup>	638 191 <sup>(d)</sup>	434 253	2,4	47,0
Charges opérationnelles	(612 548) <sup>(m)</sup>	(542 593) <sup>(d)</sup>	(270 489)	12,9	100,6
Amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie	93 474	90 308	80 246	3,5	12,5
<b>Résultat opérationnel avant amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie</b>	<b>134 450</b> <sup>(c)(m)</sup>	<b>185 906</b> <sup>(d)</sup>	<b>244 010</b>	<b>(27,7)</b>	<b>(23,8)</b>
Amortissement	36 033	32 454	19 280	11,0	68,3
Perte de valeur du goodwill	53 901	-	-	100,0	-
<b>BAIIA</b> <sup>(e)(g)(n)</sup>	<b>224 384</b> <sup>(c)</sup>	<b>218 360</b> <sup>(d)</sup>	<b>263 290</b>	<b>2,8</b>	<b>(17,1)</b>
<b>Ajustements:</b>					
Variation des produits différés					
Facturation brute	2 233 226	2 187 753 <sup>(f)</sup>	1 447 322		
Produits des activités ordinaires	(2 115 905) <sup>(c)</sup>	(2 056 235)	(1 436 839)		
Variation des frais d'échange futurs <sup>(f)</sup>	472 <sup>(f)</sup>	(64 344)	7 861		
(Variation du nombre net d'unités de fidélisation en cours x coût moyen des primes par unité de fidélisation pour l'exercice)					
Total partiel des ajustements	117 793	67 174	18 344		
<b>BAIIA ajusté</b> <sup>(g)</sup>	<b>342 177</b> <sup>(i)</sup>	<b>285 534</b> <sup>(d)(j)</sup>	<b>281 634</b>	<b>19,8</b>	<b>1,4</b>
<b>Résultat net attribuable aux actionnaires de la Société</b>	<b>(59 678)</b> <sup>(c)(j)(m)</sup>	<b>14 923</b> <sup>(d)(j)</sup>	<b>89 275</b>		
Nombre moyen pondéré d'actions	179 146 339	194 748 024	199 443 084		
Résultat par action ordinaire <sup>(h)</sup>	(0,40) <sup>(c)(j)(m)</sup>	0,02 <sup>(d)(j)</sup>	0,45		
<b>Résultat net attribuable aux actionnaires de la Société</b>	<b>(59 678)</b> <sup>(c)(j)(m)</sup>	<b>14 923</b> <sup>(d)(j)</sup>	<b>89 275</b>	<b>(499,9)</b>	<b>(83,3)</b>
Amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie	93 474	90 308	80 246		
Quote-part du résultat net de PLM	4 444	-	-		
Perte de valeur du goodwill	53 901	-	-		
Ajustements du BAIIA ajusté (indiqué plus haut)	117 793	67 174	18 344		
Impôts liés aux ajustements <sup>(k)</sup>	6 273	(10 918)	(3 303)		
Quote-part de la participation ne donnant pas le contrôle des ajustements ci-haut	(18 042)	(5 314)	(2 505)		
<b>Résultat net ajusté</b> <sup>(g)</sup>	<b>198 165</b> <sup>(i)(j)</sup>	<b>156 173</b> <sup>(d)(j)(l)</sup>	<b>182 057</b>	<b>26,9</b>	<b>(14,2)</b>
Résultat net ajusté par action ordinaire <sup>(g)(h)</sup>	1,04 <sup>(i)(j)</sup>	0,75 <sup>(d)(j)(l)</sup>	0,91		
Résultat net attribuable aux actionnaires de la Société	(59 678) <sup>(c)(j)(m)</sup>	14 923 <sup>(d)(j)</sup>	89 275		
Résultat net par action ordinaire <sup>(h)</sup>	(0,40) <sup>(c)(j)(m)</sup>	0,02 <sup>(d)(j)</sup>	0,45		
<b>Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles</b>	<b>242 541</b>	<b>268 105</b>	<b>288 489</b>	<b>(9,5)</b>	<b>(7,1)</b>
Dépenses en immobilisations	(44 919)	(46 877)	(23 469)		
Dividendes	(113 481)	(107 577)	(99 988)		
<b>Flux de trésorerie disponibles</b> <sup>(g)</sup>	<b>84 141</b>	<b>113 651</b>	<b>165 032</b>	<b>(26,0)</b>	<b>(31,1)</b>
Total de l'actif	4 931 733	5 140 964	5 217 992		
Total du passif non courant	1 313 201	1 621 735	1 618 201		
Total des dividendes	113 481	107 577	99 988		
Total des dividendes par action privilégiée	1,625	1,530	N/A		
Total des dividendes par action ordinaire	0,575	0,500	0,500		

---

## RAPPORT DE GESTION

---

- (a) Information présentée conformément aux IFRS.
- (b) Information présentée conformément aux anciens PCGR du Canada.
- (c) Inclut l'incidence relative aux ajustements apportés aux pourcentages de désistements des programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient, lesquels ont donné lieu à une baisse de 136,0 M\$ des produits au titre des unités de fidélisation, dont une tranche de 113,3 M\$ est attribuable aux exercices antérieurs et une tranche de 22,7 M\$, à l'exercice 2011. Une tranche de 95,2 M\$ de l'ajustement total est attribuable au programme Nectar et une tranche de 40,8 M\$ est attribuable au programme Air Miles Moyen-Orient.
- (d) Reflète l'incidence non comparable d'une charge nette aux résultats de 17,4 M\$ (10,9 M€) comptabilisée en raison du jugement rendu par la CEJ concernant le litige relatif à la TVA pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010. De ce montant, 53,1 M\$ (33,4 M€) a été comptabilisé dans le coût des primes au titre des crédits de taxes sur les intrants liés à la fourniture de biens demandés au cours des exercices de 2002 à 2009 (duquel 5,4 M\$ (3,4 M€) est attribuable à l'exercice 2009 et 47,7 M\$ (30,0 M€) est attribuable à la période de 2002 à 2008), et 1,6 M\$ (1,0 M€) dans les charges opérationnelles. Les charges opérationnelles ont également été réduites d'un montant de 7,2 M\$ (4,5 M€) découlant du renversement d'une provision sur primes payables à certains employés dans l'éventualité d'un dénouement favorable du litige relatif à la TVA ainsi que d'un montant totalisant 30,1 M\$ (19,0 M€) découlant du renversement de la contrepartie éventuelle liée à l'acquisition de LMG faisant suite au jugement défavorable rendu par la CEJ concernant le litige relatif à la TVA.
- (e) Compte non tenu de l'amortissement ainsi que de l'amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie.
- (f) Le coût unitaire issu de ce calcul s'applique rétroactivement à toutes les périodes antérieures, donnant lieu à une réévaluation du passif en fonction du dernier coût moyen unitaire disponible.
- (g) Mesure hors PCGR.
- (h) Déduction faite des dividendes payés sur les actions privilégiées en 2011 et en 2010.
- (i) La variation des frais d'échange futurs de l'exercice terminé le 31 décembre 2011 inclut l'incidence défavorable découlant des ajustements apportés aux pourcentages de désistements estimatifs des programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient totalisant 15,8 M\$.
- (j) Reflète l'incidence d'une charge nette d'intérêts comptabilisée en raison du jugement rendu par la CEJ concernant le litige relatif à la TVA totalisant 4,4 M\$ (2,8 M€) pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, comparé à une charge nette d'intérêts de 7,2 M\$ (4,5 M€) pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010.
- (k) Le taux d'impôt effectif, correspondant à la charge d'impôt sur le résultat présentée dans le compte de résultat divisée par le résultat avant impôt de la période par entité, est appliqué aux ajustements respectifs de chaque entité notés ci-dessus.
- (l) Reflète l'incidence positive d'un ajustement de 17,4 M\$, provenant du reclassement des produits différés antérieurement présentés dans les dépôts clients.
- (m) Inclut une perte de valeur du goodwill attribuable à notre unité génératrice de trésorerie de fidélisation propriétaire aux États-Unis totalisant 53,9 M\$.
- (n) Exclut la perte de valeur du goodwill.
- (o) Les chiffres ne tiennent pas compte de l'incidence du jugement défavorable de la CEJ concernant le litige relative à la TVA.

# RAPPORT DE GESTION

	Trimestres terminés les 31 décembre		%Δ
<i>(en milliers, sauf l'information sur les actions et les données par action)</i>			
	2011	2010	T4
	\$	\$	
<b>Facturation brute</b>	<b>621 109</b>	593 617	4,6
<b>Facturation brute au titre de la vente des unités de fidélisation</b>	<b>425 208</b>	394 698	7,7
Produits au titre des unités de fidélisation	364 358 <sup>(f)</sup>	426 999	(14,7)
Produits au titre des services de fidélisation propriétaire	162 264	166 802	(2,7)
Autres produits des activités ordinaires	34 061	24 778	37,5
Total des produits des activités ordinaires	560 683 <sup>(f)</sup>	618 579	(9,4)
Coût des primes et coûts directs	(423 788)	(392 348)	8,0
Marge brute avant amortissement <sup>(a)</sup>	136 895 <sup>(f)</sup>	226 231	(39,5)
Amortissement	(11 698)	(10 258)	14,0
Amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie	(24 143)	(20 300)	18,9
Marge brute	101 054 <sup>(f)</sup>	195 673	(48,4)
Charges opérationnelles	(204 216) <sup>(f)</sup>	(146 606)	39,3
Amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie	24 143	20 300	18,9
<b>Résultat opérationnel avant amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie</b>	<b>(79 019) <sup>(f)(i)</sup></b>	69 367	(213,9)
Amortissement	11 698	10 258	14,0
Perte de valeur du goodwill	53 901	-	100,0
<b>BAIIA <sup>(a)(c)(j)</sup></b>	<b>(13 420) <sup>(f)</sup></b>	79 625	(116,9)
<b>Ajustements:</b>	-	-	
Variation des produits différés	-	-	
Facturation brute	621 109	593 617	
Produits des activités ordinaires	(560 683) <sup>(f)</sup>	(618 579)	
Variation des frais d'échange futurs <sup>(b)</sup>	42 972 <sup>(g)</sup>	30 810	
(Variation du nombre net d'unités de fidélisation en cours x coût moyen des primes par unité de fidélisation pour la période)	-	-	
<b>Total partiel des ajustements</b>	<b>103 398</b>	5 848	
<b>BAIIA ajusté <sup>(c)</sup></b>	<b>89 978 <sup>(g)</sup></b>	85 473	5,3
<b>Résultat net attribuable aux actionnaires de la Société</b>	<b>(126 267) <sup>(f)(h)(i)</sup></b>	(3 186) <sup>(h)</sup>	
Nombre moyen pondéré d'actions	173 774 352	187 291 363	
Résultat par action ordinaire <sup>(d)</sup>	(0,74) <sup>(f)(h)(i)</sup>	(0,03) <sup>(h)</sup>	
<b>Résultat net attribuable aux actionnaires de la Société</b>	<b>(126 267) <sup>(f)(h)(i)</sup></b>	(3 186) <sup>(h)</sup>	(3 863,2)
Amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie	24 143	20 300	
Quote-part du résultat net de PLM	10 303	-	
Perte de valeur du goodwill	53 901	-	
Ajustements du BAIIA ajusté (indiqué plus haut)	103 398	5 848	
Impôts liés aux ajustements <sup>(e)</sup>	405	860	
Quote-part de la participation ne donnant pas le contrôle des ajustements ci-haut	(26 372)	(1 246)	
<b>Résultat net ajusté <sup>(c)</sup></b>	<b>39 511 <sup>(f)(g)(h)</sup></b>	22 576 <sup>(h)</sup>	75,0
Résultat net ajusté par action ordinaire <sup>(c)(d)</sup>	0,21 <sup>(f)(g)(h)</sup>	0,11 <sup>(h)</sup>	
Résultat net attribuable aux actionnaires de la Société	(126 267) <sup>(f)(h)(i)</sup>	(3 186) <sup>(h)</sup>	
Résultat net par action ordinaire <sup>(d)</sup>	(0,74) <sup>(f)(h)(i)</sup>	(0,03) <sup>(h)</sup>	
<b>Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles</b>	<b>27 623</b>	97 355	(71,6)
Dépenses en immobilisations	(15 185)	(15 861)	
Dividendes	(28 900)	(26 175)	
<b>Flux de trésorerie disponibles <sup>(c)</sup></b>	<b>(16 462)</b>	55 319	(129,8)
Total de l'actif	4 931 733	5 140 964	
Total du passif non courant	1 313 201	1 621 735	
Total des dividendes	28 900	26 175	
Total des dividendes par action privilégiée	0,406	0,406	
Total des dividendes par action ordinaire	0,150	0,125	

---

## RAPPORT DE GESTION

---

- (a) Compte non tenu de l'amortissement ainsi que de l'amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie.
- (b) Le coût unitaire issu de ce calcul s'applique rétroactivement à toutes les périodes antérieures, donnant lieu à une réévaluation du passif en fonction du dernier coût moyen unitaire disponible.
- (c) Mesure hors PCGR.
- (d) Déduction faite des dividendes payés sur les actions privilégiées.
- (e) Le taux d'impôt effectif, correspondant à la charge d'impôt sur le résultat présentée dans le compte de résultat divisée par le résultat avant impôt de la période par entité, est appliqué aux ajustements respectifs de chaque entité notés ci-dessus.
- (f) Inclut l'incidence relative aux ajustements apportés aux taux de désistements des programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient, lesquels ont donné lieu à une baisse de 136,0 M\$ des produits au titre des unités de fidélisation, dont une tranche de 113,3 M\$ est attribuable aux exercices antérieurs et une tranche de 22,7 M\$, à l'exercice 2011 (incluant 8,9 M\$ attribuables au quatrième trimestre de 2011). Une tranche de 95,2 M\$ de l'ajustement total est attribuable au programme Nectar et une tranche de 40,8 M\$ est attribuable au programme Air Miles Moyen-Orient.
- (g) La variation des frais d'échange futurs de l'exercice terminé le 31 décembre 2011 inclut l'incidence défavorable découlant des ajustements apportés aux taux de désistements estimatifs des programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient totalisant 15,8 M\$ (dont un montant de 4,5 M\$ est attribuable au quatrième trimestre de 2011).
- (h) Représente l'incidence d'une charge nette d'intérêts comptabilisée en raison du jugement rendu par la CEJ concernant le litige relatif à la TVA totalisant 1,0 M\$ (0,7 M£) pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, comparé à une charge nette d'intérêts de 0,8 M\$ (0,5 M£) pour le trimestre terminé le 31 décembre 2010.
- (i) Inclut une perte de valeur du goodwill attribuable à notre unité génératrice de trésorerie de fidélisation propriétaire aux États-Unis totalisant 53,9 M\$.
- (j) Exclut la perte de valeur du goodwill.

---

# RAPPORT DE GESTION

---

## INFORMATIONS SECTORIELLES

Le 1<sup>er</sup> janvier 2011, la Société a été restructurée en trois secteurs opérationnels : Canada; EMOA; et É.-U. et APAC.

Les secteurs de la Société sont ses unités opérationnelles stratégiques. Pour chacune des unités opérationnelles stratégiques, le chef de la direction de la Société examine des rapports de gestion internes tous les mois. Les secteurs ont été définis en fonction des régions géographiques et sont alignés avec la structure organisationnelle et l'orientation stratégique de l'entité.

Le secteur Canada génère principalement ses produits du programme Aéroplan et des services de fidélisation propriétaire. Le secteur É.-U. et APAC génère principalement ses produits des services de fidélisation propriétaire. Le secteur EMOA tire principalement ses produits des programmes de fidélisation, y compris les programmes Nectar et Nectar Italia, dont les activités sont exercées au Royaume-Uni et en Italie, respectivement, et de sa participation dans le programme Air Miles Moyen-Orient. De plus, le secteur EMOA tire aussi des produits des services de fidélisation propriétaire et de services d'analytique de la fidélité, ce qui comprend les services d'ISS.

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010, les secteurs opérationnels de la Société étaient Aéroplan Canada, Carlson Marketing et Groupe Aéroplan Europe. Ce changement de sectorisation résulte d'une décision stratégique visant l'adoption d'une structure régionale permettant de mettre à profit la gamme complète des capacités de gestion de la fidélisation dans toutes les régions afin d'optimiser les synergies au niveau des produits des activités ordinaires et des coûts, des marques et de la technologie. Par conséquent, l'information comparative de 2010 a été retraitée pour en assurer la conformité avec la nouvelle sectorisation.

Les méthodes comptables se rapportant à chacun des secteurs sont identiques à celles qui sont utilisées aux fins des états financiers consolidés. Il n'y a pas de ventes importantes entre secteurs. La gestion des autres charges financières, de la rémunération fondée sur des actions et de la charge d'impôt sur le résultat étant centralisée, ces charges ne sont pas attribuées aux secteurs opérationnels.

# RAPPORT DE GESTION

Les tableaux ci-dessous présentent les principales informations financières par secteur opérationnel :

(en milliers)												
Exercices terminés les 31 décembre												
Secteur opérationnel	2011		2010 <sup>(m)</sup>		2011		2010 <sup>(m)</sup>		2011		2010 <sup>(m)</sup>	
	Canada		EMOA		États-Unis et APAC		Siège social <sup>(c)</sup>		Données consolidées			
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
Facturation brute	1 299 492	1 248 569	571 012 <sup>(d)</sup>	502 879 <sup>(d)(i)</sup>	362 722 <sup>(d)</sup>	436 305 <sup>(d)(i)</sup>	-	-	2 233 226 <sup>(d)</sup>	2 187 753 <sup>(d)(i)</sup>		
Facturation brute au titre de la vente des unités de fidélisation	1 078 504	1 033 223	482 297	424 528	-	-	-	-	1 560 801	1 457 751		
Produits au titre des unités de fidélisation	1 102 463	956 412	331 284 <sup>(h)</sup>	396 390	-	-	-	-	1 433 747 <sup>(h)</sup>	1 352 802		
Produits au titre des services de fidélisation propriétaire	177 695	157 315	25 057	32 611	364 506	420 654	-	-	567 258	610 580		
Autres produits des activités ordinaires	49 714	49 266	65 186	43 587	-	-	-	-	114 900	92 853		
Total des produits des activités ordinaires	1 329 872	1 162 993	421 527 <sup>(h)</sup>	472 588	364 506	420 654	-	-	2 115 905 <sup>(h)</sup>	2 056 235		
Coût des primes et coûts directs	725 562	665 371	383 522	386 325 <sup>(g)</sup>	223 790	243 586	-	-	1 332 874	1 295 282 <sup>(g)</sup>		
Marge brute avant amortissement <sup>(a)</sup>	604 310	497 622	38 005 <sup>(h)</sup>	86 263 <sup>(g)</sup>	140 716	177 068	-	-	783 031 <sup>(h)</sup>	760 953 <sup>(g)</sup>		
Amortissement <sup>(b)</sup>	100 197	99 850	13 884	13 665	15 426	9 247	-	-	129 507	122 762		
Marge brute	504 113	397 772	24 121 <sup>(h)</sup>	72 598 <sup>(g)</sup>	125 290	167 821	-	-	653 524 <sup>(h)</sup>	638 191 <sup>(g)</sup>		
Charges opérationnelles avant rémunération fondée sur des actions et perte de valeur du goodwill	223 482	207 682	137 600	107 950 <sup>(g)</sup>	150 547	176 959	41 282	38 926	552 911	531 517 <sup>(g)</sup>		
Rémunération fondée sur des actions	-	-	-	-	-	-	5 736	11 076	5 736	11 076		
Perte de valeur du goodwill <sup>(k)</sup>	-	-	-	-	53 901	-	-	-	53 901	-		
Total des charges opérationnelles	223 482	207 682	137 600	107 950 <sup>(g)</sup>	204 448	176 959	47 018	50 002	612 548	542 593 <sup>(g)</sup>		
Résultat opérationnel	280 631	190 090	(113 479) <sup>(h)</sup>	(35 352) <sup>(g)</sup>	(79 158)	(9 138)	(47 018)	(50 002)	40 976 <sup>(h)</sup>	95 598 <sup>(g)</sup>		
BAIIA ajusté <sup>(l)</sup>	372 642	338 105	28 168 <sup>(i)</sup>	(18 329) <sup>(i)(j)</sup>	(11 615)	15 760 <sup>(j)</sup>	(47 018)	(50 002)	342 177 <sup>(i)</sup>	285 534 <sup>(i)(j)</sup>		
Dépenses en actifs non courants <sup>(e)</sup>	24 056	22 655	16 455	8 690	4 408	15 532	S.O.	S.O.	44 919	46 877		
Actifs non courants <sup>(e)</sup>	3 259 974	3 331 272	459 729 <sup>(f)</sup>	450 316 <sup>(f)</sup>	43 948 <sup>(f)</sup>	106 582 <sup>(f)</sup>	S.O.	S.O.	3 763 651 <sup>(f)</sup>	3 888 170 <sup>(f)</sup>		
Produits différés	1 815 595	1 845 284	412 815	265 662	14 324	16 105	S.O.	S.O.	2 242 734	2 127 051		
Actifs totaux	3 796 092	4 016 306	931 724	889 233	149 512	211 345	54 405	24 080	4 931 733	5 140 964		

(a) Compte non tenu de l'amortissement ainsi que l'amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie.

(b) Inclut l'amortissement ainsi que l'amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie.

(c) Inclut les charges qui ne sont pas directement attribuables à un secteur opérationnel. Le siège social inclut également les placements dans PLM et Cardlytics.

(d) Inclut la facturation brute de 466,8 M\$ au R.-U. et de 196,3 M\$ aux États-Unis pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, comparé à une facturation brute de 417,5 M\$ au R.-U. et de 271,7 M\$ aux États-Unis pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010. La répartition de la facturation brute aux clients externes est effectuée selon le pays où réside la responsabilité contractuelle et la responsabilité de gestion du client.

(e) Les actifs non courants incluent les montants relatifs au goodwill, les contrats avec des partenaires d'accumulation, les marques de commerce, les relations clients, les autres immobilisations incorporelles, les logiciels et technologie et les immobilisations corporelles.

(f) Inclut des actifs non courants de 408,4 M\$ au R.-U. et de 338,0 M\$ aux États-Unis en date du 31 décembre 2011, comparé à des actifs non courants de 399,1 M\$ au R.-U. et de 100,8 M\$ aux États-Unis en date du 31 décembre 2010.

(g) Reflète l'incidence non comparable d'une charge nette aux résultats de 17,4 M\$ (10,9 ME) comptabilisée en raison du jugement rendu par la CEJ concernant le litige relatif à la TVA. De ce montant, 53,1 M\$ (33,4 ME) a été comptabilisée dans le coût des primes au titre des crédits de taxes sur les intrants liés à la fourniture de biens demandés au cours des exercices de 2002 à 2009, et 1,6 M\$ (1,0 ME) dans les charges opérationnelles. Les charges opérationnelles ont également été réduites d'un montant de 7,2 M\$ (4,5 ME) découlant du renversement d'une provision sur primes payables à certains employés dans l'éventualité d'un dénouement favorable du litige relatif à la TVA ainsi que d'un montant totalisant 30,1 M\$ (19,0 ME) découlant du renversement de la contrepartie éventuelle liée à l'acquisition de LMG faisant suite au jugement défavorable rendu par la CEJ concernant le litige relatif à la TVA.

(h) Inclut l'incidence relative aux ajustements apportés aux taux de désistements des programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient, lesquels ont donné lieu à une baisse de 136,0 M\$ des produits au titre des unités de fidélisation, dont une tranche de 113,3 M\$ est attribuable aux exercices antérieurs et une tranche de 22,7 M\$, à l'exercice 2011. Une tranche de 95,2 M\$ de l'ajustement total est attribuable au programme Nectar et une tranche de 40,8 M\$ est attribuable au programme Air Miles Moyen-Orient.

(i) La variation des frais d'échange futurs de l'exercice terminé le 31 décembre 2011 inclut l'incidence défavorable découlant des ajustements apportés aux taux de désistements estimatifs des programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient totalisant 15,8 M\$.

(j) Reflète l'incidence positive d'un ajustement de 17,4 M\$, provenant du reclassement des produits différés antérieurement présentés dans les dépôts clients. De ce montant, 17,0 M\$ est attribuable au segment États-Unis et APAC alors que 0,4 M\$ est attribuable au segment EMOA.

(k) La perte de valeur du goodwill comptabilisée au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2011 est attribuable à notre unité génératrice de trésorerie de fidélisation propriétaire aux États-Unis.

(l) Mesure hors PCGR.

(m) Les données présentées à des fins de comparaison ont été reclassées afin de se conformer à la nouvelle segmentation.



# RAPPORT DE GESTION

(en milliers)												
Trimestres terminés les 31 décembre												
Secteur opérationnel	2011		2010 <sup>(k)</sup>		2011		2010 <sup>(k)</sup>		2011		2010 <sup>(k)</sup>	
	Canada		EMOA		États-Unis et APAC		Siège social <sup>(c)</sup>		Données consolidées			
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$		
Facturation brute	335 009	336 337	172 762 <sup>(d)</sup>	140 343 <sup>(d)</sup>	113 338 <sup>(d)</sup>	116 937 <sup>(d)</sup>	-	-	621 109 <sup>(d)</sup>	593 617 <sup>(d)</sup>		
Facturation brute au titre de la vente des unités de fidélisation	279 103	275 801	146 105	118 897	-	-	-	-	425 208	394 698		
Produits au titre des unités de fidélisation	291 230	243 548	73 128 <sup>(g)</sup>	183 451	-	-	-	-	364 358 <sup>(g)</sup>	426 999		
Produits au titre des services de fidélisation propriétaire	44 017	44 880	5 375	8 143	112 872	113 779	-	-	162 264	166 802		
Autres produits des activités ordinaires	12 080	12 263	21 981	12 515	-	-	-	-	34 061	24 778		
Total des produits des activités ordinaires	347 327	300 691	100 484 <sup>(g)</sup>	204 109	112 872	113 779	-	-	560 683 <sup>(g)</sup>	618 579		
Coût des primes et coûts directs	181 992	167 155	168 559	150 052	73 237	75 141	-	-	423 788	392 348		
Marge brute avant amortissement <sup>(a)</sup>	165 335	133 536	(68 075) <sup>(g)</sup>	54 057	39 635	38 638	-	-	136 895 <sup>(g)</sup>	226 231		
Amortissement <sup>(b)</sup>	24 730	24 879	3 727	3 015	7 384	2 664	-	-	35 841	30 558		
Marge brute	140 605	108 657	(71 802) <sup>(g)</sup>	51 042	32 251	35 974	-	-	101 054 <sup>(g)</sup>	195 673		
Charges opérationnelles avant rémunération fondée sur des actions et perte de valeur du goodwill	60 418	55 394	34 897	36 572	42 565	41 579	12 887	9 881	150 767	143 426		
Rémunération fondée sur des actions	-	-	-	-	-	-	(452)	3 180	(452)	3 180		
Perte de valeur du goodwill <sup>(i)</sup>	-	-	-	-	53 901	-	-	-	53 901	-		
Total des charges opérationnelles	60 418	55 394	34 897	36 572	96 466	41 579	12 435	13 061	204 216	146 606		
Résultat opérationnel	80 187	53 263	(106 699) <sup>(g)</sup>	14 470	(64 215)	(5 605)	(12 435)	(13 061)	(103 162) <sup>(g)</sup>	49 067		
BAlIA ajusté <sup>(j)</sup>	98 701	95 584	6 176 <sup>(h)</sup>	2 733	(2 464)	217	(12 435)	(13 061)	89 978 <sup>(h)</sup>	85 473		
Dépenses en actifs non courants <sup>(e)</sup>	7 771	6 714	6 268	5 202	1 146	3 945	S.O.	S.O.	15 185	15 861		
Actifs non courants <sup>(e)</sup>	3 259 974	3 331 272	459 729 <sup>(f)</sup>	450 316 <sup>(f)</sup>	43 948 <sup>(f)</sup>	106 582 <sup>(f)</sup>	S.O.	S.O.	3 763 651 <sup>(f)</sup>	3 888 170 <sup>(f)</sup>		
Produits différés	1 815 595	1 845 284	412 815	265 662	14 324	16 105	S.O.	S.O.	2 242 734	2 127 051		
Actifs totaux	3 796 092	4 016 306	931 724	889 233	149 512	211 345	54 405	24 080	4 931 733	5 140 964		

(a) Compte non tenu de l'amortissement ainsi que l'amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie.

(b) Inclut l'amortissement ainsi que l'amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie.

(c) Inclut les charges qui ne sont pas directement attribuables à un secteur opérationnel. Le siège social inclut également les placements dans PLM et Cardlytics.

(d) Inclut la facturation brute de 137,6 M\$ au R.-U. et de 56,6 M\$ aux États-Unis pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, comparé à une facturation brute de 114,8 M\$ au R.-U. et de 60,8 M\$ aux États-Unis pour le trimestre terminé le 31 décembre 2010. La répartition de la facturation brute aux clients externes est effectuée selon le pays où réside la responsabilité contractuelle et la responsabilité de gestion du client.

(e) Les actifs non courants incluent les montants relatifs au goodwill, les contrats avec des partenaires d'accumulation, les marques de commerce, les relations clients, les autres immobilisations incorporelles, les logiciels et technologie et les immobilisations corporelles.

(f) Inclut des actifs non courants de 408,4 M\$ au R.-U. et de \$38,0 M\$ aux États-Unis en date du 31 décembre 2011, comparé à des actifs non courants de 399,1 M\$ au R.-U. et de 100,8 M\$ aux États-Unis en date du 31 décembre 2010.

(g) Inclut l'incidence relative aux ajustements apportés aux taux de désistements des programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient, lesquels ont donné lieu à une baisse de 136,0 M\$ des produits au titre des unités de fidélisation, dont une tranche de 113,3 M\$ est attribuable aux exercices antérieurs et une tranche de 22,7 M\$, à l'exercice 2011 (incluant 8,9 M\$ attribuables au quatrième trimestre de 2011). Une tranche de 95,2 M\$ de l'ajustement total est attribuable au programme Nectar et une tranche de 40,8 M\$ est attribuable au programme Air Miles Moyen-Orient.

(h) La variation des frais d'échange futurs de l'exercice terminé le 31 décembre 2011 inclut l'incidence défavorable découlant des ajustements apportés aux taux de désistements estimatifs des programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient totalisant 15,8 M\$ (duquel un montant de 4,5 M\$ est attribuable au quatrième trimestre de 2011).

(i) La perte de valeur du goodwill comptabilisée au cours du trimestre terminé le 31 décembre 2011 est attribuable à notre unité génératrice de trésorerie de fidélisation propriétaire aux États-Unis.

(j) Mesure hors PCGR.

(k) Les données présentées à des fins de comparaison ont été reclassées afin de se conformer à la nouvelle segmentation.

# RAPPORT DE GESTION

## RÉSULTATS OPÉRATIONNELS ET INDICATEURS DE RENDEMENT EXPRIMÉS EN %

(en pourcentage du total des produits des activités ordinaires)	Exercices terminés les 31 décembre	
	2011 %	2010 %
<b>Total des produits des activités ordinaires</b>	<b>100,0</b> <sup>(c)</sup>	100,0
Coût des primes et coûts directs	<b>(63,0)</b>	(63,0) <sup>(d)</sup>
Marge brute avant amortissement <sup>(a)</sup>	<b>37,0</b> <sup>(c)</sup>	37,0 <sup>(d)</sup>
Charges opérationnelles	<b>(28,9)</b> <sup>(h)</sup>	(26,4) <sup>(d)</sup>
Amortissement	<b>(1,7)</b>	(1,6)
Résultat opérationnel avant amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie	<b>6,4</b> <sup>(c)(h)</sup>	9,0 <sup>(d)</sup>

(en pourcentage de la facturation brute)	Exercices terminés les 31 décembre	
	2011 %	2010 %
<b>Facturation brute</b>	<b>100,0</b>	100,0 <sup>(f)</sup>
Total des produits des activités ordinaires	<b>94,7</b> <sup>(c)</sup>	94,0
Coût des primes et coûts directs	<b>(59,7)</b>	(59,2) <sup>(d)</sup>
Charges opérationnelles	<b>(27,4)</b> <sup>(h)</sup>	(24,8) <sup>(d)</sup>
Résultat opérationnel avant amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie	<b>6,0</b> <sup>(c)(h)</sup>	8,5 <sup>(d)</sup>
BAIIA ajusté <sup>(b)</sup>	<b>15,3</b> <sup>(e)</sup>	13,1 <sup>(d)(f)</sup>
Résultat net ajusté <sup>(b)(g)</sup>	<b>8,9</b> <sup>(e)</sup>	7,1 <sup>(d)(f)</sup>
Flux de trésorerie disponibles <sup>(b)</sup>	<b>3,8</b>	5,2

(a) Compte non tenu de l'amortissement ainsi que de l'amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie.

(b) Mesure hors PCGR.

(c) Inclut l'incidence relative aux ajustements apportés aux taux de désistements des programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient, lesquels ont donné lieu à une baisse de 136,0 M\$ des produits au titre des unités de fidélisation, dont une tranche de 113,3 M\$ est attribuable aux exercices antérieurs et une tranche de 22,7 M\$, à l'exercice 2011. Une tranche de 95,2 M\$ de l'ajustement total est attribuable au programme Nectar et une tranche de 40,8 M\$ est attribuable au programme Air Miles Moyen-Orient.

(d) Reflète l'incidence non comparable d'une charge nette aux résultats de 17,4 M\$ (10,9 M€) comptabilisée en raison du jugement rendu par la CEJ concernant le litige relatif à la TVA pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010. De ce montant, 53,1 M\$ (33,4 M€) a été comptabilisé dans le coût des primes au titre des crédits de taxes sur les intrants liés à la fourniture de biens demandés au cours des exercices de 2002 à 2009, et 1,6 M\$ (1,0 M€) dans les charges opérationnelles. Les charges opérationnelles ont également été réduites d'un montant de 7,2 M\$ (4,5 M€) découlant du renversement d'une provision sur primes payables à certains employés dans l'éventualité d'un dénouement favorable du litige relatif à la TVA ainsi que d'un montant totalisant 30,1 M\$ (19,0 M€) découlant du renversement de la contrepartie éventuelle liée à l'acquisition de LMG faisant suite au jugement défavorable rendu par la CEJ concernant le litige relatif à la TVA.

(e) La variation des frais d'échange futurs de l'exercice terminé le 31 décembre 2011 inclut l'incidence défavorable découlant des ajustements apportés aux taux de désistements estimatifs des programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient totalisant 15,8 M\$.

(f) Reflète l'incidence positive d'un ajustement de 17,4 M\$, provenant du reclassement des produits différés antérieurement présentés dans les dépôts clients.

(g) Reflète l'incidence d'une charge nette d'intérêts comptabilisée en raison du jugement rendu par la CEJ concernant le litige relatif à la TVA totalisant 4,4 M\$ (2,8 M€) pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, comparé à une charge nette d'intérêts de 7,2 M\$ (4,5 M€) pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010.

(h) Inclut une perte de valeur du goodwill attribuable à notre unité génératrice de trésorerie de fidélisation propriétaire aux États-Unis totalisant 53,9 M\$.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

### COMPARAISON DES EXERCICES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2011 ET 2010

La **facturation brute** de l'exercice terminé le 31 décembre 2011 s'est élevée à 2 233,2 M\$, contre 2 187,8 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010, soit une hausse de 45,4 M\$ ou de 2,1 %, principalement attribuable à la performance des secteurs Canada et EMOA. Cette hausse a été atténuée par un ajustement positif de 17,4 M\$ de la facturation brute au deuxième trimestre de 2010, qui avait trait au reclassement de produits différés qui étaient auparavant inclus dans les dépôts des clients. Compte non tenu de l'effet de ce reclassement, la facturation brute a progressé de 2,9 % au cours de l'exercice. La facturation brute s'est aussi ressentie de la résiliation progressive de certains éléments des activités liées à Visa aux États-Unis.

La capacité d'Aimia de rapporter une facturation brute est fonction du comportement sous-jacent de la clientèle respective des partenaires d'accumulation et de ses habitudes de consommation ainsi que de la clientèle des services de fidélisation propriétaire et des services d'analytique de la fidélité, dont les habitudes sont, à leur tour, tributaires de la conjoncture économique des pays où opèrent les programmes de fidélisation et où les services sont rendus. Du fait de la conjoncture économique, les divers postes de facturation brute ont évolué de la façon suivante pendant l'exercice terminé le 31 décembre 2011 :

La **facturation brute au titre de la vente des unités de fidélisation** s'est élevée à 1 560,8 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, contre 1 457,8 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010, ce qui représente une hausse de 103,0 M\$ ou de 7,1 %.

La facturation brute au titre de la vente des unités de fidélisation est comptabilisée à titre de produits différés jusqu'au moment où ces unités de fidélisation sont échangées. Les unités de fidélisation échangées sont constatées à titre de produits des activités ordinaires en fonction du prix de vente moyen cumulatif des unités de fidélisation accumulées dans le cadre des programmes respectifs, émises depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2002 en ce qui concerne le programme Aéroplan et depuis la date de mise en œuvre respective des programmes Nectar, Nectar Italia et Air Miles Moyen-Orient.

### CANADA

Le nombre de milles Aéroplan émis au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2011 a augmenté de 4,0 % par rapport à l'exercice terminé le 31 décembre 2010, ce qui est supérieur à ce que laissaient entrevoir les indicateurs économiques.

Aéroplan a enregistré une progression de 45,3 M\$ de la facturation brute au titre de la vente des milles Aéroplan par rapport à l'exercice précédent, ce qui s'explique par l'intensification des activités attribuables aux partenaires financiers en raison d'une augmentation du nombre de cartes de crédit actives et des dépenses de consommation moyennes par carte de crédit active, d'une promotion visant la conversion de milles Aéroplan, d'une intensification des activités attribuables aux partenaires aériens, de la croissance constante dans le secteur du détail et de la reprise du secteur des voyages.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

### EMOA

Le nombre de points Nectar UK émis au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2011 a augmenté de 9,1 % par rapport à l'exercice précédent, en raison de la croissance dans le secteur des épiceries et de l'augmentation des émissions dans le secteur de l'énergie du fait d'un nouveau partenaire d'accumulation, British Gas.

Le nombre de points Nectar Italia émis a augmenté de 8,3 % par rapport à l'exercice précédent, car le programme, lancé en mars 2010, a été en activité pendant tout l'exercice 2011. L'avantage découlant d'un exercice complet d'activité a été compensé en partie par l'absence de certaines activités liées au lancement qui avaient eu lieu au cours de l'exercice précédent.

Le secteur EMOA a enregistré une augmentation de 57,8 M\$ de la facturation brute au titre de la vente des unités de fidélisation, déduction faite d'une variation défavorable des taux de change de 1,9 M\$ découlant du recul des monnaies étrangères en regard du dollar canadien. La variation opérationnelle de 59,7 M\$ s'explique essentiellement par un apport favorable de 40,2 M\$ dans Nectar UK provenant des secteurs des épiceries et de l'énergie. La facturation brute de Nectar Italia au titre de la vente des unités de fidélisation a progressé de 11,4 M\$ par rapport à 2010, en raison de l'exercice complet d'activité et de l'augmentation du nombre de membres et de partenaires d'accumulation qui s'est traduite par une augmentation de 20,9 M\$, compensée en partie par l'absence de certaines activités liées au lancement ayant eu lieu au cours de l'exercice précédent et qui totalisaient 9,5 M\$. La facturation brute des activités d'Air Miles Moyen-Orient a augmenté de 8,1 M\$, en raison principalement de l'apport de 5,4 M\$ du partenaire pilier HSBC associé au prolongement de sa participation au programme.

Les *autres éléments de facturation brute*, qui comprennent les honoraires tirés des services de fidélisation propriétaire et d'autres produits des activités ordinaires, ont totalisé 672,4 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, contre 730,0 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010, soit une baisse de 57,6 M\$ ou de 7,9 %. La baisse s'explique en partie par l'ajustement positif de 17,4 M\$ des autres éléments de facturation brute au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2010 et par la résiliation progressive de certains éléments des activités liées à Visa aux États-Unis à hauteur de 55,9 M\$, facteurs contrebalancés en partie par la croissance du secteur des services financiers au Canada. Les autres facteurs qui sous-tendent la variation restante sont expliqués sous la rubrique *Produits des activités ordinaires*.

**Échanges** – Le total des milles échangés aux termes du programme Aéroplan pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011 a atteint 73,8 milliards, contre 64,9 milliards pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010, soit une progression de 8,9 milliards ou de 13,7 %, en raison surtout du lancement d'un nouveau produit d'échange contre des primes-voyages et de l'augmentation des échanges contre des primes autres que des voyages.

Les échanges au titre du programme Nectar se sont accrus de 8,4 % par rapport à l'exercice terminé le 31 décembre 2010, par suite surtout de la croissance du nombre de points Nectar en circulation et du succès prolongé des primes en ligne.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

Le nombre total de points échangés au titre du programme Nectar Italia pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011 s'est accru par rapport à l'exercice 2010, ce qui s'explique par le fait que les membres avaient des points en sus des seuils d'échange, leur permettant d'échanger et d'accumuler des points, le programme entrant dans sa deuxième année d'activité.

En raison du grand volume d'unités de fidélisation émises et échangées, une simple fluctuation, si faible soit-elle, du coût d'échange unitaire moyen ou du prix de vente d'une unité de fidélisation a de profondes répercussions sur les résultats.

Une variation de 1 % du prix de vente moyen d'une unité de fidélisation se traduirait par une fluctuation des produits des activités ordinaires et du résultat avant impôts de 15,5 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011.

Une variation de 1 % du coût moyen des primes par unité de fidélisation se traduirait par une fluctuation du coût des ventes et du résultat avant impôts de 10,1 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011.

Les **produits des activités ordinaires** sont composés de ce qui suit :

Les **produits au titre des unités de fidélisation**, compte tenu des désistements, se sont établis à 1 433,7 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, comparativement à 1 352,8 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010, soit une hausse de 80,9 M\$ ou de 6,0 %.

L'exercice à l'étude tient compte de l'incidence des ajustements apportés aux taux de désistements des programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient, lesquels ont donné lieu à une baisse de 136,0 M\$ des produits au titre des unités de fidélisation, dont une tranche de 113,3 M\$ est liée aux exercices antérieurs et une tranche de 22,7 M\$ à l'exercice à l'étude. Une tranche de 95,2 M\$ de l'ajustement total est attribuable au programme Nectar et une tranche de 40,8 M\$, au programme Air Miles Moyen-Orient. Les ajustements apportés aux taux de désistements des programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient rendent compte de l'augmentation prévue des niveaux de participation et d'échanges des membres des programmes compte tenu du renouvellement et du prolongement des contrats avec les commanditaires piliers des programmes respectifs.

Compte non tenu de l'incidence des ajustements apportés aux taux de désistements, les produits au titre des unités de fidélisation se sont établis à 1 569,7 M\$ pour l'exercice, en hausse de 216,9 M\$ ou de 16,0 %. Cette hausse est surtout attribuable aux facteurs suivants :

- une variation favorable de 119,2 M\$ dans le secteur Canada, qui s'explique par une hausse du volume total d'échanges et par une augmentation du prix de vente moyen cumulatif d'un mille Aéroplan;
- une variation favorable de 61,2 M\$ dans le secteur EMOA, déduction faite de l'incidence défavorable du change de 0,5 M\$ à la conversion des résultats des établissements à l'étranger. La variation opérationnelle de 61,7 M\$ s'explique essentiellement par l'intensification des échanges pour Nectar Italia, ce programme ayant enregistré un faible niveau d'échanges au cours de l'exercice correspondant, car il était encore en phase de démarrage, et par le résultat d'un exercice complet d'activité. La variation favorable s'explique aussi par l'augmentation du nombre d'unités de fidélisation échangées au cours de l'exercice aux termes des programmes Nectar UK et Air Miles au Moyen-Orient. De plus, un ajustement favorable de 4,5 M\$ a été

---

## RAPPORT DE GESTION

---

apporté aux produits des activités ordinaires de l'exercice terminé le 31 décembre 2011 pour refléter le changement d'estimation du nombre de points cumulés et pouvant être émis dans le cadre d'activités liées à la boutique en ligne de Nectar;

- sur une base consolidée (compte non tenu de l'incidence des ajustements apportés aux taux de désistements décrit ci-dessus), l'augmentation de 36,5 M\$ des produits des activités ordinaires constatés au titre des désistements est attribuable à une augmentation des échanges au cours de l'exercice.

Les **produits au titre des services de fidélisation propriétaire**, qui s'entendent des produits consolidés des activités auparavant incluses dans Carlson Marketing, se sont élevés à 567,3 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, comparativement à 610,6 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010, en baisse de 43,3 M\$ ou de 7,1 %. Cette baisse est surtout attribuable aux facteurs suivants :

- une diminution de 56,1 M\$ dans le secteur É.-U. et APAC, qui s'explique surtout par la résiliation progressive de certains éléments des activités liées à Visa, à hauteur de 55,9 M\$, et par les fluctuations défavorables de 1,6 M\$ des monnaies étrangères à la conversion des résultats des établissements à l'étranger; contrebalancées en partie par l'augmentation des services auprès des clients nouveaux et existants;
- une diminution de 7,6 M\$ dans le secteur EMOA qui s'explique principalement par la résiliation de l'offre de services de commercialisation non fondamentales; ces facteurs ayant été contrebalancés en partie par
- une augmentation de 20,4 M\$ au Canada découlant de la progression de l'activité dans le secteur vertical des services financiers. Les produits des activités ordinaires de l'exercice terminé le 31 décembre 2010 étaient présentés déduction faite d'un montant de 10,8 M\$ lié à l'ajustement de la juste valeur découlant de l'acquisition se rapportant aux produits différés, lequel était amorti en totalité à la clôture de l'exercice 2010.

Les **autres produits des activités ordinaires** se sont élevés à 114,9 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, contre 92,9 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010, ce qui représente une hausse de 22,0 M\$ ou de 23,7 % qui s'explique en grande partie par l'intensification de l'activité au Royaume-Uni et l'expansion internationale des services d'ISS. Les produits tirés des services d'ISS ont augmenté de 59,8 % par rapport à l'exercice précédent.

Le **coût des primes et les coûts directs** se sont chiffrés à 1 332,9 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, contre 1 295,3 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010, soit une augmentation de 37,6 M\$ ou de 2,9 %. Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2010, un montant non comparable de 53,1 M\$ (33,4 M£) a été imputé au coût des primes du fait du jugement de la CEJ concernant le litige relatif à la TVA. Ce montant représente la TVA déduite des impôts indirects remis à HMRC sur les primes les membres pour les exercices 2002 à 2009.

Compte non tenu de l'incidence du jugement de la CEJ concernant le litige relatif à la TVA, le coût des primes et les coûts directs ont augmenté de 90,7 M\$ ou de 7,3 %. Cette augmentation est surtout attribuable aux facteurs suivants :

---

## RAPPORT DE GESTION

---

Le secteur Canada a vu le coût des primes et les coûts directs augmenter de 60,2 M\$, essentiellement en raison des facteurs suivants :

- un plus grand volume d'échanges contre des primes-voyages et des primes autres que des voyages au cours de l'exercice, à hauteur de 80,0 M\$; contrebalancé par
- une baisse des coûts directs des services de fidélisation propriétaire d'environ 10,4 M\$ découlant de synergies logistiques réalisées pour les primes autres que des primes-voyages;
- une baisse du coût d'échange par mille Aéroplan échangé à hauteur de 9,4 M\$.

Le secteur EMOA a vu les coûts augmenter de 50,3 M\$, ce qui est surtout attribuable aux facteurs suivants :

- l'intensification des échanges au titre du programme Nectar, qui représente un ajout de 22,3 M\$ au coût des échanges;
- l'intensification des échanges au titre du programme Nectar Italia à hauteur de quelque 24,8 M\$;
- des coûts directs supplémentaires de 5,1 M\$ associés à la croissance des services d'ISS; contrebalancés par
- l'incidence favorable de 0,9 M\$ des fluctuations des cours de change à la conversion des monnaies étrangères.

Le secteur É.-U. et APAC a vu les coûts directs diminuer de 19,8 M\$, ce qui s'explique essentiellement par le recul des produits des activités ordinaires, atténué en partie par l'augmentation des coûts liée au changement de la composition des services supplémentaires rendus aux clients nouveaux et existants.

La **marge brute avant amortissement** concorde avec celle de 2010, en conséquence directe des facteurs susmentionnés. Elle représentait 37,0 % du total des produits des activités ordinaires pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011.

Compte non tenu de l'incidence des changements apportés aux taux de désistements en 2011 et du jugement de la CEJ concernant le litige relatif à la TVA en 2010, la marge brute avant amortissement s'est établie à 40,8 % en 2011, contre 39,6 % en 2010. Elle se détaille comme suit :

- La marge brute avant amortissement du secteur Canada s'est établie à 45,4 % du total des produits des activités ordinaires, contre 42,8 % pour l'exercice précédent. L'augmentation de la marge brute est attribuable à la baisse des coûts unitaires en raison de l'amélioration de la composition des échanges, de la hausse des ristournes et des synergies au titre des échanges contre des primes autres que des voyages;
- La marge brute avant amortissement du secteur EMOA s'est établie à 31,2 % du total des produits des activités ordinaires, contre 29,5 %. La variation positive de 1,7 point de pourcentage découle de la composition des primes et d'un accroissement de la marge sur les échanges de Nectar, dont une tranche de 0,8 point de pourcentage est attribuable à l'ajustement apporté aux produits des activités ordinaires au titre de la boutique en ligne pour l'exercice à l'étude;

---

## RAPPORT DE GESTION

---

- La marge brute avant amortissement du secteur É.-U. et APAC s'est établie à 38,6 % du total des produits des activités ordinaires, contre 42,1 %. Cette variation s'explique essentiellement par le changement global de la composition des produits des activités ordinaires de même que par l'incidence défavorable des fluctuations de change à la conversion des résultats des établissements à l'étranger.

Les **charges opérationnelles** se sont chiffrées à 612,5 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, contre 542,6 M\$ pour l'exercice 2010, soit une augmentation de 69,9 M\$ ou de 12,9 %.

La Société a comptabilisé une perte de valeur du goodwill de 53,9 M\$ (53,0 M\$ US) pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011 relativement à son unité génératrice de trésorerie (UGT) de fidélisation propriétaire aux États-Unis. La perte de valeur de l'UGT de fidélisation propriétaire aux États-Unis s'explique essentiellement par la faiblesse générale de l'économie de ce pays, laquelle nuit aux dépenses de consommation et de commercialisation dans les principaux secteurs verticaux de la Société. En raison de ces facteurs, les projections au titre de la facturation brute et du BAIIA ajusté ont été revues à la baisse, ce qui a donné lieu à une diminution des flux de trésorerie projetés.

En raison de la transition vers une structure régionale et afin d'optimiser les synergies, des charges de restructuration et d'autres coûts de réorganisation totalisant 20,9 M\$ et 2,4 M\$, respectivement, ont été comptabilisés au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2011. Ces coûts sont présentés ci-après par secteur :

- Le secteur Canada a engagé des charges de restructuration de 7,8 M\$ au titre d'indemnités de fin de contrat de travail;
- Le secteur EMOA a engagé des charges de restructuration de 2,9 M\$, dont une tranche de 1,2 M\$ au titre d'indemnités de fin de contrat de travail et une tranche de 1,7 M\$ au titre d'un contrat de location déficitaire. D'autres coûts de réorganisation de 0,5 M\$ ont aussi été engagés;
- Le secteur É.-U. et APAC a engagé des charges de restructuration de 9,9 M\$, dont une tranche de 7,6 M\$ au titre d'indemnités de fin de contrat de travail et une tranche de 2,3 M\$ au titre d'un contrat de location déficitaire. Des coûts de sortie de 1,9 M\$ ont aussi été engagés au titre de la résiliation progressive de certains éléments des activités liées à Visa;
- Le secteur Siège social a engagé des charges de restructuration de 0,3 M\$ au titre d'indemnités de fin de contrat de travail.

Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2010, les charges opérationnelles du secteur EMOA ont été avantagées par la libération de la contrepartie éventuelle de 30,1 M\$ (19,0 M£) liée à l'acquisition de LMG par suite du jugement défavorable de la CEJ concernant le litige relatif à la TVA et par la reprise d'une provision de 7,2 M\$ (4,5 M£) payable à certains employés dans l'éventualité d'un jugement favorable concernant le litige relatif à la TVA. Ces facteurs ont été neutralisés en partie par une provision de 1,6 M\$ (1,0 M£) comptabilisée à la même période par suite du jugement défavorable de la CEJ concernant le litige relatif à la TVA.

Compte non tenu de la perte de valeur, des charges de restructuration et des autres coûts de réorganisation engagés au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2011 ainsi que de l'effet non comparable du jugement de la CEJ relatif



## RAPPORT DE GESTION

à la TVA comptabilisé au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2010, les charges opérationnelles ont diminué de 42,9 M\$ ou de 7,4 %. Cette diminution est surtout attribuable aux facteurs suivants :

- une augmentation de 8,0 M\$ au Canada découlant essentiellement de la hausse des frais de publicité et de promotion;
- une diminution de 9,4 M\$ dans le secteur EMOA, y compris l'incidence du change de 0,9 M\$ comptabilisée à la conversion des résultats des établissements à l'étranger. La variation opérationnelle de 8,5 M\$ s'explique surtout par des économies de 20,4 M\$ sur les coûts de lancement de Nectar Italia engagés au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2010 et par la diminution de 4,3 M\$ des frais de main-d'œuvre et des charges opérationnelles au titre des activités de fidélisation propriétaire. Ces facteurs ont été en partie contrebalancés par un montant de 7,0 M\$ au titre de l'augmentation des coûts d'infrastructure et de prestation liée à la croissance des services d'ISS et de l'intensification des activités de Nectar Italia. La diminution globale a en outre été compensée par des frais administratifs supplémentaires de 10,2 M\$ liés à la croissance du secteur EMOA;
- une diminution de 38,2 M\$ dans le secteur É.-U. et APAC, y compris l'incidence du change de 3,3 M\$ à la conversion des résultats des établissements à l'étranger. La variation restante de 34,9 M\$ s'explique par des coûts de migration de 14,4 M\$ engagés en 2010 afin d'effectuer la séparation de l'ancienne société mère de Carlson Marketing, par des économies de 13,3 M\$ réalisées au cours de la période écoulée par suite de la séparation de l'ancienne société mère, ainsi que par la baisse de la charge de rémunération contrebalancée en partie par une augmentation des honoraires de consultation et des coûts des activités d'expansion des affaires;
- une diminution de 3,3 M\$ dans le secteur Siège social, surtout attribuable à la baisse des honoraires de consultation et de la charge de rémunération fondée sur des actions en raison de l'incidence favorable qu'a eue la réévaluation des attributions fondées sur des actions et la révision de l'estimation des droits éteints, représentant 3,6 M\$, dont 2,6 M\$ au titre des activités de restructuration de l'exercice écoulé; ces facteurs ont été contrebalancés en partie par la hausse de la charge de rémunération du fait de l'augmentation de l'effectif et les coûts supplémentaires liés au changement d'identité de marque de la Société et aux activités d'expansion des affaires pour l'exercice à l'étude.

La **charge d'amortissement** s'est élevée à 36,0 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011 contre 32,5 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010. Cette augmentation s'explique par une charge d'amortissement accrue aux États-Unis en raison de l'incidence du niveau élevé de dépenses en immobilisations engagées au cours de l'exercice précédent, laquelle traduit la séparation de Carlson Marketing de son ancienne société mère, ainsi que de l'incidence d'une baisse de valeur au titre d'une plateforme de traitement des commandes aux États-Unis.

La **charge d'amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie** s'est établie à 93,5 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, contre 90,3 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010. Cette augmentation est principalement attribuable à l'accélération de l'amortissement du droit d'utilisation de la marque Carlson Marketing puisqu'elle n'est plus utilisée en raison du changement d'identité de marque de la Société lors du quatrième trimestre de 2011.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

Le **résultat opérationnel**, compte non tenu de la charge d'amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie précitée, s'est élevé à 134,5 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011 contre 185,9 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010, en baisse de 51,4 M\$ ou de 27,7 %. Le résultat opérationnel de l'exercice terminé le 31 décembre 2011 s'est ressenti de la réduction des produits des activités ordinaires découlant des ajustements apportés aux taux de désistements, s'établissant à 136,0 M\$, de la perte de valeur du goodwill de 53,9 M\$ liée à notre UGT des États-Unis ainsi que des charges de restructuration et autres coûts de réorganisation totalisant 23,3 M\$; il a été favorablement influencé par l'ajustement de 4,5 M\$ des produits des activités ordinaires lié à la boutique en ligne de Nectar. Le résultat opérationnel de l'exercice terminé le 31 décembre 2010 s'est ressenti de la comptabilisation d'une charge nette de 17,4 M\$ découlant du jugement de la CEJ concernant le litige relatif à la TVA.

Les **frais financiers nets** de l'exercice terminé le 31 décembre 2011 sont composés de produits d'intérêts de 14,4 M\$ gagnés sur la trésorerie, les équivalents de trésorerie, les placements à court terme en dépôt et les placements à long terme dans des obligations; contrebalancés par des intérêts sur la dette à long terme de 51,8 M\$, y compris des coûts de transaction différés de 1,5 M\$ radiés en raison du refinancement des facilités de crédit, une perte de 4,1 M\$ liée à l'ajustement de juste valeur des bons de souscription d'Air Canada et d'autres frais financiers de 7,6 M\$, dont 4,4 M\$ sont attribuables aux intérêts courus à payer par suite du jugement de la CEJ concernant le litige relatif à la TVA et 2,9 M\$ sont attribuables principalement à une perte de change comptabilisée sur le refinancement d'établissements à l'étranger.

Le **résultat net** tient compte d'impôts sur le résultat exigibles de 51,4 M\$ et de la quote-part du résultat net de PLM d'un montant négatif de 4,4 M\$, y compris un profit de juste valeur de 3,3 M\$, survenu suite de l'augmentation progressive de la quote-part dans PLM lors de la clôture de la deuxième tranche de l'investissement, ainsi que la quote-part du résultat pour la période de mars à décembre 2011. La perte de PLM est principalement attribuable à un changement du traitement de certains attributs fiscaux et à la reprise d'un actif d'impôt différé constaté antérieurement. Ce niveau de participation au résultat n'est pas représentatif des résultats trimestriels prévus dans l'avenir.

Les impôts sur le résultat exigibles sont essentiellement attribuables à l'impôt sur le résultat à payer à l'égard de nos activités au Canada. De plus, des impôts sur le résultat en trésorerie doivent également être payés en Italie en raison de la différence relative à la base d'imposition (c'est-à-dire que le résultat imposable est évalué en fonction de la facturation brute plutôt que l'activité d'échanges). Comme c'était le cas pour l'exercice précédent, les recouvrements d'impôt sur le résultat différés, qui ont trait pour l'essentiel à notre structure d'impôt internationale et à nos établissements à l'étranger, n'ont pas été comptabilisés et sont inférieurs à ce qu'ils auraient été par suite de la non-comptabilisation de l'avantage fiscal découlant des pertes comptables liées au démarrage et des pertes opérationnelles fiscales subies en Italie et aux États-Unis, respectivement. En conséquence, la charge d'impôt sur le résultat différé, qui est principalement liée aux activités au Canada et au Royaume-Uni, n'est pas compensée par des recouvrements d'impôt sur le résultat différé disponibles pour nos établissements à l'étranger dans l'avenir, ce qui fausse le taux d'impôt effectif et le rend non pertinent aux fins d'information et de comparaison.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

Le **BAIIA ajusté** s'est établi à 342,2 M\$ ou 15,3 % (en pourcentage de la facturation brute) pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011. Les modifications touchant les produits tirés des désistements n'ont pas d'incidence sur le BAIIA ajusté. Par contre, les ajustements apportés aux taux de désistements ont une incidence sur la variation des frais d'échange futurs. Comme les ajustements des frais d'échange futurs sont appliqués comme si la modification du taux de désistements était en vigueur depuis l'établissement du programme, la variation des frais d'échange futurs ne reflète que l'incidence de l'ajustement des désistements lié à l'exercice à l'étude. Les ajustements apportés aux taux de désistements ont donné lieu à une augmentation de 15,8 M\$ de la variation des frais d'échange futurs pour l'exercice, compensée en partie par l'apport de 5,4 M\$ du partenaire pilier HSBC relatif au prolongement de sa participation au programme Air Miles Moyen-Orient. Le BAIIA ajusté de l'exercice à l'étude tient aussi compte de l'effet défavorable des charges de restructuration et autres coûts de réorganisation, soit 23,3 M\$. Par ailleurs, le BAIIA ajusté de l'exercice à l'étude a été favorisé par l'ajustement analysé à la section **Produits au titre des unités de fidélisation** découlant de la révision d'une estimation concernant les activités de la boutique en ligne Nectar, étant donné que les points cumulés et réservés ne seront jamais émis. L'incidence favorable sur la variation des frais d'échange futurs de l'exercice à l'étude s'établit à 4,9 M\$. Le BAIIA ajusté de l'exercice terminé le 31 décembre 2010 s'est chiffré à 285,5 M\$, ou 13,1 % (en pourcentage de la facturation brute) et tient compte de l'effet d'une provision non comparable de 17,4 M\$ comptabilisée par suite du jugement de la CEJ concernant le litige relatif à la TVA, effet qui a été annulé par l'incidence favorable du reclassement d'un montant de 17,4 M\$ aux produits différés, dont une description est donnée aux sections **Facturation brute** et **Autres éléments de la facturation brute**. Une tranche de 17,0 M\$ de ce montant est attribuable au secteur É.-U. et APAC et une tranche de 0,4 M\$ au secteur EMOA. Le BAIIA ajusté ne tient pas compte de la quote-part de la perte de PLM.

Le **résultat net ajusté** s'est établi à 198,2 M\$ ou à 8,9 % (en pourcentage de la facturation brute) pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, contre 156,2 M\$ ou 7,1 % (en pourcentage de la facturation brute) pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010. Le résultat net ajusté des exercices terminés les 31 décembre 2011 et 2010 tient également compte de l'incidence des intérêts courus à payer au titre du jugement de la CEJ concernant le litige relatif à la TVA, à hauteur respective de 4,4 M\$ et de 7,2 M\$. Le résultat net ajusté ne tient pas compte de la quote-part de la perte de PLM. L'incidence sur le taux d'impôt effectif est expliquée sous **Résultat net**.

Les **flux de trésorerie disponibles** de l'exercice terminé le 31 décembre 2011 se sont chiffrés à 84,1 M\$ contre 113,7 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010, par suite surtout des facteurs suivants :

- une diminution de 25,6 M\$ de la trésorerie provenant des activités opérationnelles en raison surtout d'une augmentation de 90,7 M\$ du coût des primes et des coûts directs (compte non tenu de l'incidence sans effet sur la trésorerie du jugement de la CEJ concernant le litige relatif à la TVA de 53,1 M\$ en 2010), qui s'explique en grande partie par l'intensification des échanges dans tous les programmes de fidélisation, par la baisse des intérêts reçus en raison de l'absence du prêt syndiqué à Air Canada de 6,2 M\$ et par la hausse des intérêts payés en raison du calendrier des paiements sur la dette à long terme de 6,8 M\$. Ces facteurs ont été compensés par une augmentation de 62,9 M\$ de la facturation brute, compte non tenu du reclassement sans effet sur la trésorerie de 17,4 M\$ lié à Carlson Marketing comptabilisé l'an dernier; une baisse de 27,4 M\$ des charges opérationnelles (compte non tenu des charges de restructuration sans effet sur la trésorerie engagées au cours de l'exercice et de l'incidence du jugement de la CEJ concernant le

## RAPPORT DE GESTION

litige relatif à la TVA en 2010) et une baisse de 15,9 M\$ de la charge d'impôts en trésorerie découlant du calendrier des acomptes provisionnels. Le reste de l'écart est attribuable aux variations des éléments du fonds de roulement et tient compte du financement du passif au titre des cartes prépayées de notre entreprise aux États-Unis à hauteur de 23,9 M\$ (23,4 M\$ US) découlant de modifications apportées à nos contrats de services bancaires, les cartes prépayées devant désormais être financées à l'émission plutôt qu'au moment de l'échange, ainsi qu'à l'augmentation de 28,0 M\$ des stocks de notre entreprise au Canada découlant principalement de l'internalisation des activités d'approvisionnement en primes autres que des voyages;

- une diminution d'environ 2,0 M\$ des dépenses en immobilisations;
- une augmentation de 0,7 M\$ des dividendes versés sur les actions privilégiées en raison du calendrier d'émission des actions en 2010 et une augmentation de 5,2 M\$ des dividendes versés sur les actions ordinaires, expliquée par la hausse du taux de dividende trimestriel, qui est passé de 0,125 \$ à 0,150 \$ par action à compter du deuxième trimestre de 2011, hausse qui a été en partie compensée par la diminution du nombre d'actions ordinaires en circulation attribuable aux actions qui ont été achetées et annulées aux termes de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités de la Société.

Le *BAlIA ajusté*, le *résultat net ajusté* et les *flux de trésorerie disponibles* ne sont pas des mesures conformes aux PCGR. Se reporter à la rubrique *INDICATEURS DE PERFORMANCE* pour un complément d'information.

### COMPARAISON DES TRIMESTRES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2011 ET 2010

La *facturation brute* du trimestre terminé le 31 décembre 2011 s'est élevée à 621,1 M\$, contre 593,6 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2010, soit une hausse de 27,5 M\$ ou 4,6 %, principalement attribuable à la performance des secteurs Canada et EMOA.

La capacité d'Aimia de rapporter une facturation brute est fonction du comportement sous-jacent de la clientèle respective des partenaires d'accumulation et de ses habitudes de consommation, ainsi que de la clientèle des services de fidélisation propriétaire et d'analytique de la fidélité, dont les habitudes sont, à leur tour, tributaires de la conjoncture économique des pays où opèrent les programmes de fidélisation et où les services sont rendus. Du fait de la conjoncture économique, les divers postes de facturation brute ont évolué de la façon suivante pendant le trimestre terminé le 31 décembre 2011 :

La *facturation brute au titre de la vente des unités de fidélisation* a atteint 425,2 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, comparativement à 394,7 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2010, ce qui représente une hausse de 30,5 M\$ ou de 7,7 %.

La facturation brute au titre de la vente des unités de fidélisation est comptabilisée à titre de produits différés jusqu'au moment où ces unités de fidélisation sont échangées. Les unités de fidélisation échangées sont constatées à titre de produits des activités ordinaires en fonction du prix de vente moyen cumulatif des unités de fidélisation accumulées dans le cadre des programmes respectifs, émises depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2002 en ce qui concerne le programme

---

## RAPPORT DE GESTION

---

Aéroplan et depuis la date de mise en œuvre respective des programmes Nectar, Nectar Italia et Air Miles Moyen-Orient.

### CANADA

Le nombre de milles Aéroplan émis au cours du trimestre terminé le 31 décembre 2011 a augmenté de 1,5 % par rapport au trimestre terminé le 31 décembre 2010.

Aéroplan a enregistré une progression de 3,3 M\$ de la facturation brute au titre de la vente des milles Aéroplan par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, ce qui s'explique par l'intensification des activités attribuables aux partenaires financiers rendant compte d'une augmentation du nombre de cartes de crédit actives et de l'apport d'une promotion visant la conversion de milles Aéroplan, ce qui a été compensé en partie par une diminution des activités attribuables aux partenaires aériens et du secteur du détail.

### EMOA

Le nombre de points Nectar UK émis au cours du trimestre terminé le 31 décembre 2011 a augmenté de 20,1 % par rapport à la même période de l'exercice précédent, en raison de la solide croissance sous-jacente, d'une augmentation de l'activité promotionnelle de points-primés dans le secteur des épiceries ainsi que de l'augmentation des émissions dans le secteur de l'énergie en raison d'un nouveau partenaire d'accumulation, British Gas.

Le nombre de points Nectar Italia émis a augmenté de 10,9 % par rapport à la période précédente, la croissance du programme s'étant poursuivie malgré la situation économique difficile.

Le secteur EMOA a enregistré une augmentation de 27,2 M\$ de la facturation brute au titre de la vente des unités de fidélisation. Cette augmentation tient compte d'une variation favorable du change de 1,1 M\$ découlant de l'appréciation des monnaies étrangères en regard du dollar canadien. La variation opérationnelle de 26,1 M\$ s'explique essentiellement par une augmentation de 17,1 M\$ de la facturation brute au titre de la vente des unités de fidélisation dans le programme Nectar, alimentée par les secteurs des épiceries et de l'énergie, et par une augmentation de 3,2 M\$ de la facturation brute au titre de la vente des unités de fidélisation dans le programme Nectar Italia en raison de la croissance du programme au cours de sa deuxième année d'activité ainsi que d'une augmentation de 5,8 M\$ pour les activités d'Air Miles Moyen-Orient, principalement attribuable à l'apport de 5,4 M\$ du partenaire pilier HSBC, qui a prolongé sa participation au programme.

Les **autres éléments de facturation brute**, qui comprennent les honoraires tirés des services de fidélisation propriétaire et d'autres produits des activités ordinaires, ont totalisé 195,9 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, contre 198,9 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2010. Cette baisse de 3,0 M\$ ou 1,5 % s'explique surtout par la diminution des services de fidélisation propriétaire rendus au cours du trimestre considéré, qui tient compte de l'incidence de 1,1 M\$ de la résiliation progressive de certains éléments des activités liées à Visa, contrebalancée en partie par l'augmentation de la facturation brute au titre des services d'ISS. Les autres facteurs qui sous-tendent la variation restante sont expliqués sous la rubrique **Produits des activités ordinaires**.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

**Échanges** – Le total des milles échangés aux termes du programme Aéroplan pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011 a atteint 19,4 milliards, contre 16,4 milliards pour le trimestre terminé le 31 décembre 2010, soit une progression de 3,0 milliards ou de 18,3 %, en raison surtout du lancement d'un nouveau produit d'échange contre des primes-voyages et de l'augmentation des échanges contre des primes autres que des voyages aériens.

Les échanges au titre du programme Nectar se sont accrus de 11,0 % par rapport au quatrième trimestre de 2010, par suite surtout de la croissance du nombre de points Nectar en circulation.

Le nombre total de points échangés au titre du programme Nectar Italia pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011 s'est considérablement accru par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, ce qui s'explique par le fait que les membres avaient des points en sus des seuils d'échange, leur permettant d'échanger et d'accumuler des points, le programme étant à présent dans sa seconde année d'activité.

En raison du grand volume d'unités de fidélisation émises et échangées, une simple fluctuation, si faible soit-elle, du coût d'échange unitaire ou du prix de vente moyen d'une unité de fidélisation a de profondes répercussions sur les résultats.

Une variation de 1 % du prix de vente moyen d'une unité de fidélisation se traduirait par une fluctuation de 4,9 M\$ des produits des activités ordinaires et du résultat avant impôts du trimestre terminé le 31 décembre 2011.

Une variation de 1 % du coût moyen des primes par unité de fidélisation se traduirait par une fluctuation de 3,3 M\$ du coût des ventes et du résultat avant impôts du trimestre terminé le 31 décembre 2011.

Les **produits des activités ordinaires** sont composés de ce qui suit :

Les **produits au titre des unités de fidélisation**, compte tenu des désistements, se sont établis à 364,4 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, comparativement à 427,0 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2010, en baisse de 62,6 M\$ ou de 14,7 %.

Les résultats du trimestre considéré tiennent compte de l'incidence des ajustements apportés aux taux de désistements des programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient, lesquels ont donné lieu à une baisse de 136,0 M\$ des produits au titre des unités de fidélisation, dont une tranche de 113,3 M\$ est liée aux exercices antérieurs et une tranche de 22,7 M\$ à l'exercice à l'étude (dont un montant de 8,9 M\$ est attribuable au quatrième trimestre de 2011). Une tranche de 95,2 M\$ de l'ajustement total est attribuable au programme Nectar et une tranche de 40,8 M\$ au programme Air Miles Moyen-Orient. Les ajustements apportés aux taux de désistements des programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient rendent compte de l'augmentation prévue des niveaux de participation et d'échanges des membres des programmes compte tenu du renouvellement et du prolongement des contrats avec les commanditaires piliers des programmes respectifs.

Compte non tenu de l'incidence des ajustements apportés aux taux de désistements, les produits au titre des unités de fidélisation se sont élevés à 500,4 M\$ pour le trimestre, ce qui représente une hausse de 73,4 M\$ ou de 17,2 % par rapport au même trimestre de 2010. Cette hausse est surtout attribuable aux facteurs suivants :

---

## RAPPORT DE GESTION

---

- une variation favorable de 38,5 M\$ dans le secteur Canada, qui s'explique par une hausse du volume total d'échanges et par une augmentation du prix de vente moyen cumulatif d'un mille Aéroplan;
- une variation favorable de 23,7 M\$ dans le secteur EMOA, compte tenu de l'incidence favorable du change de 1,4 M\$ liée à la conversion des résultats des établissements à l'étranger. La variation opérationnelle de 22,3 M\$ s'explique essentiellement par l'intensification des échanges pour les programmes Nectar et Nectar Italia;
- sur une base consolidée (compte non tenu de l'incidence des ajustements apportés aux taux de désistements décrite ci-dessus), l'augmentation de 11,2 M\$ des produits des activités ordinaires constatés au titre des désistements reflète l'augmentation des échanges au cours du trimestre.

Les **produits au titre des services de fidélisation propriétaire**, qui s'entendent des produits consolidés des activités auparavant incluses dans Carlson Marketing, se sont élevés à 162,3 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, comparativement à 166,8 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2010, en baisse de 4,5 M\$ ou de 2,7 %. Cette baisse est surtout attribuable aux facteurs suivants :

- une diminution de 0,9 M\$ dans le secteur É.-U. et APAC, déduction faite de l'incidence de 1,4 M\$ de la fluctuation du change comptabilisée à la conversion des résultats des établissements à l'étranger. La diminution opérationnelle de 2,3 M\$ est attribuable en partie à la résiliation progressive de certains éléments des activités liés à la carte Visa, qui représente 1,1 M\$;
- une diminution de 2,7 M\$ dans le secteur EMOA qui s'explique essentiellement par la résiliation de l'offre de services de commercialisation non fondamentales;
- une diminution de 0,9 M\$ dans le secteur Canada découlant surtout du recul de l'activité dans le secteur vertical des services financiers pour le trimestre considéré. Les produits des activités ordinaires pour le trimestre terminé le 31 décembre 2010 étaient présentés déduction faite d'un montant de 2,7 M\$ lié à l'ajustement de la juste valeur découlant de l'acquisition se rapportant aux produits différés, qui était amorti en totalité à la clôture de l'exercice 2010.

Les **autres produits des activités ordinaires** se sont élevés à 34,1 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, contre 24,8 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2010, ce qui représente une hausse de 9,3 M\$ ou de 37,5 % qui s'explique en grande partie par l'intensification de l'activité au Royaume-Uni et par l'expansion internationale des services d'ISS. Les produits tirés des services d'ISS ont augmenté de 82,8 % par rapport à la période correspondante.

Le **coût des primes et les coûts directs** se sont chiffrés à 423,8 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, contre 392,3 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2010, soit un accroissement de 31,5 M\$ ou de 8,0 %. Cette augmentation est surtout attribuable aux facteurs suivants :

---

## RAPPORT DE GESTION

---

Le secteur Canada a vu le coût des primes et les coûts directs augmenter de 14,9 M\$, essentiellement en raison des facteurs suivants :

- un plus grand volume d'échanges contre des primes-voyages et des primes autres que des voyages au cours du trimestre, à hauteur de 26,3 M\$; contrebalancés par
- une baisse du coût d'échange par mille Aéroplan échangé à hauteur de 0,6 M\$;
- une baisse des coûts directs des services de fidélisation propriétaire d'environ 10,8 M\$ découlant principalement de synergies logistiques et d'un accroissement des marges.

Le secteur EMOA a vu les coûts augmenter de 18,5 M\$, ce qui est surtout attribuable aux facteurs suivants :

- l'intensification des échanges au titre du programme Nectar, à hauteur de 13,3 M\$;
- l'intensification des échanges au titre du programme Nectar Italia, à hauteur d'environ 4,1 M\$;
- l'incidence défavorable de 0,8 M\$ des fluctuations du change.

Le secteur É.-U. et APAC a vu les coûts directs diminuer de 1,9 M\$, ce qui s'explique essentiellement par la composition des produits des activités ordinaires tirés des services rendus aux clients nouveaux et existants.

La **marge brute avant amortissement** a régressé de 12,2 points de pourcentage en conséquence directe des facteurs susmentionnés pour se fixer à 24,4 % du total des produits des activités ordinaires pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011.

Compte non tenu de l'incidence des changements apportés aux taux de désistements en 2011, la marge brute avant amortissement représente 39,2 % du total des produits des activités ordinaires, en hausse de 2,6 points de pourcentage par rapport à la même période de 2010. Elle se détaille comme suit :

- La marge brute avant amortissement du secteur Canada s'est établie à 47,6 % du total des produits des activités ordinaires, contre 44,4 % pour la même période de 2010. Cette progression est attribuable à la baisse des coûts unitaires en raison de l'amélioration de la composition des échanges, de la hausse des ristournes et des synergies au titre des échanges contre des primes autres que des voyages;
- La marge brute avant amortissement du secteur EMOA s'est établie à 28,7 % du total des produits des activités ordinaires, contre 26,5 % pour la même période de 2010. La variation s'explique essentiellement par l'amélioration de la composition et l'accroissement de la marge sur les échanges du programme Nectar;
- La marge brute avant amortissement du secteur É.-U. et APAC s'est établie à 35,1 % du total des produits des activités ordinaires, contre 34,0 % pour la même période de 2010. Cette variation s'explique essentiellement par le changement global de la composition des produits des activités ordinaires.

Les **charges opérationnelles** se sont chiffrées à 204,2 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, contre 146,6 M\$ pour le trimestre correspondant de 2010, soit une augmentation de 57,6 M\$ ou de 39,3 %.

Les charges opérationnelles du trimestre terminé le 31 décembre 2011 tiennent compte de la perte de valeur du goodwill de 53,9 M\$ (53,0 M\$ US) ayant trait à notre UGT de fidélisation propriétaire aux États-Unis, dont il est question à la section [COMPARAISON DES EXERCICES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2011 ET 2010](#).



---

## RAPPORT DE GESTION

---

En raison de la transition vers une structure régionale et afin d'optimiser les synergies, des charges de restructuration de 9,3 M\$ ont été comptabilisées pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011. Ces coûts sont présentés ci-après par secteur :

- Le secteur Canada a engagé des charges de restructuration de 3,6 M\$ au titre d'indemnités de fin de contrat de travail;
- Le secteur É.-U. et APAC a engagé des charges de restructuration de 6,3 M\$, dont 4,0 M\$ au titre d'indemnités de fin de contrat de travail et 2,3 M\$ au titre d'un contrat de location déficitaire;
- Le secteur EMOA a comptabilisé une diminution des charges de restructuration de 0,9 M\$, dont une tranche de 0,2 M\$ a trait à la libération d'une partie des indemnités de fin de contrat de travail accumulées et une tranche de 0,7 M\$ a trait à la comptabilisation des avantages attendus d'un contrat de sous-location conclu au quatrième trimestre de 2011 en regard d'un contrat de location déficitaire;
- Le secteur Siège social a engagé des charges de restructuration de 0,3 M\$ relativement à des indemnités de fin de contrat de travail.

Compte non tenu de l'incidence des charges de restructuration et de la perte de valeur du goodwill comptabilisée au quatrième trimestre de 2011, les charges opérationnelles ont baissé de 5,6 M\$ ou de 3,8 %. Cette variation est surtout attribuable aux facteurs suivants :

- Une augmentation de 1,4 M\$ au Canada découlant essentiellement de la hausse des initiatives de publicité et de promotion;
- Une diminution de 0,8 M\$ dans le secteur EMOA, déduction faite de l'incidence de 0,3 M\$ des fluctuations du change comptabilisée à la conversion des résultats des établissements à l'étranger. La variation opérationnelle de 1,1 M\$ est principalement expliquée par le calendrier favorable des dépenses liées à la valorisation de marque, compensé en partie par une augmentation des charges découlant de la croissance sous-jacente et de l'expansion des activités de Nectar, de Nectar Italia et d'ISS;
- Une diminution de 5,3 M\$ dans le secteur É.-U. et APAC, déduction faite de l'incidence de 1,2 M\$ des fluctuations du change comptabilisée à la conversion des résultats des établissements à l'étranger. La variation opérationnelle de 6,5 M\$ s'explique essentiellement par des coûts de migration de 4,3 M\$ engagés au quatrième trimestre de 2010 afin d'effectuer la séparation de Carlson Marketing de son ancienne société mère, par des économies de 3,0 M\$ réalisées au cours de la période écoulée par suite de la séparation de l'ancienne société mère et par la baisse de la charge de rémunération, neutralisée par l'augmentation des honoraires de consultation et des frais liés aux activités d'expansion des affaires;
- Une diminution de 0,9 M\$ dans le secteur Siège social, surtout attribuable à la baisse de la rémunération fondée sur des actions en raison de l'incidence favorable de la révision de l'estimation des droits éteints, qui se chiffre à 3,6 M\$, dont 2,6 M\$ au titre des activités de restructuration de l'exercice considéré, ainsi qu'à la diminution des honoraires de consultation. Ces facteurs ont été contrebalancés en partie par les coûts supplémentaires liés au changement d'identité de marque de la Société et aux activités d'expansion des affaires pour la période considérée.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

La **charge d'amortissement** s'est élevé à 11,7 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011 contre 10,3 M\$ pour le trimestre correspondant de 2010. L'augmentation est principalement attribuable à une baisse de valeur au titre d'une plateforme de traitement des commandes aux États-Unis.

La **charge d'amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie** s'est établie à 24,1 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, comparativement à 20,3 M\$ pour la même période en 2010. Cette augmentation est principalement attribuable à l'accélération de l'amortissement du droit d'utilisation de la marque Carlson Marketing puisqu'elle n'est plus utilisée en raison du changement d'identité de marque de la Société lors du quatrième trimestre de 2011.

Le **résultat opérationnel**, compte non tenu de la charge d'amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie précitée, s'est élevé à (79,0 M\$) pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, contre 69,4 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2010, ce qui représente une diminution de 148,4 M\$ ou de 213,9 %. Le résultat opérationnel du trimestre terminé le 31 décembre 2011 s'est ressenti de la diminution des produits des activités ordinaires découlant des ajustements apportés aux taux de désistements de 136,0 M\$, de la perte de valeur du goodwill de 53,9 M\$ liée à notre UGT de fidélisation propriétaire aux États-Unis et des charges de restructuration totalisant 9,3 M\$.

Les **frais financiers nets** du trimestre terminé le 31 décembre 2011 sont composés de produits d'intérêts de 3,7 M\$ gagnés sur la trésorerie, les équivalents de trésorerie, les placements à court terme en dépôt et les placements à long terme dans des obligations, contrebalancés par des intérêts sur la dette à long terme de 12,2 M\$, une perte de 0,6 M\$ liée à l'ajustement de la juste valeur des bons de souscription d'Air Canada et d'autres frais financiers de 4,2 M\$, dont 1,0 M\$ au titre des intérêts courus à payer en raison du jugement de la CEJ concernant le litige relatif à la TVA et 2,9 M\$ au titre principalement d'une perte de change comptabilisée sur le refinancement d'établissements à l'étranger.

Le **résultat net** tient compte de l'effet d'impôts sur le résultat exigibles de 16,8 M\$ et de la quote-part du résultat net de PLM d'un montant négatif de 10,3 M\$. La perte de PLM est principalement attribuable à un changement du traitement de certains attributs fiscaux et à la reprise d'un actif d'impôt différé constaté antérieurement.

Les impôts sur le résultat exigibles sont essentiellement attribuables à l'impôt sur le résultat à payer à l'égard de nos activités au Canada. De plus, des impôts sur le résultat en trésorerie doivent également être payés en Italie en raison de la différence relative à la base d'imposition (c'est-à-dire que le résultat imposable est évalué en fonction de la facturation brute plutôt que de l'activité d'échanges). Comme c'était le cas pour l'exercice précédent, les recouvrements d'impôts sur le résultat différés, qui ont trait pour l'essentiel à notre structure d'impôt internationale et à nos établissements à l'étranger, n'ont pas été comptabilisés et sont inférieurs à ce qu'ils auraient été par suite de la non-comptabilisation de l'avantage fiscal découlant des pertes comptables liées au démarrage et des pertes opérationnelles fiscales subies en Italie et aux États-Unis, respectivement. En conséquence, la charge d'impôts sur le résultat différés, qui est principalement liée aux activités au Canada, n'est pas compensée par les économies d'impôts qui pourraient être réalisées à l'avenir pour nos établissements à l'étranger, ce qui fausse le taux d'impôt effectif et le rend non pertinent aux fins d'information et de comparaison.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

Le **BAIIA ajusté** s'est établi à 90,0 M\$ ou à 14,5 % (en pourcentage de la facturation brute) pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011 alors qu'il était de 85,5 M\$ ou de 14,4 % (en pourcentage de la facturation brute) pour le trimestre correspondant de 2010. Les modifications touchant les produits tirés des désistements n'ont pas eu d'incidence sur le BAIIA ajusté. Par contre, les ajustements apportés aux taux de désistements ont une incidence sur la variation des frais d'échange futurs. Comme les ajustements des frais d'échange futurs sont appliqués comme si la modification du taux de désistements était en vigueur depuis l'établissement du programme, la variation des frais d'échange futurs ne reflète que l'incidence de l'ajustement des désistements lié à l'exercice à l'étude. Les ajustements apportés aux taux de désistements ont donné lieu à une augmentation de 15,8 M\$ de la variation des frais d'échange futurs du trimestre (dont un montant de 4,5 M\$ est attribuable au trimestre de 2011), qui a été compensée en partie par l'apport de 5,4 M\$ du partenaire pilier HSBC découlant du prolongement de sa participation au programme Air Miles Moyen-Orient. Le BAIIA ajusté du trimestre à l'étude tient aussi compte de l'incidence défavorable des charges de restructuration, qui totalisent 9,3 M\$. Le BAIIA ajusté ne tient pas compte de la quote-part de la perte de PLM.

Le **résultat net ajusté** s'est établi à 39,5 M\$ ou à 6,4 % (en pourcentage de la facturation brute) pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, contre 22,6 M\$ ou 3,8 % (en pourcentage de la facturation brute) pour le trimestre terminé le 31 décembre 2010. Le résultat net ajusté des trimestres terminés les 31 décembre 2011 et 2010 tient également compte de l'incidence des intérêts à payer au titre du jugement de la CEJ concernant le litige relatif à la TVA, à hauteur respective de 1,0 M\$ et de 0,8 M\$. Le résultat net ajusté de la période considérée ne tient pas compte de la quote-part de la perte de PLM. L'incidence sur le taux d'impôt effectif est expliquée sous **Résultat net**.

Les **flux de trésorerie disponibles** du trimestre terminé le 31 décembre 2011 se sont chiffrés à (16,5) M\$ contre 55,3 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2010, par suite surtout des facteurs suivants :

- Une baisse de 69,7 M\$ de la trésorerie provenant des activités opérationnelles, attribuable en grande partie à une augmentation de 31,4 M\$ du coût des primes et des coûts directs découlant de l'intensification des échanges dans l'ensemble des programmes de fidélisation, contrebalancée par la croissance de 27,5 M\$ de la facturation brute et par les variations du fonds de roulement expliquant le reste de la baisse tiennent compte du financement du passif au titre des cartes prépayées de notre entreprise aux États-Unis, soit 23,9 M\$ (23,4 M\$ US), découlant de modifications de nos ententes de services bancaires, ainsi que l'augmentation de 28,0 M\$ des stocks de notre entreprise du Canada découlant principalement de l'internalisation de nos activités d'approvisionnement en primes autres que des voyages;
- Une réduction de quelque 0,7 M\$ des dépenses en immobilisations;
- Une augmentation de 2,7 M\$ des dividendes sur les actions ordinaires, en raison de la hausse du taux de dividende trimestriel, qui est passé de 0,125 \$ à 0,150 \$ par action, compensée en partie par la diminution du nombre d'actions ordinaires en circulation attribuable aux actions qui ont été achetées et annulées aux termes de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités de la Société.

Le **BAIIA ajusté**, le **résultat net ajusté** et les **flux de trésorerie disponibles** ne sont pas des mesures conformes aux PCGR. Se reporter à la rubrique **INDICATEURS DE RENDEMENT** pour un complément d'information.

# RAPPORT DE GESTION

## SOMMAIRE DES RÉSULTATS TRIMESTRIELS

Cette section présente certains résultats des huit derniers trimestres écoulés jusqu'au 31 décembre 2011.

(en milliers, sauf les données par action)	2011				2010			
	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2 <sup>(f)</sup>	T1 <sup>(f)</sup>
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Facturation brute</b>	<b>621 109</b>	541 819	542 418	527 880	593 617	520 455	555 734 <sup>(h)</sup>	517 947
<b>Facturation brute au titre de la vente des unités de fidélisation</b>	<b>425 208</b>	384 651	388 203	362 739	394 698	360 062	364 722	338 269
<b>Produits des activités ordinaires</b>	<b>560 683<sup>(d)</sup></b>	501 412	507 602	546 208	618 579	461 512	467 885	508 259
Coût des primes et coûts directs	(423 788)	(283 733)	(297 737)	(327 616)	(392 348)	(322 938) <sup>(g)</sup>	(274 256)	(305 740)
Marge brute avant amortissement <sup>(e)</sup>	<b>136 895<sup>(d)</sup></b>	217 679	209 865	218 592	226 231	138 574 <sup>(g)</sup>	193 629	202 519
Charges opérationnelles	(204 216) <sup>(f)</sup>	(130 867)	(139 484)	(137 981)	(146 606)	(107 297) <sup>(g)</sup>	(142 101)	(146 589)
Amortissement	(11 698)	(8 419)	(8 096)	(7 820)	(10 258)	(7 403)	(7 166)	(7 627)
Résultat opérationnel avant amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie	<b>(79 019)<sup>(d)(f)</sup></b>	78 393	62 285	72 791	69 367	23 874 <sup>(g)</sup>	44 362	48 303
Amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie	(24 143)	(23 109)	(22 893)	(23 329)	(20 300)	(23 228)	(23 812)	(22 968)
Résultat opérationnel	<b>(103 162)<sup>(d)(f)</sup></b>	55 284	39 392	49 462	49 067	646 <sup>(g)</sup>	20 550	25 335
Résultat net attribuable aux actionnaires de la société	<b>(126 267)<sup>(d)(e)(f)</sup></b>	26 066 <sup>(e)</sup>	15 095 <sup>(e)</sup>	25 428 <sup>(e)</sup>	(3 186) <sup>(e)</sup>	(11 546) <sup>(e)(g)</sup>	11 236	18 419
BAILA ajusté <sup>(b)</sup>	<b>89 978<sup>(f)</sup></b>	104 219	76 854	72 553	85 473	56 797 <sup>(g)</sup>	89 528 <sup>(h)</sup>	55 836
Résultat net attribuable aux actionnaires de la société	<b>(126 267)<sup>(d)(e)(f)</sup></b>	26 066 <sup>(e)</sup>	15 095 <sup>(e)</sup>	25 428 <sup>(e)</sup>	(3 186) <sup>(e)</sup>	(11 546) <sup>(e)(g)</sup>	11 236	18 419
Résultat par action ordinaire <sup>(c)</sup>	<b>(0,74)<sup>(d)(e)(f)</sup></b>	0,13 <sup>(e)</sup>	0,07 <sup>(e)</sup>	0,12 <sup>(e)</sup>	(0,03) <sup>(e)</sup>	(0,07) <sup>(e)(g)</sup>	0,04	0,08
Flux de trésorerie disponibles <sup>(b)</sup>	<b>(16 462)</b>	95 769	51 800	(46 966)	55 319	112 707	11 664	(66 039)

(a) Compte non tenu de l'amortissement ainsi que de l'amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie.

(b) Mesure hors PCGR.

(c) Déduction faite des dividendes payés sur les actions privilégiées.

(d) Inclut l'incidence relative aux ajustements apportés aux taux de désistements des programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient, lesquels ont donné lieu à une baisse de 136,0 M\$ des produits au titre des unités de fidélisation, dont une tranche de 113,3 M\$ est attribuable aux exercices antérieurs et une tranche de 22,7 M\$, à l'exercice 2011 (incluant 8,9 M\$ attribuables au quatrième trimestre de 2011). Une tranche de 95,2 M\$ de l'ajustement total est attribuable au programme Nectar et une tranche de 40,8 M\$ est attribuable au programme Air Miles Moyen-Orient.

(e) Réflète l'incidence d'une charge nette d'intérêts comptabilisée en raison du jugement rendu par la CEJ concernant le litige relatif à la TVA représentant 6,4 M\$ (4,0 ME), 0,8 M\$ (0,5 ME), 1,0 M\$ (0,6 ME), 1,0 M\$ (0,7 ME), 1,3 M\$ (0,8 ME) et 1,0 M\$ (0,7 ME) dans les trimestres terminés le 30 septembre 2010, le 31 décembre 2010, le 31 mars 2011, le 30 juin 2011, le 30 septembre 2011 et le 31 décembre 2011, respectivement.

(f) La variation des frais d'échange futurs de l'exercice terminé le 31 décembre 2011 inclut l'incidence défavorable découlant des ajustements apportés aux taux de désistements estimatifs des programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient totalisant 15,8 M\$ (dont un montant de 4,5 M\$ est attribuable au quatrième trimestre de 2011).

(g) Réflète l'incidence non comparable d'une charge nette aux résultats de 21,0 M\$ (13,2 ME) comptabilisée en raison du jugement rendu par la CEJ concernant le litige relatif à la TVA. De ce montant, 53,1 M\$ (33,4 ME) et 3,6 M\$ (2,3 ME) ont été comptabilisés dans le coût des primes au titre des crédits de taxes sur les intrants liés à la fourniture de biens demandés au cours des exercices de 2002 à 2009 et pour le semestre terminé le 30 juin 2010, respectivement, et 1,6 M\$ (1,0 ME) dans les charges opérationnelles. Les charges opérationnelles ont également été réduites d'un montant de 7,2 M\$ (4,5 ME) découlant du renversement d'une provision sur primes payables à certains employés dans l'éventualité d'un dénouement favorable du litige relatif à la TVA ainsi que d'un montant totalisant 30,1 M\$ (19,0 ME) découlant du renversement de la contrepartie éventuelle liée à l'acquisition de LMG faisant suite au jugement défavorable rendu par la CEJ concernant le litige relatif à la TVA.

(h) Réflète l'incidence positive d'un ajustement de 17,4 M\$, provenant du reclassement des produits différés antérieurement présentés dans les dépôts clients.

(i) Inclut une perte de valeur du goodwill attribuable à notre unité génératrice de trésorerie de fidélisation propriétaire aux États-Unis totalisant 53,9 M\$.

(j) Les chiffres ne tiennent pas compte de l'incidence du jugement défavorable de la CEJ concernant le litige relative à la TVA.

# RAPPORT DE GESTION

## STRATÉGIE DE FINANCEMENT

Aimia génère des flux de trésorerie suffisants à l'interne pour financer ses dividendes en trésorerie et ses dépenses en immobilisations, ainsi que pour s'acquitter de ses obligations de remboursement de la dette. De l'avis de la direction, les flux de trésorerie générés à l'interne par Aimia, conjugués à sa capacité d'accéder aux montants inutilisés de ses facilités de crédit et à des capitaux extérieurs, sont suffisants pour financer ses besoins de liquidités dans un avenir prévisible et conserver des liquidités, comme il en est question sous la rubrique *SITUATION DE TRÉSORERIE ET SOURCES DE FINANCEMENT*. Les dividendes devraient continuer d'être financés à partir des flux de trésorerie générés à l'interne.

## SITUATION DE TRÉSORERIE ET SOURCES DE FINANCEMENT

Au 31 décembre 2011, Aimia disposait de 202,1 M\$ en trésorerie et en équivalents de trésorerie, de 15,1 M\$ en liquidités soumises à restrictions, de 58,4 M\$ en placements à court terme et de 279,7 M\$ en placements à long terme dans des obligations, pour un total de 555,3 M\$. De ce total, environ 32,1 M\$ représentent des acceptations bancaires et des dépôts à terme échéant à des dates diverses jusqu'en mars 2012 et 309,9 M\$ représentent principalement des obligations de sociétés, du gouvernement fédéral et de gouvernements provinciaux échéant à des dates diverses entre septembre 2012 et juin 2020. Ces placements à court terme et à long terme comprennent une réserve au titre des échanges de milles Aéroplan Canada décrite sous la rubrique *Réserve au titre des échanges*. Aucune tranche de la trésorerie, des équivalents de trésorerie, des liquidités soumises à restriction, des placements à court terme et des placements à long terme en obligations d'Aimia n'est investie dans du papier commercial adossé à des actifs.

Le tableau suivant donne un aperçu des flux de trésorerie d'Aimia pour les périodes indiquées :

(en milliers de dollars)	Exercices terminés les 31 décembre	
	2011	2010
<b>Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice</b>	<b>538 580</b>	<b>609 848</b>
Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles	242 541	268 105
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(243 730)	(99 079)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(338 532)	(224 309)
Écart de conversion lié à la trésorerie	3 288	(15 985)
<b>Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin de l'exercice</b>	<b>202 147</b>	<b>538 580</b>

---

# RAPPORT DE GESTION

---

## ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES

Les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles proviennent principalement de la facturation brute et sont réduits par la trésorerie nécessaire pour la prestation des primes au moment de l'échange des unités de fidélisation et la prestation des services de fidélisation propriétaire et d'analytique de la fidélité, ainsi que par les charges opérationnelles et les charges d'intérêts.

Les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles se sont établis à 242,5 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, contre 268,1 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010. La variation défavorable pour l'exercice par rapport à l'exercice précédent, compte non tenu de l'incidence hors trésorerie du jugement de la CEJ concernant le litige relatif à la TVA et des charges de restructuration, est principalement attribuable à une utilisation accrue du fonds de roulement (notamment pour le financement du passif au titre des cartes prépayées de notre entreprise aux États-Unis à hauteur de 23,9 M\$ (23,4 M\$ US) résultant de modifications de nos ententes de services bancaires, ainsi que pour l'augmentation de 28,0 M\$ des stocks dans notre entreprise du Canada découlant principalement de l'internalisation de nos activités d'approvisionnement en primes autres que des voyages), à l'intensification des échanges dans tous les programmes de fidélisation, à la baisse des produits d'intérêts reçus et à la hausse des charges d'intérêts versées en trésorerie. Ces facteurs ont été compensés par l'augmentation de la facturation brute, la diminution des charges opérationnelles et la baisse des impôts sur le résultat payés en trésorerie. Pour l'exercice 2010, les comptes débiteurs et les provisions tenaient compte de l'incidence du montant cumulé au titre du jugement de la CEJ concernant le litige relatif à la TVA. En conséquence, les variations du fonds de roulement hors trésorerie présentées pour l'exercice 2010 rendent compte de ce montant. Voir la rubrique [Flux de trésorerie disponibles](#) pour le détail des variations des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles.

Le jugement de la CEJ concernant le litige relatif à la TVA n'a pas encore eu d'incidence sur les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles, les montants n'ayant pas encore été réglés. Cela se produira vraisemblablement lorsque la Cour suprême du Royaume-Uni aura rendu une décision à partir des indications données par la CEJ et que le processus de règlement aura été convenu avec HMRC, ce qui devrait se produire après l'audience devant avoir lieu les 24 et 25 octobre 2012.

Aux termes de la convention de fidéicommis conclue au moment de l'acquisition, l'encaisse de 42,8 M\$ (27,1 M£) détenue en fidéicommis sera libérée en faveur de la Société lorsque le jugement rendu par la CEJ concernant le litige relatif à la TVA aura été ratifié par la Cour suprême du Royaume-Uni.

Selon les soldes cumulés au 31 décembre 2011, le règlement devrait donner lieu à une sortie nette de fonds de 38,5 M\$ (24,4 M£), en tenant compte des intérêts courus sur l'encaisse détenue en fidéicommis de 1,3 M\$ (0,8 M£) en date des présentes.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

### ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT

Les activités d'investissement pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011 ont été influencées par le placement additionnel dans PLM, qui a totalisé 11,8 M\$.

Les placements à court terme se sont chiffrés à 28,3 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011. Les placements à long terme ont totalisé 158,8 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011 et comprennent la participation de 23,0 M\$ dans Cardlytics.

Les dépenses en immobilisations pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011 se sont chiffrées à 44,9 M\$. Les dépenses en immobilisations prévues pour 2012, qui tiennent compte des initiatives de développement de logiciels mises en œuvre au cours de l'exercice 2011, devraient atteindre environ 55,0 M\$.

### ACTIVITÉS DE FINANCEMENT

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, des flux de trésorerie de 338,5 M\$ ont été affectés aux activités de financement.

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement découlent principalement du paiement de dividendes sur les actions ordinaires et privilégiées, d'un montant de 113,5 M\$, et du rachat d'actions ordinaires d'un montant de 166,2 M\$ décrit sous la rubrique **CAPITAL SOCIAL**. De plus, un montant de 150,0 M\$ a été prélevé sur la facilité de crédit renouvelable, dont une tranche de 100,0 M\$ a été prélevée le 6 mai 2011 afin de rembourser la totalité de l'encours au titre de la facilité de crédit à terme et une tranche de 50,0 M\$ a été prélevée au troisième trimestre aux fins générales de l'entreprise. Les fonds prélevés le 6 mai 2011 sur la facilité de crédit renouvelable ont ultérieurement été remboursés au moyen des fonds en caisse au deuxième trimestre, tandis qu'une tranche de 40,0 M\$ du montant de 50,0 M\$ prélevé au troisième trimestre était toujours en cours au 31 décembre 2011. Un montant de 1,0 M\$ a été engagé au cours de l'exercice au titre de coûts de transaction liés au refinancement des facilités de crédit de la Société. La Société a reçu un montant de 2,2 M\$ à l'exercice d'options sur actions.

La politique en matière de dividendes relève du conseil d'administration d'Aimia et le versement de dividendes est fonction, entre autres, des résultats, des besoins en capitaux, des clauses restrictives liées à la dette, de la satisfaction de critères de solvabilité prescrits par la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (« LCSA ») au titre de la déclaration de dividendes et d'autres conditions qui pourraient être en vigueur dans l'avenir. Les actions privilégiées donnent droit à un dividende annuel cumulatif de 6,5 %, soit 0,40625 \$ l'action privilégiée par trimestre.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

### SITUATION DE TRÉSORERIE

Aimia prévoit que les besoins en capital de 170,5 M\$ pour l'exercice 2012, soit 115,5 M\$ pour les dividendes en trésorerie prévus en faveur de ses porteurs d'actions ordinaires et privilégiées et environ 55,0 M\$ pour les dépenses en immobilisations, seront financés par les flux de trésorerie opérationnels, par l'encaisse disponible en dépôt, par des prélèvements sur la *réserve au titre des échanges* s'il y a lieu (c'est-à-dire dans les périodes au cours desquelles les échanges affichent une activité exceptionnellement élevée) et par les montants inutilisés aux termes des facilités de crédit au besoin.

La direction est d'avis qu'elle sera en mesure de refinancer les billets garantis de premier rang, série 1 d'un montant de 200,0 M\$ venant à échéance en avril 2012 en ayant recours aux marchés du crédit ou en se prévalant de la clause de crédit renouvelable ou de la clause dite « accordéon » de la facilité de crédit.

### RÉSERVE AU TITRE DES ÉCHANGES

Aéroplan maintient la réserve au titre des échanges de milles Aéroplan Canada (la « réserve ») qui, sous réserve du respect des clauses des conventions des facilités de crédit de la Société, peut servir à compléter les flux de trésorerie opérationnels afin de payer les primes au cours des périodes pendant lesquelles les activités d'échange de milles Aéroplan en vertu du programme Aéroplan sont plus intenses. Dans l'éventualité où elle devrait puiser dans la réserve, Aéroplan a convenu de rembourser les montants utilisés dès que possible à même les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles. Le 25 mai 2011, à la suggestion de la direction, le conseil d'administration de la Société a approuvé une réduction de la réserve, laquelle a été ramenée de 400,0 M\$ à 300,0 M\$. Jusqu'à maintenant, Aéroplan n'a pas puisé dans la réserve. Au 31 décembre 2011, la réserve s'élevait à 300,0 M\$ et était classée dans les placements à court terme et les placements à long terme.

Le montant de la réserve et le type de titres dans lesquels ce montant peut être investi dépendent des politiques que la direction a établies et qu'elle revoit périodiquement. Au 31 décembre 2011, la réserve était investie dans des obligations de sociétés, du gouvernement fédéral et de gouvernements provinciaux.

Selon la direction, la réserve est suffisante pour régler les frais d'échange, y compris ceux qui seraient engagés dans une période au cours de laquelle les échanges afficheraient une activité exceptionnellement élevée, à mesure qu'ils deviendront exigibles dans le cours normal des activités. La direction évalue régulièrement le caractère suffisant de la réserve et est susceptible d'en ajuster le niveau en fonction du résultat de ces évaluations.

Au 31 décembre 2011, la réserve ainsi que les autres actifs détenus au titre d'une clause contractuelle avec un important partenaire d'accumulation représentaient 29,0 % du passif consolidé relatif aux frais d'échange futurs.

Les produits différés figurant à l'état de la situation financière représentent le cumul des unités de fidélisation non échangées, évaluées à leur prix de vente moyen pondéré, et des désistements non comptabilisés. Le montant consolidé estimé du passif relatif aux frais d'échange futurs de ces unités de fidélisation, calculé selon le coût moyen actuel des primes par unité de fidélisation échangée, s'élève à environ 1 368,0 M\$.



## RAPPORT DE GESTION

### FACILITÉS DE CRÉDIT ET DETTE À LONG TERME

Le 6 mai 2011, Aimia a procédé à une modification de ses facilités de crédit existantes auprès de son consortium de prêteurs, ce qui a donné lieu au règlement des anciennes facilités de crédit et à de nouveaux emprunts en vertu de la nouvelle facilité de crédit. Au 31 décembre 2011, un montant de 40,0 M\$ avait été prélevé et 260,0 M\$ demeuraient autorisés et disponibles aux termes de la facilité de crédit renouvelable.

Le tableau suivant présente un résumé de la facilité de crédit renouvelable autorisée et des billets garantis de premier rang, séries 1, 2 et 3 d'Aimia ainsi que de l'encours de ceux-ci :

(en milliers)	Montant autorisé au 31 décembre 2011	Montant prélevé au 31 décembre 2011	Montant prélevé au 31 décembre 2010	Montant prélevé au 1 <sup>er</sup> janvier 2010
	\$	\$	\$	\$
Facilité de crédit renouvelable <sup>a)</sup>	300 000	40 000	-	140 000
Facilité de crédit à terme <sup>b)</sup>	-	-	100 000	300 000
Billets garantis de premier rang, série 1 <sup>c)</sup>	S. O.	200 000	200 000	200 000
Billets garantis de premier rang, série 2 <sup>d)</sup>	S. O.	150 000	150 000	150 000
Billets garantis de premier rang, série 3 <sup>e)</sup>	S. O.	200 000	200 000	-
Intérêts payés d'avance <sup>f)</sup>	S. O.	-	(259)	(709)
Fraction non amortie des coûts de transaction <sup>f)</sup>	S. O.	(3 322)	(5 838)	(9 183)
		586 678	643 903	780 108
Moins : la partie courante <sup>c)</sup>		200 000	-	-
<b>Total</b>		<b>386 678</b>	<b>643 903</b>	<b>780 108</b>

- a) La facilité renouvelable vient à échéance le 23 avril 2014 ou plus tôt, sans pénalité, si Aimia le souhaite. Selon les notations de la Société, cette facilité porte intérêt à des taux compris entre le taux préférentiel canadien majoré d'une marge allant de 0,75 % à 2,00 % et le taux des acceptations bancaires ou le TIOL majoré d'une marge allant de 1,75 % à 3,00 %.

Les montants prélevés au titre de la facilité de crédit renouvelable au 1<sup>er</sup> janvier 2010 ont été remboursés en janvier 2010 à même le produit de l'émission des actions privilégiées, série 1.

Au 31 décembre 2011, les montants prélevés au titre de la facilité renouvelable prenaient la forme d'emprunts au taux préférentiel assortis d'un taux d'intérêt de 4,25 %.

Lettres de crédit : Aimia a émis des lettres de crédit irrévocables pour un montant de 13,3 M\$. Ce montant vient réduire le montant inutilisé de la facilité de crédit renouvelable.

- b) Le 6 mai 2011, la totalité de l'encours de la facilité de crédit à terme a été remboursée au moyen de fonds prélevés sur la facilité de crédit renouvelable, et la facilité de crédit à terme a par la suite été résiliée.
- c) Le 23 avril 2009 et le 30 avril 2009, Aimia a émis des billets garantis de premier rang, série 1, d'un montant en capital respectif de 175,0 M\$ et de 25,0 M\$. Ces billets portent intérêt au taux de 9 % par année, leurs intérêts étant payables semestriellement à terme échu le 23 avril et le 23 octobre de chaque année à compter du 23 octobre 2009, et ils échoient le 23 avril 2012.
- d) Le 2 septembre 2009, Aimia a émis des billets garantis de premier rang, série 2, d'un montant en capital de 150,0 M\$. Ces billets portent intérêt au taux de 7,9 % par année, leurs intérêts étant payables semestriellement à terme échu le 2 mars et le 2 septembre de chaque année à compter du 2 mars 2010, et ils échoient le 2 septembre 2014.
- e) Le 26 janvier 2010, Aimia a émis des billets garantis de premier rang, série 3, d'un montant en capital de 200,0 M\$. Ces billets portent intérêt au taux de 6,95 %, leurs intérêts étant payables semestriellement à terme échu le 26 janvier et le 26 juillet de chaque année à compter du 26 juillet 2010, et ils échoient le 26 janvier 2017. Le produit des billets émis a servi à rembourser une tranche de la facilité de crédit à terme, dont le montant autorisé et disponible a été réduit d'une somme correspondante.
- f) La dette à long terme est inscrite déduction faite des intérêts payés d'avance et de la fraction non amortie des coûts de transaction.

## RAPPORT DE GESTION

Les billets garantis de premier rang, séries 1, 2 et 3 sont garantis par certains engagements, biens et actifs actuels et futurs de la Société et de certaines de ses filiales, ils ont égalité de rang, y compris à l'égard des intérêts sur les titres, avec les titres d'emprunt non subordonnés actuels et futurs de la Société, et ils sont soumis au respect de certaines obligations de faire et de ne pas faire.

La disponibilité continue des facilités de crédit est sous réserve du respect, par Aimia, de certaines clauses restrictives relatives au ratio de levier financier, au service de la dette et au ratio de couverture des intérêts, ainsi que de certaines obligations de faire et de ne pas faire, notamment le fait de plafonner les distributions versées sous forme de dividendes ou de remboursement de capital au cours d'un exercice donné, comme le prescrivent les ententes de crédit.

Le tableau ci-dessous présente les ratios financiers calculés pour les douze derniers mois :

Ratio	Résultat	Critère
Levier financier	1,75	≤ 2,75
Service de la dette <sup>a)</sup>	0,18	≤ 2,00
Couverture des intérêts	7,99	≥ 3,00

b) Ce ratio tient compte de la dette nette d'Aimia, soit la dette à long terme moins la trésorerie, les liquidités soumises à restrictions, les placements à court terme et les placements à long terme dans des obligations de sociétés et de gouvernements.

### INCERTITUDE RELATIVE À LA MESURE

Aimia pourrait devoir remettre des primes aux membres à l'égard des unités de fidélisation encore valides, émises à ce jour et comptabilisées à titre de désistements pour lesquelles les produits des activités ordinaires ont été constatés ou reportés et aucun passif n'a été inscrit. Le montant maximal des frais d'échange éventuels au titre de ces unités de fidélisation est estimé à 1 060,8 M\$ au 31 décembre 2011.

Les frais d'échange éventuels mentionnés ci-dessus ont été évalués en fonction des frais d'échange moyens actuels établis sur la base des prix réels convenus avec les partenaires d'échange, dont Air Canada, et de l'estimation, à partir des antécédents à ce jour, des types de primes que choisiront les membres parmi ceux qui leur sont proposés.

La direction estime qu'une variation de 1 % du taux de désistement de chaque programme aurait une incidence consolidée cumulative de 114,8 M\$ sur les produits des activités ordinaires et le résultat avant impôts de la période au cours de laquelle la variation se produit, dont une tranche de 96,4 M\$ se rapporterait aux exercices antérieurs et une tranche de 18,4 M\$ à l'exercice considéré.

# RAPPORT DE GESTION

## PROVISIONS, PASSIFS ÉVENTUELS ET GARANTIES

### PROVISIONS

#### *Litige concernant la TVA*

(en milliers)	Provision pour la TVA
	\$
<b>Solde au 1<sup>er</sup> janvier 2010</b>	-
Dotation à la provision au cours de l'exercice	136 572
Provision utilisée au cours de l'exercice	-
Provision reprise au cours de l'exercice	-
Écart de conversion	(3 567)
<b>Solde au 31 décembre 2010</b>	<b>133 005</b>
Dotation à la provision au cours de l'exercice	12 341
Provision utilisée au cours de l'exercice	-
Provision reprise au cours de l'exercice	-
Écart de conversion	2 402
<b>Solde au 31 décembre 2011</b>	<b>147 748</b>

LMG est partie à un litige qui l'oppose au ministère du Revenu et des Douanes du Royaume-Uni (« Her Majesty's Revenue & Customs » ou « HMRC ») depuis 2003 concernant le traitement de la TVA appliquée au programme Nectar, tel qu'il s'applique à la déductibilité des crédits de taxe sur les intrants au paiement de la TVA exigible. LMG a payé un montant évalué à 13,8 M£ (27,1 M\$).

LMG a interjeté appel devant le VAT and Duties Tribunal, qui s'est prononcé en sa faveur. HMRC a ensuite fait appel devant la Haute Cour, qui s'est prononcée en faveur de HMRC. LMG a, à son tour, porté la décision de la Haute Cour en appel devant la Cour d'appel, qui a rendu le 5 octobre 2007 un jugement favorable à LMG, exigeant le remboursement du montant évalué et confirmant l'admissibilité de LMG à la déduction des crédits de taxe sur les intrants à l'avenir. Par conséquent, un montant à recevoir de 13,8 M£ (27,1 M\$) a été comptabilisé au 31 décembre 2007 et recouvré par la suite en janvier 2008.

HMRC en a appelé de la décision de la Cour d'appel devant la Chambre des lords, qui a donné droit d'en référer à la Cour de justice de l'Union européenne (« CEJ »). La cause a été entendue le 21 janvier 2010. Le 7 octobre 2010, la CEJ a prononcé un jugement contre LMG et en faveur de HMRC. L'affaire a été portée devant la Cour suprême du Royaume-Uni, dont la décision sera fondée sur les indications de la CEJ. L'audience est prévue pour les 24 et 25 octobre 2012.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

En raison de la nature définitive et sans appel du jugement de la CEJ, la Société a comptabilisé un montant de 133,0 M\$ (85,7 M£) dans les provisions au 31 décembre 2010 au titre des crédits de taxes sur les intrants liés à la fourniture de biens demandés par le passé et jusqu'à maintenant, et aux intérêts et pénalités. Un montant de 63,9 M\$ (41,2 M£) correspondant aux montants pouvant être recouverts aux termes des ententes contractuelles conclues avec certains partenaires d'échange a aussi été comptabilisé dans les comptes débiteurs. De ce montant net, une tranche de 62,1 M\$ (39,0 M£) (dont un montant de 9,0 M\$ (5,6 M£) était lié à l'exercice terminé le 31 décembre 2010 et un montant de 53,1 M\$ (33,4 M£) était lié à la période de 2002 à 2009) a été portée au coût des primes en 2010. De plus, un montant de 1,6 M\$ (1,0 M£) et de 7,2 M\$ (4,5 M£) a respectivement été porté aux frais généraux et d'administration et à la charge d'intérêts.

En outre, un montant de 7,2 M\$ (4,5 M£) payable à certains employés advenant une résolution favorable a été repris en résultat, ce qui a donné lieu à une baisse des frais généraux et d'administration de l'exercice terminé le 31 décembre 2010.

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, une somme de 7,9 M\$ (5,0 M£) a été comptabilisée dans le coût des primes, alors qu'une somme de 4,4 M\$ (2,8 M£) a été comptabilisée dans les charges d'intérêts.

Au 31 décembre 2011, un montant de 147,7 M\$ (93,5 M£) a été comptabilisé dans les provisions et un montant de 65,0 M\$ (41,2 M£) a été comptabilisé dans les comptes débiteurs.

À l'heure actuelle, cette provision correspond aux meilleures estimations de la direction. La CEJ a prévu un allègement éventuel visant à atténuer une partie de l'augmentation des coûts découlant du jugement de la CEJ concernant le litige relatif à la TVA qui devrait faire l'objet de plus amples discussions avec HMRC. Étant donné que l'affaire sera référée à la Cour suprême du Royaume-Uni, qui rendra une décision à partir des indications données par la CEJ, et qu'il sera nécessaire de poursuivre les discussions avec HMRC, la direction n'a pas considéré ni comptabilisé d'incidence favorable relative à cet aspect du jugement de la CEJ.

Le jugement de la CEJ concernant le litige relatif à la TVA n'a pas encore eu d'incidence sur les flux de trésorerie, les montants n'ayant pas encore été réglés. Cela se produira vraisemblablement lorsque la Cour suprême du Royaume-Uni aura rendu une décision à partir des indications données par la CEJ et que le processus de règlement aura été convenu avec HMRC, ce qui devrait se produire après l'audience.

Pour de plus amples informations sur la variation des flux de trésorerie nets estimés à l'issue du jugement de la CEJ concernant le litige relatif à la TVA, voir la section [Activités opérationnelles](#) sous la rubrique [SITUATION DE TRÉSORERIE ET SOURCES DE FINANCEMENT](#).

---

## RAPPORT DE GESTION

---

### PASSIFS ÉVENTUELS ET GARANTIES

Aimia a convenu d'indemniser ses administrateurs et ses dirigeants, ainsi que les administrateurs et les dirigeants de ses filiales, dans la mesure où la loi sur les sociétés le permet, des coûts et des dommages que ces derniers pourraient subir en raison d'une poursuite judiciaire, d'une enquête ou de toute autre procédure administrative dans le cadre de laquelle ces administrateurs ou ces dirigeants seraient poursuivis en raison des services qu'ils auront fournis. Les administrateurs et les dirigeants sont couverts par un contrat d'assurance responsabilité des administrateurs et des dirigeants.

Dans des circonstances limitées, Aimia peut fournir des garanties et/ou des indemnités à des tiers afin de soutenir les obligations liées au rendement de ses filiales en vertu de contrats commerciaux. Au 31 décembre 2011, l'exposition maximale d'Aimia aux termes de telles garanties avait été estimée à 156,5 M\$. Aucun montant n'a été inscrit dans les états financiers au titre des ententes de garantie et d'indemnisation.

Le 2 juillet 2009, une requête en autorisation d'exercer un recours collectif et pour être désigné représentant a été déposée contre Aimia à la Cour supérieure du Québec. Aucun recours collectif n'a encore été déposé. Cette requête est la première étape procédurale avant qu'un tel recours puisse être présenté. Les requérants demandent au tribunal la permission d'intenter une poursuite contre Aéroplan au nom des membres du programme au Canada afin d'obtenir la remise en vigueur des milles expirés, le remboursement des sommes déjà dépensées par les membres d'Aéroplan pour obtenir la remise en vigueur de leurs milles expirés, des dommages-intérêts compensatoires de 50 \$ et un montant non déterminé en dommages-intérêts punitifs pour le compte de chaque membre du groupe, relativement aux changements apportés au programme Aéroplan en ce qui touche l'accumulation et l'expiration des milles Aéroplan, comme il a été annoncé le 16 octobre 2006.

La motion a été entendue les 9 et 10 mai 2011; une décision est attendue sous peu.

À l'heure actuelle, étant donné que les requérants n'ont pas encore obtenu la permission du tribunal de déposer un recours collectif et que l'issue de ce recours, s'il est autorisé par la cour, ne peut être déterminée, aucune provision à cet effet n'est présentée dans ces états financiers.

De temps à autre, Aimia est partie à diverses réclamations et poursuites dans le cours normal de l'activité. Bien que l'issue définitive de celles-ci ne puisse être prévue, la direction estime que, selon l'information dont elle dispose actuellement, le règlement des réclamations et des poursuites en cours n'aura pas d'incidence importante sur la situation financière et les résultats opérationnels d'Aimia.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

### TRANSACTIONS AVEC AIR CANADA

Aéroplan a conclu avec Air Canada divers contrats régissant la relation commerciale entre les deux sociétés, lesquels sont décrits dans la notice annuelle d'Aimia datée du 22 mars 2011.

Air Canada est l'un des plus importants partenaires d'accumulation d'Aimia, ayant représenté 12 % de la facturation brute pour les exercices terminés les 31 décembre 2011 et 2010. Selon le CPSC, l'engagement annuel d'Air Canada, qui est établi en fonction de 85 % de la moyenne totale des milles Aéroplan réellement émis pour les vols d'Air Canada ou les produits et services d'un transporteur aérien membre du groupe d'Air Canada dans les trois années civiles précédentes, est estimé pour 2012 à 221,4 M\$. Air Canada, en association avec d'autres membres du réseau Star Alliance, est le principal partenaire d'échange d'Aimia. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, 40 % du coût total des primes inscrites et des coûts directs ont été payés à Air Canada, contre 37 % pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010, au titre des primes achetées auprès d'Air Canada et d'autres compagnies aériennes (partenaires du réseau Star Alliance).

### EMPLOYÉS DES CENTRES DE CONTACTS

Dans le cadre du transfert du centre de contacts le 1<sup>er</sup> juin 2009, Aéroplan s'est engagée à reconnaître l'ancienneté des employés transférés et à prendre en charge toute obligation supplémentaire au titre du régime de retraite découlant du cumul des années de service après leur départ d'Air Canada jusqu'à leur retraite chez Aéroplan.

Par suite de la résiliation du contrat de services généraux (« CSG »), toutes les obligations figurant à ce contrat, y compris les paiements spéciaux relativement aux régimes de retraite auxquels les employés visés par le CSG ont participé, tel qu'il est décrit dans les états financiers au 31 décembre 2008, ont pris fin.

Aéroplan a jugé, après consultation d'un conseiller juridique indépendant, qu'elle n'avait pas à prendre à sa charge le passif existant au titre des régimes de retraite d'Air Canada à l'égard des employés transférés et qu'Air Canada en demeurerait responsable. Air Canada a informé Aéroplan qu'elle ne partage pas cet avis. Comme rien en ce moment ne permet de prédire l'issue du règlement de ce désaccord, aucun montant ne peut y être affecté. Par conséquent, aucune provision au titre d'un passif n'a été enregistrée aux états financiers.

### PRÊT À RECEVOIR D'AIR CANADA ET BONS DE SOUSCRIPTION D'AIR CANADA

Le 29 juillet 2009, Aéroplan a conclu avec un syndicat d'autres prêteurs, dont GE Canada Finance Holding Company, Exportation et Développement Canada et Gestion ACE Aviation Inc., une entente visant à fournir du financement à Air Canada (le « prêt syndiqué à Air Canada »), aux termes de laquelle Aéroplan a avancé 150,0 M\$ au transporteur aérien.

Le 3 août 2010, Air Canada a remboursé avant l'échéance un montant de 156,3 M\$, soit l'encours à payer en date du remboursement, aux termes du prêt syndiqué à Air Canada. Une tranche de 6,3 M\$ de ce montant, laquelle a été comptabilisée dans les produits financiers; celle-ci se composait d'intérêts courus de 4,8 M\$ et de frais pour paiement anticipé de 1,5 M\$.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

Dans le cadre du prêt syndiqué à Air Canada, Air Canada a émis aux prêteurs des bons de souscription visant l'acquisition d'actions de catégorie A ou d'actions de catégorie B à droit de vote variable d'Air Canada. À la clôture, Aéroplan a reçu 1 250 000 bons de souscription assortis d'un prix d'exercice de 1,51 \$ chacun qui peuvent être exercés en tout temps et arrivent à échéance dans quatre ans. De plus, Aéroplan avait droit à sa quote-part des bons de souscription additionnels, totalisant au plus 5 % du nombre total d'actions ordinaires émises d'Air Canada à la date de l'émission, si Air Canada ne fournissait pas une garantie supplémentaire relativement à certains actifs dans les 90 jours suivant la clôture de l'opération. La garantie n'a pas été fournie dans les 90 jours et, le 19 octobre 2009, Aéroplan a reçu 1 250 000 bons de souscription additionnels au titre du prêt syndiqué à Air Canada. Les bons de souscription additionnels sont assortis d'un prix d'exercice de 1,44 \$ chacun, peuvent être exercés en tout temps et arrivent à échéance quatre ans après la date d'attribution, tout comme les bons de souscription octroyés par Air Canada à la date de conclusion du prêt syndiqué à Air Canada.

Les bons de souscription sont présentés dans les comptes débiteurs, et toute variation de leur juste valeur est portée en résultat dans les produits financiers.

Au 31 décembre 2011, la juste valeur des 2 500 000 bons de souscription totalisait 0,3 M\$, par rapport à 4,5 M\$ et à 1,1 M\$, respectivement, au 31 décembre 2010 et au 1<sup>er</sup> janvier 2010.

Compte tenu de ce qui précède, Aéroplan et Air Canada ont conclu certaines ententes commerciales mutuellement avantageuses, dont aucune ne porte sur l'établissement du prix des milles Aéroplan ni sur le coût des places achetées à titre de primes.

### CPSC

Le 4 août 2010, comme le prévoit le CPSC en vigueur, Aéroplan et Air Canada ont conclu une entente visant les tarifs d'échange de la capacité fixe de places à payer par Aéroplan pour la période du 1<sup>er</sup> janvier 2011 au 31 décembre 2013. Le résultat est conforme aux paramètres contractuels préétablis et correspond aux attentes commerciales d'Aéroplan.

# RAPPORT DE GESTION

## SOMMAIRE DES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES ET DES ENGAGEMENTS COMMERCIAUX

Au 31 décembre 2011, les paiements futurs minimaux estimatifs aux termes des obligations contractuelles et des engagements d'Aimia s'établissaient comme suit :

(en millions)	Total	2012	2013	2014	2015	2016	Par la suite
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Obligations contractuelles</b>							
Contrats de location simple	52,8	12,0	11,4	8,9	8,5	5,1	6,9
Infrastructure technologique et autres	60,4	28,1	20,0	10,8	1,5	-	-
Soutien à la commercialisation et autres	66,2	20,5	19,1	17,1	9,5	-	-
Dettes à long terme <sup>a)</sup>	714,9	236,4	27,4	216,3	13,9	13,9	207,0
Obligation d'achat aux termes du CPSC	3 648,2	429,2	429,2	429,2	429,2	429,2	1 502,2
<b>Obligations contractuelles</b>	<b>4 542,5</b>	<b>726,2</b>	<b>507,1</b>	<b>682,3</b>	<b>462,6</b>	<b>448,2</b>	<b>1 716,1</b>
<b>Engagements</b>							
Lettres de crédit et cautionnements	19,0	14,8	4,2	-	-	-	-
<b>Engagements</b>	<b>19,0</b>	<b>14,8</b>	<b>4,2</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Total des obligations contractuelles et des engagements commerciaux</b>	<b>4 561,5</b>	<b>741,0</b>	<b>511,3</b>	<b>682,3</b>	<b>462,6</b>	<b>448,2</b>	<b>1 716,1</b>

a) Comprend l'intérêt sur la facilité de crédit renouvelable et les billets garantis de premier rang de séries 1, 2 et 3, tel qu'il est décrit dans la discussion sur les facilités de crédit et la dette à long terme.

Les montants présentés au poste « Soutien à la commercialisation et autres » correspondent aux obligations maximales de la Société au titre de la promotion des programmes de fidélisation qu'elle exploite.

Aux termes de certaines obligations contractuelles avec un partenaire d'accumulation principal, Aimia est tenue de respecter certains seuils minimaux en matière de fonds de roulement conformément à des formules établies au préalable. Au 31 décembre 2011, Aimia respectait toutes ces clauses.



## RAPPORT DE GESTION

### DIVIDENDES

Les dividendes trimestriels déclarés en faveur des actionnaires ordinaires d'Aimia pour les exercices terminés les 31 décembre 2011 et 2010 sont les suivants :

(en milliers de dollars, sauf les données par actions)	2011		2010	
Montant	Montant	Montant par action ordinaire <sup>a)</sup>	Montant	Montant par action ordinaire
Mars	23 010	0,125	24 999	0,125
Juin	26 909	0,150	24 764	0,125
Septembre	26 253	0,150	23 882	0,125
Décembre	26 096	0,150	23 372	0,125
	<b>102 268</b>	<b>0,575</b>	<b>97 017</b>	<b>0,500</b>

a) Le 25 mai 2011, le conseil d'administration d'Aimia a approuvé une hausse du dividende de l'action ordinaire, qui est passé de 0,125 \$ à 0,150 \$ par trimestre.

Les dividendes trimestriels déclarés en faveur des actionnaires privilégiés d'Aimia pour les exercices terminés les 31 décembre 2011 et 2010 sont les suivants :

(en milliers de dollars, sauf les montants par action)	2011		2010	
	Montant	Montant par action privilégiée	Montant	Montant par action privilégiée
Mars	2 803	0,406	2 150	0,312
Juin	2 803	0,406	2 803	0,406
Septembre	2 803	0,406	2 803	0,406
Décembre	2 804	0,406	2 804	0,406
	<b>11 213</b>	<b>1,625</b>	<b>10 560</b>	<b>1,530</b>

La politique en matière de dividendes relève du conseil d'administration d'Aimia, et le versement de dividendes est fonction, notamment, des résultats, des besoins en capitaux, des clauses restrictives liées à la dette, de la satisfaction de critères de solvabilité prescrits par la LCSA au titre de la déclaration de dividendes, et d'autres conditions qui pourraient être en vigueur dans l'avenir.

Le 22 février 2012, le conseil d'administration d'Aimia a déclaré un dividende trimestriel de 0,15 \$ par action ordinaire et de 0,40625 \$ par action privilégiée, payable le 30 mars 2012.

---

# RAPPORT DE GESTION

---

## CAPITAL SOCIAL

### OFFRE PUBLIQUE DE RACHAT DANS LE COURS NORMAL DES ACTIVITÉS

Le 11 mai 2010, la Société a obtenu l'approbation de la Bourse de Toronto et annoncé son intention de racheter jusqu'à 5 000 000 de ses actions ordinaires émises et en circulation entre le 14 mai 2010 et le 13 mai 2011 au plus tard, dans le cadre d'une offre publique de rachat dans le cours normal des activités. Le 11 août 2010, la Société a obtenu de la Bourse de Toronto l'approbation nécessaire pour faire passer de 5 000 000 à 19 983 631 le nombre de ses actions ordinaires qu'elle pouvait racheter dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités entre le 14 mai 2010 et le 13 mai 2011 au plus tard.

Du 14 mai au 31 décembre 2010, Aimia a racheté et annulé 13 022 900 actions ordinaires pour une contrepartie en trésorerie totale de 142,5 M\$. Le capital social a été réduit de 113,9 M\$, et le solde de 28,6 M\$ a été comptabilisé comme une réduction du surplus d'apport.

Du 1<sup>er</sup> janvier au 13 mai 2011, Aimia a racheté et annulé 6 960 731 actions ordinaires pour une contrepartie en trésorerie totale de 90,4 M\$. Le capital social a été réduit de 61,0 M\$, et le solde de 29,4 M\$ a été comptabilisé comme une réduction du surplus d'apport.

Le 12 mai 2011, la Société a obtenu l'approbation de la Bourse de Toronto et annoncé le renouvellement de son offre publique de rachat dans le cours normal des activités permettant le rachat de 18 001 792 de ses actions ordinaires émises et en circulation du 16 mai 2011 au 13 mai 2012 au plus tard. Le nombre total d'actions ordinaires rachetées et annulées au cours de la période du 16 mai 2011 au 31 décembre 2011 dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités s'est élevé à 6 262 800, pour une contrepartie en trésorerie totale de 75,8 M\$. Le capital social a été réduit de 55,1 M\$, et le solde de 20,7 M\$ a été comptabilisé comme une réduction du surplus d'apport.

Au 31 décembre 2011, Aimia avait 173 817 381 actions ordinaires et 6 900 000 actions privilégiées émises et en circulation d'une valeur globale de 1 695,6 M\$. En outre, il y avait 4 004 069 options sur actions émises et en cours dans le cadre du régime d'intéressement à long terme d'Aimia.

---

# RAPPORT DE GESTION

---

## INFORMATIONS À FOURNIR CONCERNANT LE CAPITAL

Le capital d'Aimia se compose de la trésorerie et de ses équivalents, des placements à court terme, des placements à long terme en obligations de sociétés et de gouvernements, de la dette à long terme et du total des capitaux propres attribuable aux actionnaires de la Société (exclusion faite du cumul des autres éléments du résultat global).

Les principaux objectifs d'Aimia en matière de gestion du capital sont les suivants :

- maintenir un solide capital de manière à conserver la confiance des investisseurs, de ses créanciers et du marché et assurer le développement futur de l'entreprise;
- maintenir une structure du capital souple qui optimise le coût du capital en fonction d'un risque acceptable et préserve la capacité de satisfaire aux obligations financières;
- assurer de maintenir suffisamment de liquidités pour poursuivre sa stratégie de croissance interne et conclure des acquisitions pertinentes;
- assurer aux actionnaires un rendement croissant sur leur investissement.

Dans le cadre de la gestion de sa structure du capital, Aimia surveille de près le rendement tout au long de l'année pour s'assurer que les dividendes en trésorerie prévus, les exigences en matière de fonds de roulement et les investissements de maintien sont financés à même les flux de trésorerie opérationnels, l'encaisse disponible en dépôt et, dans la mesure nécessaire, les emprunts bancaires. Aimia gère sa structure du capital et peut y apporter des ajustements de manière à soutenir l'ensemble de la stratégie ou en réponse aux fluctuations de la conjoncture économique et des risques. Afin de maintenir sa structure du capital ou de l'ajuster, Aimia peut varier le montant des dividendes versés aux actionnaires, acheter des actions aux fins d'annulation en vertu d'offres publiques de rachat dans le cours normal des activités, émettre de nouvelles actions ou de nouveaux titres d'emprunt, émettre de nouveaux titres d'emprunt pour remplacer la dette existante (avec des caractéristiques différentes) ou réduire le montant de la dette existante.

## RAPPORT DE GESTION

Le total du capital aux 31 décembre 2011 et 2010 s'établit comme suit :

(en milliers)	31 décembre	
	2011	2010
	\$	\$
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(202 147)	(538 580)
Placements à court terme	(58 372)	-
Placements à long terme en obligations de sociétés et de gouvernements	(279 737)	(176 922)
Dette à long terme (y compris la partie à court terme)	586 678	643 903
Capital social	1 695 642	1 807 497
Surplus d'apport	1 222 061	1 269 282
Déficit	(1 583 109)	(1 408 260)
<b>Total du capital</b>	<b>1 381 016</b>	<b>1 596 920</b>

Aimia surveille le capital en utilisant un certain nombre de mesures financières comprenant notamment les suivantes :

- le ratio de levier financier, défini comme étant la dette sur le résultat avant intérêts, impôts et amortissement, ajusté pour tenir compte des variations des produits différés et des frais d'échange futurs (BAIIA ajusté);
- le ratio du service de la dette, soit la dette sur les flux de trésorerie opérationnels;
- le ratio de couverture des intérêts, soit le BAIIA ajusté sur le montant net des charges d'intérêts (charges d'intérêts engagées, déduction faite des produits d'intérêts gagnés).

Aimia utilise le BAIIA ajusté et le résultat net ajusté comme mesures pour surveiller le rendement opérationnel. Les flux de trésorerie disponibles sont utilisés comme un indicateur de rendement financier. Ces mesures en soi ne sont pas reconnues aux fins de la présentation des états financiers selon les IFRS et elles n'ont pas de définition normalisée. Par conséquent, elles pourraient ne pas être comparables à des mesures similaires présentées par d'autres entités.

Aimia est assujettie à certaines clauses restrictives de nature financière en vertu des conventions de crédit. Ces clauses sont mesurées tous les trimestres. Ces clauses concernent le ratio de levier financier, le ratio de service de la dette et le ratio de couverture des intérêts dont il est fait mention plus haut. En outre, aux termes de certaines obligations contractuelles envers un partenaire d'accumulation principal, Aimia est tenue de respecter certains seuils en matière de fonds de roulement conformément à des formules établies au préalable. Aimia se conforme à toutes ces clauses restrictives.

Aimia a également constitué une réserve qui, au 31 décembre 2011, s'établissait à 300,0 M\$ et était classée dans les placements à court terme et les placements à long terme. Le montant de la réserve et le type de titres dans lesquels

---

## RAPPORT DE GESTION

---

ce montant peut être investi dépendent des politiques que la direction a établies. Cette réserve, que la Société s'est imposée elle-même par mesure de prudence, peut être utilisée pour combler les flux de trésorerie opérationnels afin de payer les primes dans une période au cours de laquelle les échanges afficheraient une activité exceptionnellement élevée. Jusqu'à maintenant, Aimia n'a pas eu besoin de puiser dans la réserve. Selon la direction, la réserve est suffisante pour régler les frais d'échange, y compris ceux qui seraient engagés dans une période au cours de laquelle les échanges afficheraient une activité exceptionnellement élevée, à mesure qu'ils deviendront exigibles dans le cours normal des activités.

### **INSTRUMENTS FINANCIERS**

Les instruments financiers d'Aimia se composent de la trésorerie et de ses équivalents, des liquidités soumises à restrictions, des placements à court terme, des comptes débiteurs, des placements à long terme en obligations de sociétés et de gouvernements, du placement dans Cardlytics, des bons de souscription d'Air Canada, du billet à recevoir, des comptes créditeurs et charges à payer et de la dette à long terme.

Les actifs et les passifs financiers d'Aimia l'exposent aux risques ci-après qui découlent de son utilisation d'instruments financiers : risque de taux d'intérêt, risque de crédit, risque de liquidité et risque de change. La haute direction a la responsabilité d'établir les niveaux de risque et de revoir les activités de gestion de risque lorsqu'elle le juge nécessaire.

### **RISQUE DE TAUX D'INTÉRÊT**

Le risque de taux d'intérêt s'entend du risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier varient en raison de l'évolution des taux d'intérêt du marché. Aimia est exposée à la fluctuation des taux d'intérêt relativement à la trésorerie et ses équivalents, aux liquidités soumises à restrictions, aux placements à court terme (compte non tenu des placements en obligations dont la durée à courir jusqu'à l'échéance est inférieure à 12 mois) et à l'encours des facilités de crédit, lesquels portent intérêt à des taux variables et sont détenus sous forme de dépôts à court terme ou prélevés sous forme d'acceptations bancaires et d'emprunts au taux préférentiel.

## RAPPORT DE GESTION

Au 31 décembre 2011, le profil de risque de taux d'intérêt des instruments financiers portant intérêt d'Aimia s'établissait comme suit :

(en milliers)	31 décembre	
	2011	2010
	\$	\$
Instrument à taux variable		
Trésorerie et équivalents de trésorerie, liquidités soumises à restrictions et placements à court terme	275 593	551 162
Facilités de crédit	(40 000)	(100 000)

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, la direction a établi qu'un écart de 1 % du taux d'intérêt sur la trésorerie et ses équivalents, les liquidités soumises à restrictions, les placements à court terme et les facilités de crédit donnerait lieu à une variation du résultat avant impôt d'environ 2,4 M\$. Cette analyse tient pour acquis que toutes les autres variables, en particulier les cours de change, demeurent constantes par ailleurs. L'analyse a été réalisée de la même manière pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010.

### RISQUE DE CRÉDIT

Le risque de crédit s'entend du risque de perte découlant de l'incapacité d'une contrepartie à remplir ses obligations. Au 31 décembre 2011, le risque de crédit d'Aimia se concentrait essentiellement dans les valeurs comptables de la trésorerie et de ses équivalents, des liquidités soumises à restrictions, des placements à court terme, des comptes débiteurs, des placements à long terme et du billet à recevoir.

Conformément à sa politique de placement, Aimia investit la réserve et les excédents de trésorerie, qui sont inclus dans les placements à court terme et la trésorerie et ses équivalents, dans des effets de commerce et des obligations de sociétés et de gouvernements (fédéral et provinciaux) ayant une notation minimale de R-1 (moyen) ou de A et dans des acceptations bancaires et des dépôts à terme, sous réserve de certains seuils établis en vue de réduire l'exposition à un émetteur particulier. Le risque de crédit associé aux placements à court terme, aux placements à long terme de même qu'à la trésorerie et à ses équivalents est limité parce que les contreparties sont des banques, des sociétés et des gouvernements (fédéral et provinciaux) auxquels des agences de notation financière internationales ont accordé des notations élevées. Au 31 décembre 2011, la réserve et les excédents de trésorerie sont placés dans des acceptations bancaires, des obligations de sociétés et de gouvernements (fédéral et provinciaux).

En ce qui a trait aux comptes débiteurs et au billet à recevoir, Aimia est exposée à une concentration du risque de crédit liée aux partenaires d'accumulation. Par contre, toute exposition liée à ces clients est atténuée par la taille relative des principaux partenaires d'accumulation et par la diversité des activités menées par ces partenaires. Une tranche importante des comptes débiteurs provient de banques auxquelles des agences internationales de notation de crédit ont attribué des notations élevées. De plus, la situation financière et les résultats opérationnels d'Air Canada ont une incidence directe sur Aimia. Afin de gérer sa vulnérabilité au risque de crédit et d'évaluer la qualité

## RAPPORT DE GESTION

du crédit, Aimia passe régulièrement en revue les cotes de solvabilité des contreparties et établit des limites de crédit au besoin. Par le passé, les créances irrécouvrables d'Aimia ont été négligeables.

### RISQUE DE LIQUIDITÉ

Aimia a pour objectif de conserver suffisamment de liquidités pour régler ses passifs financiers à mesure qu'ils arrivent à échéance, ainsi que pour s'assurer de respecter les clauses restrictives en matière de liquidités de la facilité de crédit renouvelable. Aimia gère son risque de liquidité par levier financier, ce qui comprend l'examen de son solde de trésorerie, et utilise ses flux de trésorerie opérationnels pour honorer les obligations liées à ses passifs financiers. Au 31 décembre 2011, Aimia avait prélevé un montant de 40,0 M\$ au titre de sa facilité de crédit renouvelable venant à échéance le 23 avril 2014; un montant de 260,0 M\$ de cette facilité demeure autorisé et disponible. Aimia avait aussi émis des billets garantis de premier rang, d'un montant de 550,0 M\$, dont les dates d'échéance s'échelonnent jusqu'au 26 janvier 2017. La facilité de crédit renouvelable est fournie par un syndicat financier regroupant neuf prêteurs institutionnels. Aimia a l'intention de renouveler ou de remplacer les facilités à leur échéance ou plus tôt si les conditions du marché le permettent. Aimia avait aussi des lettres de crédit en cours totalisant environ 13,8 M\$ (dont une tranche de 13,3 M\$ était émise aux termes de la facilité de crédit renouvelable) au 31 décembre 2011, émises comme garanties dans le cours normal des activités.

Au 31 décembre 2011, les passifs financiers avaient les échéances suivantes :

(en milliers)	Total	2012	2013	2014	2015	2016	Par la suite
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Dette à long terme, y compris les intérêts	714 926	236 450	27 450	216 276	13 900	13 900	206 950
Comptes créditeurs et charges à payer	382 130	382 130	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>1 097 056</b>	<b>618 580</b>	<b>27 450</b>	<b>216 276</b>	<b>13 900</b>	<b>13 900</b>	<b>206 950</b>

### RISQUE DE CHANGE

Aimia est exposée au risque de change sur ses activités étrangères libellées dans une autre monnaie que le dollar canadien, soit principalement la livre sterling. Par conséquent, Aimia est exposée aux fluctuations découlant de la variation des cours de change.

Au 31 décembre 2011, Aimia détenait des actifs financiers nets libellés en livres sterling d'environ 40,1 M£. Un écart de 1 % du cours de change de la livre sterling donnerait lieu à une variation d'environ 0,6 M\$ de l'actif net et des autres éléments du résultat global d'Aimia. Cette analyse tient pour acquis que toutes les autres variables, en particulier les taux d'intérêt, demeurent constantes par ailleurs. L'analyse a été réalisée de la même manière pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010.

## RAPPORT DE GESTION

### INSTRUMENTS FINANCIERS – VALEURS COMPTABLES ET JUSTES VALEURS

La juste valeur des actifs et des passifs financiers, ainsi que leur valeur comptable présentée dans l'état consolidé de la situation financière s'établissent comme suit :

(en milliers de \$)	31 décembre			
	2011		2010	
	Valeur comptable	Juste valeur	Valeur comptable	Juste valeur
<b>Actifs financiers</b>				
Prêts et créances au coût amorti :				
Trésorerie et équivalents de trésorerie, liquidités soumises à restrictions et placements à court terme (compte non tenu de la partie courante des placements en obligations)	245 397	245 397	551 162	551 162
Comptes débiteurs (compte non tenu des bons de souscription d'Air Canada)	382 495	382 495	350 594	350 594
Billet à recevoir	61 611	61 611	57 379	57 379
Détenus jusqu'à leur échéance :				
Placements en obligations de sociétés (y compris la partie courante)	309 933	322 462	176 922	175 737
Disponibles à la vente :				
Placement dans Cardlytics	22 998	22 998	-	-
Juste valeur par le biais du résultat net :				
Bons de souscription d'Air Canada	328	328	4 461	4 461
<b>Passifs financiers</b>				
Autres passifs financiers :				
Comptes créditeurs et charges à payer	382 130	382 130	330 052	330 052
Dettes à long terme	586 678	616 421	643 903	680 495



---

# RAPPORT DE GESTION

---

## JUSTE VALEUR DES INSTRUMENTS FINANCIERS

Les valeurs comptables de la trésorerie et de ses équivalents, des liquidités soumises à restrictions, des placements à court terme, des comptes débiteurs, du billet à recevoir, et des comptes créditeurs et charges à payer figurant à l'état de la situation financière se rapprochent de leurs justes valeurs, compte tenu de l'échéance immédiate ou à court terme de ces instruments financiers. La juste valeur des emprunts d'environ 616,4 M\$ est estimée comme étant la valeur cotée pour ce qui est des titres d'emprunt négociés sur le marché public, tandis que la juste valeur des emprunts au titre de la facilité de crédit renouvelable est estimée comme étant le montant prélevé, car les emprunts portent intérêt à taux variable et sont généralement sous forme d'acceptations bancaires de courte échéance ou d'emprunts au taux préférentiel.

La juste valeur des placements en obligations de sociétés et de gouvernements, qui est d'environ 322,5 M\$, est fondée sur la valeur cotée des placements.

### *Hiérarchie de la juste valeur*

Les instruments financiers comptabilisés à la juste valeur dans l'état de la situation financière sont classés par ordre d'importance des données utilisées pour établir la juste valeur. Cette hiérarchie des justes valeurs comprend les niveaux suivants :

Niveau 1 – Évaluation fondée sur les prix cotés observés sur des marchés actifs pour des actifs ou des passifs identiques.

Niveau 2 – Techniques d'évaluation reposant sur des données telles que les prix cotés d'instruments similaires négociés sur des marchés actifs; les prix cotés d'instruments identiques ou similaires sur des marchés inactifs; les données autres que des prix cotés utilisées dans une méthode d'évaluation qui sont observables pour l'instrument considéré; et les données qui sont principalement dérivées de données observables sur les marchés ou corroborées par ces dernières, que ce soit par corrélation ou par d'autres moyens.

Niveau 3 – Techniques d'évaluation tenant compte de données importantes non observables sur les marchés.

Un instrument financier est classé au niveau le moins élevé de la hiérarchie pour lequel une donnée importante a été prise en compte pour établir sa juste valeur.

La juste valeur des bons de souscription d'Air Canada, lesquels sont comptabilisés à la juste valeur par le biais du résultat net et classés au niveau 2, s'établissait à 0,3 M\$ au 31 décembre 2011.

Le placement dans Cardlytics est comptabilisé dans les instruments disponibles à la vente et classé au niveau 3. Sa juste valeur est fondée sur l'analyse des flux de trésorerie actualisés utilisée pour évaluer le placement initial, après ajustement pour refléter les changements des flux de trésorerie prévus au budget et des hypothèses clés ayant servi à l'analyse entre la date du placement initial et le 31 décembre 2011. Les hypothèses clés sont les suivantes : taux de croissance, taux d'actualisation et multiple de la valeur finale. L'analyse au 31 décembre 2011 a permis de déterminer que la juste valeur du placement dans Cardlytics se rapproche de son coût.

---

# RAPPORT DE GESTION

---

## RÉSULTAT PAR ACTION ORDINAIRE

Le résultat par action d'Aimia s'est respectivement élevé à (0,40 \$) et à 0,02 \$ pour les exercices terminés les 31 décembre 2011 et 2010. Le résultat par action est calculé déduction faite des dividendes sur les actions privilégiées.

## MODIFICATIONS DE MÉTHODES COMPTABLES

### **ADOPTION DES IFRS**

Le 1<sup>er</sup> janvier 2011, la Société a adopté les IFRS. Les états financiers consolidés audités au 31 décembre 2011 ont été établis conformément aux exigences des Normes internationales d'information financière (IFRS). Il s'agit des premiers états financiers consolidés annuels que la Société prépare conformément aux IFRS et à IFRS 1 *Première application des Normes internationales d'information financière*. Les états financiers consolidés étaient auparavant établis selon les PCGR antérieurs.

Pour préparer son état de la situation financière d'ouverture en IFRS, la Société a ajusté les montants présentés antérieurement dans les états financiers préparés conformément aux anciens PCGR du Canada. La *note 32* afférente aux états financiers consolidés audités d'Aimia au 31 décembre 2011 présente une explication détaillée de l'incidence de la transition des anciens PCGR du Canada aux IFRS sur la situation financière, sur les résultats financiers et sur les flux de trésorerie d'Aimia.

## MODIFICATIONS COMPTABLES À VENIR

Les normes nouvelles et modifiées qui suivent ont été publiées, et leur application est obligatoire pour les périodes comptables futures.

- A. La Norme internationale d'information financière 9 *Instruments financiers* (« IFRS 9 ») a été publiée en novembre 2009. Cette norme, qui porte sur le classement et l'évaluation des actifs financiers, remplace les modèles d'évaluation et de catégories multiples prévus à IAS 39 pour les instruments d'emprunt par un nouveau modèle d'évaluation mixte ne comportant que deux catégories : coût amorti et juste valeur par le biais du résultat net. IFRS 9 remplace aussi les modèles d'évaluation des instruments de capitaux propres dont l'évaluation de la juste valeur a donné lieu à un ajustement, celui-ci étant comptabilisé par le biais du résultat net ou des autres éléments du résultat global. Lorsque de tels instruments de capitaux propres sont évalués à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global, les dividendes, dans la mesure où ils ne représentent pas clairement une récupération partielle ou complète du coût du placement, sont comptabilisés en résultat net; toutefois, les autres profits et pertes (y compris la dépréciation) associés à de tels instruments demeurent indéfiniment dans le cumul du résultat global. De plus, cette norme énonce des directives au sujet des passifs financiers et de la décomptabilisation des instruments financiers. Cette norme doit s'appliquer aux périodes ouvertes à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2015, et son adoption anticipée est permise. Pour l'heure, la Société ne prévoit pas que cette norme aura une incidence importante sur ses états financiers consolidés.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

- B. En mai 2011, l'International Accounting Standards Board (« IASB ») a publié les normes suivantes, qui n'ont pas encore été adoptées par la Société : IFRS 10 *États financiers consolidés*; IFRS 11 *Partenariats*; IFRS 12 *Informations à fournir sur les participations dans d'autres entités*; IAS 27 *États financiers consolidés et individuels*; IFRS 13 *Évaluation de la juste valeur*, et IAS 28 *Participations dans des entreprises associées et des coentreprises* (version modifiée en 2011). Chacune des nouvelles normes s'applique aux périodes annuelles ouvertes à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2013, et leur adoption anticipée est permise.

Suit un résumé des nouvelles normes :

### **IFRS 10 États financiers consolidés**

IFRS 10 impose à l'entité de consolider une entité détenue lorsqu'elle est exposée à des rendements variables ou qu'elle a des droits à l'égard de tels rendements variables du fait de son rôle auprès de l'entité détenue et qu'elle a la capacité d'influencer ces rendements du fait du pouvoir qu'elle a sur l'entité détenue. Selon les IFRS en vigueur, la consolidation est requise lorsqu'une entité a le pouvoir de diriger les politiques financières et opérationnelles d'une autre entité afin d'obtenir des avantages de ses activités. IFRS 10 remplace SIC-12 *Consolidation – Entités ad hoc* et certaines parties d'IAS 27 *États financiers consolidés et individuels*. Pour l'heure, la Société ne prévoit pas que cette norme aura une incidence importante sur ses états financiers consolidés.

### **IFRS 11 Partenariats**

IFRS 11 impose au coentrepreneur de classer sa participation dans un partenariat dans les coentreprises ou dans les activités conjointes. Les coentreprises seront comptabilisées au moyen de la méthode de la mise en équivalence, alors que dans le cas des activités conjointes, le coentrepreneur comptabilisera sa quote-part des actifs, des passifs, des produits et des charges de l'activité conjointe. Selon les IFRS actuelles, les entités ont le choix entre la méthode de la consolidation proportionnelle ou celle de la mise en équivalence pour comptabiliser des participations dans des coentreprises. IFRS 11 remplace IAS 31 *Participation dans des coentreprises* et SIC-13 *Entités contrôlées conjointement – Apports non monétaires par des coentrepreneurs*. La Société ne s'attend pas à ce que cette norme ait une incidence importante sur ses états financiers consolidés puisque Aimia comptabilise déjà sa participation dans PLM, classée comme une coentreprise, selon la méthode de la mise en équivalence.

### **IFRS 12 Informations à fournir sur les participations dans d'autres entités**

IFRS 12 établit des exigences en matière d'informations à fournir sur les participations dans d'autres entités, comme des partenariats, des entreprises associées, des entités ad hoc et des instruments hors bilan. La norme reprend des obligations d'information déjà en vigueur et en contient un nombre important de nouvelles qui portent sur la nature de la participation d'une entité dans d'autres entités et les risques liés à cette participation. Cette norme peut se traduire par une plus grande quantité d'informations à fournir concernant les filiales d'Aimia et sa participation dans PLM. La Société n'a pas encore déterminé si elle adoptera cette norme par anticipation.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

### *IFRS 13 Évaluation de la juste valeur*

IFRS 13 est une norme globale dont les dispositions sur l'évaluation de la juste valeur et les informations à fournir connexes s'appliquent pour toutes les normes IFRS. La nouvelle norme précise que la juste valeur est le prix qui serait reçu pour la vente d'un actif ou payé pour le transfert d'un passif lors d'une transaction ordonnée entre des intervenants du marché à la date d'évaluation. Elle précise aussi les informations à fournir sur l'évaluation de la juste valeur. Selon les IFRS actuellement en vigueur, les directives d'évaluation et d'information de la juste valeur sont éparpillées parmi les normes qui exigent l'évaluation de la juste valeur et, dans bien des cas, ne rendent pas compte d'une base d'évaluation claire ou d'informations cohérentes. Pour l'heure, la Société ne prévoit pas que cette norme aura une incidence importante sur ses états financiers consolidés.

### *Modifications apportées à d'autres normes*

De plus, des modifications ont été apportées à des normes déjà en vigueur, notamment IAS 27 *États financiers individuels* et IAS 28 *Participations dans des entreprises associées et des coentreprises*. IAS 27 porte sur la comptabilisation des filiales, des entités sous contrôle commun et des entreprises associées dans les états financiers qui ne sont pas consolidés. IAS 28 a été modifiée de façon à inclure les coentreprises dans son champ d'application et à tenir compte des modifications apportées aux normes IFRS 10 à 13. Pour l'heure, la Société ne prévoit pas que ces modifications auront une incidence importante sur ses états financiers consolidés.

- C. En juin 2011, l'IASB a modifié IAS 1 *Présentation des états financiers* afin de changer les informations à fournir sur les éléments des autres éléments du résultat global, notamment en exigeant qu'ils soient répartis en deux groupes selon qu'ils pourront ou non être reclassés au résultat ultérieurement. Ces modifications doivent s'appliquer aux périodes ouvertes à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2012, et leur adoption anticipée est permise. La Société n'a pas encore déterminé si elle adoptera ces modifications de façon anticipée.
- D. En juin 2011, l'IASB a publié une version révisée d'IAS 19 *Avantages du personnel*. La norme a été modifiée pour rendre compte des changements importants apportés à la comptabilisation et à l'évaluation des passifs (actifs) au titre des prestations définies, et impose des obligations d'information supplémentaires. Les principaux changements sont l'élimination de la méthode du corridor, la comptabilisation immédiate du coût des services passés lorsqu'ils sont engagés et la séparation du coût net des prestations définies en ses diverses composantes. Ces modifications doivent s'appliquer aux périodes ouvertes à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2013, et leur adoption anticipée est permise. La Société n'a pas encore évalué les conséquences de ces modifications ni déterminé si elle les adoptera par anticipation.
- E. En décembre 2011, l'IASB a modifié IFRS 7 *Instruments financiers* pour y inclure des exigences d'information additionnelles portant sur la compensation des actifs financiers et des passifs financiers. Ces modifications doivent s'appliquer aux périodes ouvertes à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2013. La Société est d'avis que l'adoption de ces modifications se traduira par la présentation d'informations supplémentaires sur les

---

## RAPPORT DE GESTION

---

accords de compensation intervenus entre la Société et Air Canada. La Société n'a pas encore déterminé si elle adoptera ces modifications par anticipation.

- F. En décembre 2011, l'IASB a modifié IAS 32 *Instruments financiers : Présentation* en vue de préciser certaines exigences liées à la compensation des actifs et des passifs financiers. Ces modifications doivent s'appliquer aux périodes ouvertes à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2014. Pour l'instant, la Société est d'avis que ces modifications n'auront aucune incidence significative sur ses états financiers consolidés, étant donné qu'elle est déjà en conformité avec celles-ci.

### ESTIMATIONS COMPTABLES CRUCIALES

Pour préparer les états financiers selon les Normes internationales d'information financière (« IFRS »), la direction doit faire des estimations et poser des jugements et des hypothèses qu'elle estime être raisonnables en fonction de l'information dont elle dispose. Ces estimations, jugements et hypothèses influent sur les montants présentés des actifs et des passifs, sur l'information à fournir au titre des actifs et des passifs éventuels à la date des états financiers et sur les montants présentés des produits et des charges pour la période visée. Dans les faits, les résultats pourraient différer de ces estimations (voir [Avertissement concernant les énoncés prospectifs](#)). La direction a recensé divers domaines, dont il est question ci-après, qui nécessitent de sa part un degré élevé de jugement et l'appellent souvent à estimer les conséquences possibles de situations qui, par définition, sont entourées d'incertitudes et pourraient considérablement évoluer au cours des périodes ultérieures.

Les principales méthodes comptables sont décrites à la *note 2* afférente aux états financiers consolidés audités au 31 décembre 2011. Les méthodes qui, de l'avis d'Aimia, sont les plus cruciales pour aider à pleinement comprendre et évaluer ses résultats financiers présentés sont notamment les suivantes :

### COMPTABILISATION DES PRODUITS, COÛT DES PRIMES ET COÛTS DIRECTS

Aimia tire ses rentrées de fonds principalement de la vente d'« unités de fidélisation », soit les milles, points ou primes d'autres programmes de fidélisation émis en vertu des programmes respectifs exploités par les filiales d'Aimia, à leurs partenaires d'accumulation respectifs, ainsi que des services rendus ou à rendre à des clients, ces produits étant désignés comme la « facturation brute ». Les unités de fidélisation émises à des fins promotionnelles, au rabais ou à titre gracieux sont également incluses dans la facturation brute selon leur prix d'émission. Cette facturation brute est reportée et constatée dans les produits des activités ordinaires lors de l'échange des unités de fidélisation. Les produits des activités ordinaires constatés par unité de fidélisation échangée sont calculés selon une moyenne pondérée, distinctement pour chaque programme. Le montant des produits des activités ordinaires comptabilisés relativement aux désistements s'appuie sur le nombre d'unités de fidélisation échangées au cours d'une période, comparativement au nombre total dont l'échange était prévu, compte tenu de l'estimation des désistements par la Société. Les désistements correspondent aux unités de fidélisation dont il n'est pas prévu qu'elles seront échangées par les membres. Les désistements sont évalués par la direction en fonction des modalités du programme et des modèles historiques d'accumulation et d'échange, ajustés pour tenir compte des modifications de toute modalité qui a une incidence sur les pratiques d'échange des membres. La direction a mis au

---

## RAPPORT DE GESTION

---

point, avec l'aide d'un expert indépendant, un modèle économétrique qui prend en compte les données historiques et le comportement prévu des membres selon l'hypothèse de la continuité d'exploitation. Aimia utilise cet outil pour évaluer et surveiller les estimations de désistements appropriées pour les différents programmes qu'elle exploite régulièrement. Si des événements ou de nouvelles circonstances indiquent que l'estimation des désistements pourrait ne pas convenir, Aimia consultera un expert indépendant pour valider la fiabilité de l'outil de prévision des désistements.

Les variations du taux de désistements sont comptabilisées comme suit par les secteurs opérationnels : pour la période durant laquelle survient la modification, le solde des produits différés est rajusté comme si l'estimation révisée avait servi pour les périodes précédentes, et un montant correspondant est inscrit à titre d'ajustement des produits des activités ordinaires; pour les périodes ultérieures, l'estimation révisée est utilisée. La direction estime à 18 % le taux moyen pondéré consolidé de désistements au 31 décembre 2011 (21 % au 31 décembre 2010), en fonction du nombre total d'unités de fidélisation en cours aux termes des programmes de fidélisation de la Société. Cette estimation est fondée sur les résultats de l'application du modèle en 2011 et sur l'aide de spécialistes, et prenant en compte les accords renouvelés et prolongés avec deux commanditaires piliers, à savoir Sainsbury's et HSBC. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, les ajustements apportés aux taux de désistements des programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient ont donné lieu à une baisse des produits des activités ordinaires et du résultat avant impôt de 136,0 M\$, dont une tranche de 113,3 M\$ est liée aux exercices antérieurs et une tranche de 22,7 M\$, à l'exercice écoulé. Une tranche de 95,2 M\$ de l'ajustement total est attribuable au programme Nectar et une tranche de 40,8 M\$, au programme Air Miles Moyen-Orient.

Dans de rares cas, Aimia peut vendre des unités de fidélisation directement aux membres. Les produits des activités ordinaires tirés de ces ventes sont constatés au moment où les membres échangent leurs unités de fidélisation contre des primes.

En outre, Aimia touche des honoraires liés aux services de fidélisation propriétaire qui se rattachent à la commercialisation directe, à la promotion des ventes ainsi qu'à la conception, à l'élaboration et à l'administration de programmes de fidélisation. Ces honoraires sont pris en compte dans la facturation brute et constatés dans les produits des activités ordinaires lorsque le montant, le degré d'avancement et les coûts du service peuvent être évalués de manière fiable et qu'il est probable que les avantages économiques liés au service seront réalisés. Les autres produits des activités ordinaires, constitués des frais facturés aux membres pour divers services, des honoraires tirés de la commercialisation du savoir-faire, des marques de commerce et de l'expertise, des redevances tirées de l'utilisation des marques de commerce Air Miles et Nectar ainsi que de la gestion du programme hiérarchisé pour grands voyageurs d'Air Canada, sont également pris en compte dans la facturation brute et sont constatés à titre de produits des activités ordinaires lorsque les services sont rendus ou selon la comptabilité d'exercice, compte tenu de la nature des ententes, dans le cas des redevances. Les autres produits des activités ordinaires proviennent aussi des services d'analytique de la fidélité, à savoir les services et outils d'analyse sous licence qui aident les clients à recueillir, analyser et trouver des connaissances utilisables à partir de leurs données clientèle afin d'accroître le rendement du capital investi dans le marketing. Ces honoraires tirés des services d'analytique de la fidélité sont pris en compte dans la facturation brute et constatés dans les produits des activités ordinaires lorsque les services sont rendus.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

Le coût des primes, qui correspond au montant payé par Aimia aux partenaires d'échange, s'accumule lorsque les membres échangent leurs unités de fidélisation. Les coûts directs sont les coûts directement attribuables à la prestation de services de fidélisation propriétaire et des services d'analytique de la fidélité, notamment la main-d'œuvre, la technologie, la distribution de récompenses et les commissions.

### **CONTRATS AVEC DES PARTENAIRES D'ACCUMULATION, RELATIONS CLIENTS, LOGICIELS ET TECHNOLOGIE ET AUTRES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES**

Les contrats avec des partenaires d'accumulation, les relations clients et les autres immobilisations incorporelles sont considérés comme des actifs à long terme à durée de vie déterminée.

Les contrats avec des partenaires d'accumulation et les relations clients sont comptabilisés au coût après déduction du cumul des pertes de valeur et amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur leur durée estimative, soit habituellement de 5 à 25 ans.

La période d'amortissement restante moyenne des contrats avec chaque principal partenaire d'accumulation s'établissait à 18,9 ans au 31 décembre 2011.

Les autres immobilisations incorporelles, qui comprennent les droits d'utiliser la marque de commerce Carlson Marketing (montant amorti en totalité au 31 décembre 2011) et des clauses de non-concurrence convenues avec le vendeur aux termes de la convention d'acquisition, sont comptabilisées au coût après déduction du cumul des pertes de valeur et amorties selon la méthode linéaire sur leur durée de vie estimative, qui varie de 3 à 5 ans.

Les logiciels et la technologie sont comptabilisés au coût après déduction du cumul des pertes de valeur et amortis selon la méthode linéaire sur une période de 3 à 7 ans. Les logiciels produits à l'interne en cours d'élaboration comprennent les frais payés à des tiers, comme les honoraires des consultants, d'autres frais directement attribuables à la préparation des actifs pour leur utilisation prévue et les coûts d'emprunt sur les actifs qualifiés pour lesquels la date du début de l'inscription à l'actif se situe plus d'un an après le début du développement.

L'amortissement commence à la fin de la conception du logiciel, une fois que ce dernier est utilisable.

---

# RAPPORT DE GESTION

---

## MARQUES DE COMMERCE ET GOODWILL

Les marques de commerce, considérées comme des immobilisations incorporelles à durée de vie indéfinie, sont comptabilisées au coût après déduction du cumul des pertes de valeur et ne sont pas amorties; elles sont plutôt soumises à un test de dépréciation annuellement, ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent que leur valeur peut avoir diminué. Ces immobilisations incorporelles ont une durée d'utilité indéfinie puisqu'il n'y a pas de limite prévisible à la période au cours de laquelle l'actif est censé produire des flux de trésorerie.

Pour déterminer la durée d'utilité d'une immobilisation incorporelle, il faut considérer plusieurs facteurs, notamment :

- l'utilisation attendue de l'actif par l'entité et le fait que cet actif peut (ou non) être géré efficacement par une autre équipe de direction;
- les cycles de vie de produit caractéristiques de l'actif et les informations publiques concernant l'estimation de la durée d'utilité d'actifs de types similaires qui sont utilisés de façon similaire;
- l'obsolescence technique, technologique, commerciale ou autre;
- la stabilité du secteur opérationnel dans lequel l'actif est utilisé et l'évolution de la demande portant sur les produits ou les services résultant de l'actif;
- les actions attendues des concurrents ou des concurrents potentiels;
- le niveau des dépenses de maintenance à effectuer pour obtenir les avantages économiques futurs attendus de l'actif et la capacité et l'intention de l'entité d'atteindre un tel niveau;
- la durée du contrôle sur l'actif et les limitations juridiques ou autres pour son utilisation telles que les dates d'expiration des contrats de location liés;
- le fait que la durée d'utilité de l'actif dépend (ou non) de la durée d'utilité d'autres actifs de l'entité.

Le goodwill correspond à l'excédent du coût d'une acquisition sur la juste valeur de la quote-part revenant au groupe des actifs nets identifiables de la filiale acquise à la date d'acquisition, et il est évalué après déduction du cumul des pertes de valeur. Le goodwill n'est pas amorti, mais plutôt soumis à un test de dépréciation annuellement, ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent qu'il pourrait avoir subi une dépréciation.

### Acquisitions

Le goodwill d'Aimia correspond à la juste valeur de la contrepartie transférée, y compris, lorsque la Société en fait le choix, le montant comptabilisé de toute participation ne donnant pas le contrôle dans l'entreprise acquise, déduction faite du montant comptabilisé net (habituellement la juste valeur) des actifs et passifs identifiables repris, tous ces éléments étant évalués à la date d'acquisition. Lorsque l'excédent est négatif, un profit résultant d'une acquisition à des conditions avantageuses est immédiatement comptabilisé en résultat.

Pour chacune des transactions, Aimia détermine si elle évaluera la participation ne donnant pas le contrôle à sa juste valeur ou en fonction de sa quote-part du montant comptabilisé des actifs nets identifiables à la date d'acquisition.



---

## RAPPORT DE GESTION

---

Les coûts de transaction, autres que ceux qui sont associés à l'émission de titres d'emprunt ou de titres de capitaux propres, engagés par Aimia relativement à un regroupement d'entreprises sont passés en charges au fur et à mesure qu'ils sont engagés.

### DÉPRÉCIATION D'ACTIFS NON FINANCIERS

La valeur comptable des actifs non financiers d'Aimia, autres que les stocks et les actifs d'impôt différé, est revue à chaque date de clôture pour déterminer s'il y a indice de dépréciation. S'il existe un tel indice, la valeur recouvrable de cet actif doit être évaluée. Pour le goodwill et les immobilisations incorporelles qui ont une durée d'utilité indéfinie ou qui ne sont pas encore prêts à être mis en service, la valeur recouvrable est estimée au même moment à chaque exercice.

La valeur recouvrable d'un actif ou d'une unité génératrice de trésorerie est la valeur la plus élevée entre sa valeur d'utilité et sa juste valeur diminuée des coûts de la vente. Pour l'évaluation de la valeur d'utilité, les flux de trésorerie futurs estimés sont actualisés à leur valeur actuelle à l'aide d'un taux d'actualisation avant impôt reflétant les appréciations actuelles par le marché de la valeur temporelle de l'argent et des risques spécifiques à l'actif. Aux fins des tests de dépréciation, les actifs qui ne peuvent être testés individuellement sont regroupés en petits groupes d'actifs qui génèrent des rentrées de fonds à partir d'une utilisation continue, rentrées de fonds qui sont largement indépendantes de celles d'autres actifs ou groupes d'actifs (une « unité génératrice de trésorerie » ou « UGT »). Pour les tests de dépréciation du goodwill, le goodwill acquis dans un regroupement d'entreprises est attribué aux UGT ou aux groupes d'UGT qui sont susceptibles de profiter des synergies du regroupement. Cette répartition est assujettie à un plafonnement du coût entier du secteur opérationnel et tient compte du niveau le plus faible auquel le goodwill fait l'objet d'une surveillance pour la présentation de l'information interne.

Le goodwill qui fait partie de la valeur comptable de la participation dans l'entité faisant l'objet d'un contrôle conjoint comptabilisée au moyen de la méthode de la mise en équivalence n'est pas comptabilisé séparément; par conséquent, il ne fait pas l'objet d'un test de dépréciation distinct. Le montant total de la participation dans l'entité faisant l'objet d'un contrôle conjoint est soumis à un test de dépréciation s'il y a une indication objective que la participation peut avoir subi une dépréciation.

Une perte de valeur est comptabilisée dans la mesure où la valeur comptable d'un actif ou de son UGT excède sa valeur recouvrable estimée. Les pertes de valeur sont constatées en résultat. Les pertes de valeur constatées relativement aux UGT qui comprennent le goodwill sont attribuées proportionnellement, d'abord à la réduction de la valeur comptable du goodwill affecté à l'unité, puis aux autres actifs de l'unité (groupe d'unités), au-delà du plus élevé parmi les éléments suivants :

- la juste valeur diminuée des coûts de la vente;
- la valeur d'utilité de l'actif individuel, si elle peut être déterminée.

Une perte de valeur se rapportant au goodwill ne fait pas l'objet d'une reprise. Pour ce qui est des autres actifs, les pertes de valeur constatées au cours des périodes antérieures sont évaluées à chaque date de clôture à la recherche d'indices démontrant que la perte a diminué ou n'existe plus. Il y a reprise d'une perte de valeur s'il y a un

---

## RAPPORT DE GESTION

---

changement dans les estimations utilisées pour déterminer le montant recouvrable. Il y a reprise d'une perte de valeur seulement dans la mesure où la valeur comptable de l'actif ne dépasse pas celle qui aurait été déterminée, déduction faite de l'amortissement, si aucune perte de valeur n'avait été constatée.

### IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT

La charge d'impôt sur le résultat comprend les impôts exigibles et différés et est comptabilisée dans les résultats, sauf dans la mesure où elle se rapporte à un regroupement d'entreprises ou à des éléments qui sont constatés directement dans les capitaux propres ou dans les autres éléments du résultat global.

L'impôt exigible est l'impôt payable ou recouvrable prévu sur le résultat fiscal ou la perte de l'exercice, calculé d'après les taux d'impôt adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture, plus tout ajustement apporté à l'impôt payable relativement aux exercices antérieurs.

Aimia utilise la méthode du passif fiscal pour comptabiliser les impôts différés. Selon cette méthode, les actifs et les passifs d'impôt différé sont déterminés en fonction des différences temporelles (déductibles ou imposables) entre la valeur comptable inscrite dans les états financiers et la valeur fiscale des actifs et des passifs, calculés en fonction des taux d'impôt adoptés ou quasi adoptés qui s'appliqueront vraisemblablement à l'exercice au cours duquel on s'attend à ce que les différences temporelles s'inversent. Aucun impôt différé n'est comptabilisé pour les différences temporelles suivantes : la comptabilisation initiale d'actifs ou de passifs dans une transaction autre qu'un regroupement d'entreprises n'ayant pas d'incidence sur le résultat ou la perte comptable ou fiscale, et les différences se rapportant aux participations dans des filiales, dans la mesure où il est probable qu'elles ne seront pas inversées dans l'avenir prévisible. De plus, l'impôt différé n'est pas comptabilisé pour les différences temporelles imposables découlant de la comptabilisation initiale du goodwill.

Les actifs et passifs d'impôt différé sont compensés si la Société a un droit légalement exécutoire de compenser des actifs et des passifs d'impôt exigible et lorsqu'ils concernent des impôts sur le résultat prélevés par la même autorité fiscale, sur la même entité assujettie à l'impôt ou sur différentes entités aux fins de l'impôt, mais qu'elle a l'intention de régler le montant net de ses actifs et passifs d'impôt exigible ou de réaliser ses actifs et passifs d'impôt simultanément.

Un actif d'impôt différé est constaté pour les pertes fiscales non utilisées, les crédits d'impôt et les différences temporelles déductibles dans la mesure où il est probable qu'il existera un résultat fiscal futur sur lequel ils pourront être imputés. Les actifs d'impôt différé sont examinés à chaque date de clôture et réduits dans la mesure où il n'est plus probable que l'avantage fiscal connexe sera réalisé.

---

# RAPPORT DE GESTION

---

## CONTRÔLES ET PROCÉDURES

### CONTRÔLES ET PROCÉDURES DE COMMUNICATION DE L'INFORMATION ET CONTRÔLES INTERNES À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

Les contrôles et procédures de communication de l'information d'Aimia ont été conçus pour donner l'assurance raisonnable que tous les renseignements pertinents sont communiqués au comité sur la communication de l'information pour que des décisions appropriées soient rapidement prises quant à l'information à fournir au public.

Sous la supervision du chef de la direction et du chef des Affaires financières, la direction a procédé à une évaluation de la conception et de l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information d'Aimia. D'après cette évaluation, le chef de la direction et le chef des Affaires financières sont arrivés à la conclusion que, au 31 décembre 2011, les contrôles et procédures de communication de l'information d'Aimia, tels qu'ils sont définis dans le Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs, sont efficaces pour assurer que l'information devant être communiquée dans les rapports déposés ou soumis en vertu des lois canadiennes sur les valeurs mobilières est enregistrée, traitée, résumée et présentée dans les délais prévus par ces lois.

Le contrôle interne à l'égard de l'information financière a été conçu, d'après le cadre établi dans le document « Internal Control – Integrated Framework » publié par le Committee of Sponsoring Organizations (« COSO ») de la Treadway Commission, pour fournir une assurance raisonnable que l'information financière d'Aimia est fiable et que les états financiers ont été établis, aux fins de la publication de l'information financière, conformément aux IFRS.

La direction, sous la supervision du chef de la direction et du chef des Affaires financières, a évalué l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière en se fondant sur le cadre mentionné précédemment. D'après cette évaluation, le chef de la direction et le chef des Affaires financières sont arrivés à la conclusion que le contrôle interne à l'égard de l'information financière, tel qu'il est défini dans le Règlement 52-109, était efficace au 31 décembre 2011.

En raison des limites qui leur sont inhérentes, le contrôle interne à l'égard de l'information financière et les contrôles de communication de l'information ne peuvent fournir qu'une assurance raisonnable, et il se peut qu'ils ne permettent pas de prévenir ou de détecter les inexactitudes. En outre, toute projection du résultat d'une évaluation de l'efficacité sur des périodes futures est exposée au risque que les contrôles deviennent inadéquats en raison de changements de situations ou que le niveau de respect des politiques ou des procédures diminue.

La Société a adopté les IFRS le 1<sup>er</sup> janvier 2011. La conversion des anciens PCGR du Canada vers les IFRS a une incidence sur la présentation de nos états financiers et sur les informations qui les accompagnent. Nous avons évalué l'incidence de la conversion sur nos systèmes, procédures et contrôles de communication de l'information financière et avons conclu qu'aucun changement significatif ne devait être apporté à ces systèmes.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2011, aucun changement n'a été apporté au contrôle interne à l'égard de l'information financière d'Aimia, y compris en ce qui touche la conversion aux IFRS, qui aurait eu une incidence importante, ou dont on pourrait raisonnablement s'attendre à ce qu'il ait une incidence importante, sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière d'Aimia.

Le comité de vérification, des finances et des risques a examiné le présent rapport de gestion et les états financiers consolidés, et le conseil d'administration d'Aimia a approuvé ces documents avant leur publication.

# RAPPORT DE GESTION

## ÉVALUATION DU RENDEMENT PAR RAPPORT AUX PRÉVISIONS DE 2011

Le 24 février 2011, Aimia a publié des prévisions pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011. Ces prévisions ont été mises à jour le 10 août 2011 pour ce qui a trait à la fourchette de croissance de la facturation brute du secteur EMOA. Une comparaison des résultats réels d'Aimia pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011 et des prévisions publiées pour cet exercice est présentée ci-après :

Prévisions <sup>1</sup> publiées le 24 février 2011, après mise à jour	Comparaison avec les résultats réels <sup>1</sup>
Prévisions consolidées pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011	
Croissance de la facturation brute consolidée <sup>2</sup> se situant entre <u>4 % et 6 %</u> .	Aimia a enregistré une croissance de la facturation brute de <u>3,1 %</u> . Comme il a été mentionné dans nos perspectives mises à jour du 10 novembre 2011, nous avons prévu atteindre la borne inférieure de la fourchette de prévisions s'il n'y avait pas d'autre détérioration des principaux marchés de la Société. Bien que le secteur EMOA ait enregistré des résultats supérieurs aux prévisions au quatrième trimestre, la Société n'a pas atteint ses prévisions en raison de la faiblesse au Canada, principalement attribuable à la réduction des activités dans le secteur du transport aérien au quatrième trimestre et aux dépenses par carte de crédit plus faibles que prévu. La facturation brute a également été inférieure aux prévisions aux États-Unis, principalement en raison de la faiblesse généralisée de l'économie.
BAIIA ajusté consolidé se situant entre <u>355 M\$ et 365 M\$</u> .	Le BAIIA ajusté consolidé d'Aimia s'est établi à <u>342,2 M\$</u> . Il a été défavorablement influencé par les ajustements des taux de désistements découlant du renouvellement et du prolongement d'accords avec deux commanditaires piliers de notre secteur EMOA pour un montant de 15,8 M\$, contrebalancés par l'apport de 5,4 M\$ de l'un des commanditaires ayant prolongé son accord. La Société a en outre procédé à des activités de restructuration au quatrième trimestre, au coût de 9,3 M\$. Ces activités n'étaient pas prévues au moment de l'élaboration des prévisions. Compte non tenu de ces éléments, le BAIIA ajusté de la Société se serait situé dans la fourchette ciblée.
Flux de trésorerie disponibles <sup>3</sup> se situant entre <u>190 M\$ et 210 M\$</u> .	Aimia a dégagé des flux de trésorerie disponibles de <u>197,6 M\$</u> . Les flux de trésorerie disponibles auraient été dans la tranche supérieure de la fourchette de prévisions si le secteur É.-U. et APAC n'avait pas eu à financer le passif de 23,9 M\$ au titre des cartes prépayées découlant des modifications apportées à nos accords bancaires.
Dépenses d'investissement d'environ <u>55 M\$</u> .	Les dépenses d'investissement d'Aimia, de 44,9 M\$, ont été inférieures aux prévisions, certains projets ayant été reportés en 2012.
Le taux d'impôt sur le résultat exigible devrait avoisiner <u>30 %</u> au Canada, et la Société ne prévoit pas avoir à verser un montant important en trésorerie au titre des impôts sur le résultat dans le	Aimia est assujettie à un taux d'impôt sur le résultat exigible de 27,7 % au Canada et 17,0 % en Italie. Les impôts à payer en trésorerie dans les autres pays ont été négligeables.

## RAPPORT DE GESTION

reste des pays où elle exerce des activités.	
--	--

Prévisions <sup>1</sup> publiées le 24 février 2011, après mise à jour	Comparaison avec les résultats réels <sup>1</sup>
Prévisions par secteur opérationnel pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011	
Canada : croissance de la facturation brute se situant entre <u>4 % et 6 %</u> .	Pour le Canada, la croissance de la facturation brute s'est établie à <u>4,1 %</u> .
EMOA <sup>4</sup> : croissance de la facturation brute se situant entre <u>9 % et 11 %</u> .	Le secteur EMOA a affiché une croissance de la facturation brute de <u>14,2%</u> . Ce résultat est supérieur aux prévisions en raison du très solide quatrième trimestre du programme Nectar en vertu duquel 20,1 % de points de plus ont été émis par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent. Cette hausse de l'émission de points s'explique essentiellement par une forte croissance sous-jacente et une intensification de l'activité promotionnelle d'émission de points-primés dans le secteur des épiceries ainsi qu'une augmentation du nombre de points émis dans le secteur de l'énergie, en raison de l'ajout d'un nouveau partenaire d'accumulation.
É.-U. et APAC <sup>4</sup> : recul de la facturation brute entre <u>10 % et 7 %</u> .	La facturation brute du secteur É.-U. et APAC a diminué de <u>9,3 %</u> .
Le coût moyen des primes par mille Aéroplan échangé ne devrait pas dépasser 0,95 cent.	Le coût moyen des primes par mille Aéroplan échangé s'est établi à <u>0,87 cent</u> .
Carlson Marketing (selon la sectorisation antérieure) devrait générer des marges de BAIIA ajusté se situant entre 6 % et 8 %, compte non tenu de l'incidence des coûts associés à la résiliation progressive d'une partie des activités liées à Visa aux États-Unis et des charges de restructuration découlant de l'établissement de la structure régionale d'Aimia.	Carlson Marketing (selon la sectorisation antérieure), qui englobe toutes les activités de fidélisation propriétaire d'Aimia, a dégagé une marge de BAIIA ajusté de <u>7,6 %</u> .

1. Les prévisions pour 2011 et les résultats présentés ne tiennent pas compte des effets des éventuelles fluctuations du change. La prévision de croissance de la facturation brute et sa comparaison avec les résultats réels de É.-U. et APAC était établie en dollars US.
2. Les résultats de 2010 ayant servi au calcul de la fourchette cible de croissance ne tiennent pas compte de l'ajustement comptable favorable de 17,4 M\$ lié au reclassement de dépôts clients aux produits différés comptabilisé au deuxième trimestre de 2010.
3. Flux de trésorerie disponibles avant dividendes.
4. La diminution de la facturation brute d'un exercice sur l'autre rend compte de l'incidence sur l'exercice complet du montant de 55,9 M\$ (54 M\$ US) découlant de la résiliation progressive de certains éléments des activités liées à Visa aux États-Unis. Les résultats de 2010 ayant servi à calculer la fourchette cible de croissance ne tiennent pas compte d'ajustements comptables favorables de 0,4 M\$ (EMOA) et de 17,0 M\$ (É.-U. et APAC) liés au reclassement de dépôts clients aux produits différés comptabilisés au deuxième trimestre de 2010.

---

# RAPPORT DE GESTION

---

## RISQUES ET INCERTITUDES

Les résultats opérationnels et la situation financière d'Aimia font l'objet d'un certain nombre de risques et d'incertitudes et sont influencés par un certain nombre de facteurs indépendants de la volonté de la direction. Le texte qui suit résume certains des principaux risques et incertitudes capables d'affecter considérablement nos résultats futurs. Il est possible que les risques décrits dans les présentes ne soient pas les seuls auxquels Aimia est exposée. D'autres risques qui n'existent pas à l'heure actuelle ou qui sont jugés non importants pourraient se manifester et avoir des conséquences négatives importantes sur les résultats opérationnels et sur la situation financière d'Aimia.

## RISQUES LIÉS AUX ACTIVITÉS ET AU SECTEUR D'ACTIVITÉ

### *Dépendance envers les principaux partenaires d'accumulation et les clients*

Les trois principaux partenaires d'accumulation d'Aimia ont été responsables de 49 % de la facturation brute pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011. Une diminution des ventes d'unités de fidélisation à l'un des partenaires d'accumulation importants pour quelque raison que ce soit, notamment une diminution des tarifs ou une baisse d'activité, ou la décision d'avoir recours à une autre entreprise de services ou de ne plus sous-traiter une partie ou la totalité des services offerts pourrait avoir des répercussions défavorables importantes sur les facturations brutes et les produits des activités ordinaires. Air Canada, qui doit acheter un nombre minimal de milles Aéroplan au titre du CPSC, peut modifier le nombre de milles Aéroplan attribué par vol sans le consentement d'Aéroplan, ce qui pourrait se traduire par une réduction importante des facturations brutes. Rien ne garantit que les contrats conclus avec les principaux partenaires d'accumulation d'Aimia seront reconduits aux mêmes conditions, ni même reconduits du tout, lorsqu'ils viendront à échéance.

Les clients des services de fidélisation propriétaire d'Aimia sont généralement en mesure de réduire leurs dépenses en marketing ou d'annuler leurs projets à leur appréciation moyennant un court préavis. Il est possible que ces clients réduisent leurs dépenses par rapport à leurs habitudes ou qu'ils réduisent leurs dépenses futures. La diminution importante des dépenses en marketing des principaux clients des services de fidélisation propriétaire d'Aimia, ou la perte de plusieurs clients importants, s'ils ne sont pas remplacés par de nouveaux comptes ou s'il n'y a pas une augmentation des commandes d'autres clients, pourrait avoir un effet défavorable sur nos produits tirés des services de fidélisation propriétaire et avoir une incidence sur les résultats opérationnels et la situation financière d'Aimia.

### *Conflits d'intérêts*

Les entreprises d'Aimia fournissent des services à un certain nombre de clients qui se font concurrence dans divers secteurs. Notre capacité à conserver les partenaires d'accumulation et les clients existants et à en attirer de nouveaux pourrait être limitée par une apparence de conflits d'intérêts découlant de nos autres relations. Notre incapacité à gérer adéquatement nos relations avec nos multiples clients et à éviter les situations de conflits d'intérêts éventuels pourrait avoir une incidence sur nos résultats opérationnels et notre situation financière.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

### *Nombre plus élevé que prévu d'échanges de primes*

Une partie importante de notre rentabilité repose sur l'estimation du nombre d'unités de fidélisation que les membres des programmes n'échangeront jamais. Le taux d'unités de fidélisation censé ne jamais être échangé s'appelle un « désistement » dans le secteur des programmes de fidélisation. Les désistements sont évalués par la direction en fonction des modalités du programme et des modèles historiques d'accumulation et d'échange, ajustés pour tenir compte des modifications de toute modalité qui a une incidence sur les pratiques d'échange des membres. La direction a mis au point, avec l'aide d'un expert indépendant, un modèle économétrique qui prend en compte les données historiques et le comportement prévu des membres selon l'hypothèse de la continuité d'exploitation. Aimia utilise cet outil pour évaluer et surveiller les estimations appropriées de désistements pour les différents programmes qu'elle offre régulièrement. Dans l'éventualité où des faits ou l'évolution des circonstances indiqueraient que l'estimation des désistements n'est pas appropriée, Aimia aura recours à un expert indépendant afin de valider la fiabilité de l'outil de prévision des désistements. La direction estime à 18 % le taux moyen pondéré consolidé de désistements au 31 décembre 2011 (21 % au 31 décembre 2010), en fonction du nombre total d'unités de fidélisation en cours aux termes des programmes de fidélisation de la Société. Cette estimation est fondée sur les résultats de l'application du modèle en 2011 et sur l'aide de spécialistes, et prenant en compte les accords renouvelés et prolongés avec deux commanditaires piliers, à savoir Sainsbury's et HSBC. Les produits des activités ordinaires comptabilisés au titre des désistements reposent sur le nombre d'unités de fidélisation échangées au cours d'une période par rapport au nombre total d'unités de fidélisation devant être échangées qui entrent dans le calcul de l'estimation des désistements de la Société. Le taux de désistements des programmes Aéroplan et Nectar pourrait reculer au fur et à mesure que croissent ces programmes et qu'une plus grande diversité de primes est offerte. Si le nombre réel d'échanges dépasse les prévisions actuelles, la rentabilité pourrait être sérieusement touchée en raison des coûts entraînés par la demande excédentaire. En outre, la proportion réelle des échanges de primes aériennes par rapport aux primes non aériennes pourrait nuire sérieusement à la rentabilité.

### *Réglementation*

Les activités d'Aimia sont assujetties à plusieurs types de réglementation, notamment aux lois relatives à la protection des renseignements personnels, au télémarketing, à la protection des consommateurs, à la concurrence, à la publicité et aux ventes, aux loteries, aux jeux de hasard et aux concours publicitaires. En outre, un nombre croissant de lois et de règlements se rapportent à Internet visant, notamment la responsabilité en matière de renseignements provenant d'Internet ou transmis par ce moyen et la réglementation du contenu en ligne. Qui plus est, l'application à Internet des lois en vigueur régissant la protection des renseignements personnels de l'utilisateur, la propriété intellectuelle et la contrefaçon, ainsi que d'autres questions demeure incertaine et est en voie de développement.

Aimia suit de près la réglementation et communique régulièrement avec les organismes gouvernementaux concernés pour demeurer constamment au fait de l'évolution mondiale des questions de réglementation qui pourraient avoir une incidence importante sur ses activités à court ou à long terme, notamment les suivantes :



---

## RAPPORT DE GESTION

---

### a) *Loi sur la protection des renseignements personnels et LPRPDE*

Au Canada, nous sommes assujettis à la *Loi sur la protection des renseignements personnels* et à la *Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques* (LPRPDE). La LPRPDE encadre la façon dont les entreprises du secteur privé peuvent recueillir, utiliser ou communiquer des renseignements personnels dans le cours de leurs activités commerciales. Le gouvernement fédéral a en outre promulgué la *Loi protégeant les renseignements personnels des Canadiens* le 29 septembre 2011. Cette loi contient des dispositions qui clarifient les règles relatives au consentement d'une personne à la collecte, à l'utilisation ou à la communication de ses renseignements personnels.

L'adoption de lois ou de règlements sectoriels nouveaux ou modifiés portant sur des questions de protection des renseignements personnels des consommateurs et/ou de marketing, tant au Canada que dans l'un des marchés où Aimia exerce des activités, y compris les règlements liés à la LPRPDE, peuvent avoir une incidence importante sur nos relations avec nos membres et nos partenaires commerciaux. De tels lois et règlements sectoriels pourraient imposer des restrictions à la collecte et à l'utilisation de l'information et pourraient nuire à notre capacité de fournir des services de marketing de la fidélisation.

### b) *Paiements au Canada*

En 2010, le ministère des Finances du Canada a adopté le code de conduite volontaire destiné à l'industrie des cartes de débit et de crédit en réaction aux pressions de détaillants exigeant un meilleur contrôle et une plus grande transparence des coûts associés à l'acceptation de paiements électroniques au point de vente (frais d'interchange) et en particulier de la différence des frais d'interchange selon les catégories de cartes. En parallèle, un groupe de travail sur l'évaluation des systèmes de paiement a été formé pour évaluer la sécurité, la fiabilité et l'efficacité du système de paiements canadien. Le groupe de travail devait livrer son rapport final, accompagné de ses recommandations, au ministre à la fin de 2011. À ce jour, on ne connaît pas les modifications que le gouvernement pourrait apporter au système actuel de paiement pour tenir compte des conclusions du groupe de travail. Une réduction des frais d'interchange des cartes de crédit pourrait entraîner la diminution des produits des activités ordinaires pour les compagnies émettrices de cartes de crédit, ce qui pourrait obliger Aimia à renégocier certaines ententes avec certains de ses partenaires commerciaux du secteur des établissements financiers.

### c) *Bureau de la concurrence du Canada*

Le 15 décembre 2010, le Bureau de la concurrence du Canada a déposé une demande auprès du Tribunal de la concurrence visant à faire abolir les règles contraignantes et anticoncurrentielles que Visa et MasterCard imposent aux commerçants qui acceptent leurs cartes de crédit, comme les règles qui leur interdisent d'appliquer des frais supplémentaires aux achats faits par carte de crédit et d'accepter toutes les cartes, qui imposent à ceux qui conviennent d'accepter une carte de Visa ou de MasterCard, d'accepter aussi toutes les cartes proposées par ces entreprises, y compris celles pour lesquelles les frais d'interchange sont plus élevés comme les cartes privilèges associées aux primes de fidélité. Si le Bureau de la concurrence a gain de cause,

---

## RAPPORT DE GESTION

---

les commerçants pourront imposer des frais supplémentaires au point de vente chaque fois qu'un consommateur se sert de sa carte de crédit pour faire un achat. Les commerçants ne seraient de plus tenus d'accepter toutes les cartes de crédit d'un même fournisseur de services de traitement des paiements. L'audience devrait commencer en mai 2012. L'issue de ce recours ne peut pas être déterminée à l'heure actuelle. Cependant, si le Bureau de la concurrence a gain de cause, cela pourrait avoir une incidence importante sur nos activités et notre situation financière, étant donné l'importance des relations d'Aéroparc Canada avec les fournisseurs de cartes de crédit.

### **d) *Projet de loi n° 24 : Loi modifiant la Loi sur la protection du consommateur au Québec***

Le 8 juin 2011, le ministre de la Justice de la province de Québec a déposé le projet de loi n° 24, qui vise principalement à lutter contre le surendettement des consommateurs et à moderniser les règles relatives au crédit à la consommation. Dans sa version actuelle, le projet de loi n° 24 prévoit de nouvelles règles visant à interdire d'offrir un produit ou un service afin d'inciter un consommateur à faire une demande pour un nouveau produit financier (comme une carte de crédit). Selon l'interprétation des règles par l'*Office de la protection du consommateur*, un émetteur ne pourrait plus offrir de primes de fidélisation à un nouvel utilisateur de certains types de cartes de crédit. L'applicabilité des lois provinciales sur la protection des consommateurs aux banques régies par des lois fédérales est contestée par les banques devant les tribunaux, les audiences devraient se poursuivre (commencer) en 2012. L'issue des procédures concernant le projet de loi n° 24 et son applicabilité pourraient avoir une incidence sur nos activités avec nos partenaires commerciaux du secteur des établissements financiers.

### ***Situation de l'économie ou du marché du détail***

Les marchés pour les services offerts par les entreprises d'Aimia pourraient ne pas continuer à prendre de l'expansion ou encore se rétrécir, ce qui pourrait avoir une incidence sur la croissance et la rentabilité. Les stratégies marketing axées sur la fidélisation et les bases de données sont assez nouvelles pour les détaillants, et rien ne garantit que les marchands continueront d'avoir recours à ce type de stratégies. En outre, la facturation brute et les produits provenant du marketing dépendent du niveau des dépenses de consommation chez les partenaires d'accumulation et les clients. Tout ralentissement ou toute diminution de la consommation risque d'avoir une incidence sur nos activités.

### ***Concurrence***

La concurrence dans le secteur de la commercialisation des programmes de fidélisation est intense. De nouveaux ou actuels concurrents peuvent viser les partenaires d'accumulation, les clients et les membres et obtenir des primes des partenaires d'échange. L'attrait des entreprises d'Aimia dépendra en grande partie de leur capacité à maintenir des liens avec les partenaires commerciaux et les clients existants ou à en ajouter d'autres qui intéressent les consommateurs et à offrir des primes attrayantes et accessibles. Un grand nombre de nos concurrents actuels peuvent avoir à leur disposition de plus amples ressources financières, techniques, marketing et autres. Nous ne

---

## RAPPORT DE GESTION

---

pouvons garantir que nous serons en mesure d'affronter nos concurrents actuels et éventuels, notamment sur le plan des innovations technologiques.

### *Problèmes de liquidité d'Air Canada*

Air Canada a subi des pertes d'exploitation importantes par le passé et pourrait en subir d'autres. Dans les documents qu'elle a rendus publics récemment, Air Canada a indiqué qu'elle était actuellement vulnérable à plusieurs risques qui pouvaient avoir une incidence sur ses résultats opérationnels futurs, y compris des risques liés à la situation économique et géopolitique, à la capitalisation des régimes de retraite, à la volatilité de marché pour le prix du carburant, aux coûts de la main-d'œuvre et aux relations du travail, aux taux de change et aux taux d'intérêt ainsi qu'à l'intensification de la concurrence, de même qu'à des risques liés aux clauses restrictives de ses conventions de financement, de services de traitement des paiements par carte de crédit et autres.

Rien ne garantit qu'Air Canada continuera d'atteindre une rentabilité durable à l'avenir ou de régler ses passifs financiers et de satisfaire à ses autres obligations contractuelles à l'échéance. Si Air Canada est incapable de régler ses passifs financiers et de satisfaire à ses autres obligations contractuelles à l'échéance, ou sinon de conclure des ententes visant à obtenir des liquidités supplémentaires, elle pourrait être forcée de s'adresser au tribunal pour se protéger contre ses créanciers en vertu de la législation sur l'insolvabilité.

La faillite ou l'insolvabilité d'Air Canada pourrait conduire à la résiliation ou à la renégociation du CPSC. Advenant une renégociation, Aimia pourrait être tenue de payer les places qu'elle achète à Air Canada à des prix plus élevés que ceux qui sont actuellement en vigueur aux termes du CPSC. En cas de résiliation du CPSC, Aimia devra acheter des places auprès d'autres sociétés aériennes. Les places achetées à une autre société aérienne pourraient coûter plus cher que les places comparables en vertu du CPSC et les liaisons offertes par les autres sociétés aériennes pourraient ne pas convenir aux membres demandant l'échange. De ce fait, Aimia pourrait enregistrer des coûts plus élevés de demande d'échange pour les voyages aériens alors qu'en même temps, le taux de satisfaction des membres du programme Aéroplan pourrait diminuer sérieusement en raison de la nécessité d'effectuer des déplacements à bord d'autres transporteurs aériens.

La faillite ou l'insolvabilité d'Air Canada pourrait également inciter certains partenaires d'accumulation à tenter de renégocier les conditions de leurs relations commerciales avec Aéroplan. Le résultat d'éventuelles négociations à cet égard pourrait avoir une incidence défavorable sur le produit brut que tire Aimia de la vente de milles Aéroplan.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

### *Perturbations chez Air Canada ou dans l'industrie du voyage*

La forte demande des membres Aéroplan pour les déplacements par avion engendre une dépendance considérable envers Air Canada en particulier et envers le secteur du transport aérien en général. Toute perturbation dans le secteur du transport aérien ou tout autre changement défavorable important dans le transport aérien intérieur ou international affectant Air Canada ou un transporteur aérien membre de Star Alliance pourrait avoir un effet défavorable important sur les activités. Cela pourrait se traduire par l'incapacité d'Aéroplan de répondre aux demandes d'échange de primes aériennes des membres ou de fournir un nombre suffisant de possibilités d'accumulation de points. Des perturbations dans le secteur du transport aérien ou dans l'industrie du voyage comme celles qui ont suivi les attentats terroristes du 11 septembre 2001, ou comme celles que pourrait occasionner un climat politique instable, des actes de terrorisme, des conflits armés, des épidémies, des conditions et des facteurs météorologiques, comme ceux découlant des éruptions volcaniques ou d'autres phénomènes naturels, ou des mesures de sécurité de plus en plus contraignantes, comme les restrictions sur le contenu des bagages de cabine, risquent de susciter une grande insécurité chez les voyageurs, ce qui aurait une incidence défavorable importante sur la demande de transport aérien. En conséquence, des membres pourraient choisir de ne pas utiliser les milles pour des déplacements aériens et leur taux d'utilisation du programme Aéroplan pourrait ne pas être aussi élevé qu'auparavant, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur les produits d'exploitation tirés du programme Aéroplan. Une diminution de l'utilisation par les membres du programme Aéroplan pourrait nuire à la capacité d'Aéroplan de conserver ses partenaires commerciaux et membres actuels et d'en attirer de nouveaux.

### *Changements dans le secteur du transport aérien et hausse des coûts des transporteurs aériens*

Les primes-voyages aériennes demeurent les primes les plus recherchées par les membres du programme Aéroplan. La hausse du nombre de transporteurs à bas prix et la tendance des grands transporteurs aériens d'offrir des tarifs bas pourraient décourager la clientèle de réserver des sièges à bord d'Air Canada ou de participer au programme Aéroplan. De même, tout changement qui entraînerait la réduction des avantages procurés par le réseau Star Alliance, soit à cause du retrait d'Air Canada, ou dans une moindre mesure, du retrait d'un autre transporteur aérien de Star Alliance, soit par la dissolution de Star Alliance, pourrait aussi avoir un effet défavorable puisque les membres Aéroplan n'auraient plus accès à la vaste gamme de primes-voyages internationales. De plus, la croissance ou l'émergence d'autres alliances de transporteurs aériens pourrait avoir un effet négatif sur Aéroplan en réduisant le trafic d'Air Canada ou des transporteurs aériens membres de Star Alliance.

Le secteur du transport aérien a connu un certain nombre de hausses des coûts au cours des dernières années, notamment des hausses du coût du carburant et des assurances, des frais d'utilisation des aéroports et des frais liés à la navigation. En outre, de nouvelles lois et des lois proposées ont été étudiées ou adoptées relativement aux émissions de carbone du secteur du transport aérien et comprennent l'établissement d'autorisations d'émissions et l'imposition de frais aux transporteurs aériens pour obtenir un certain pourcentage de ces autorisations. Ces hausses des coûts pourraient être transmises aux consommateurs, ce qui entraînerait une hausse des coûts d'échange des milles Aéroplan contre des primes-voyages aériennes. Ceci pourrait avoir un effet négatif sur la volonté du consommateur de participer au programme Aéroplan.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

### *Coûts d'approvisionnement et de capacité*

Les coûts peuvent grimper en raison d'ententes d'approvisionnement avec Air Canada et avec d'autres fournisseurs de nos programmes de fidélisation de coalition. Aéroplan peut ne pas être en mesure de satisfaire ses membres si le nombre de sièges mis à sa disposition par Air Canada, Jazz Air S.E.C. et les transporteurs de Star Alliance n'est pas suffisant ou si d'autres primes non aériennes offertes par d'autres fournisseurs ne permettent pas de répondre aux demandes d'échange des membres à des prix spécifiques.

Au moment de la renégociation des prix imposés à Aéroplan aux termes du CPSC qui a lieu tous les trois ans et s'appuie sur des mesures convenues entre les parties (la plus récente datant de 2010) ou à l'expiration du CPSC, si Aéroplan ne peut renégocier de nouveaux prix ou un contrat de remplacement avec Air Canada à des conditions aussi favorables, ou si Air Canada réduit radicalement le nombre de places offertes, Aéroplan risque de devoir payer les places d'Air Canada plus cher que le prix actuel du CPSC ou de devoir acheter des places d'autres compagnies aériennes. Les places achetées d'une autre compagnie aérienne pourraient coûter plus cher que les places comparables en vertu du CPSC et les routes offertes par les autres compagnies aériennes pourraient ne pas convenir aux membres demandant l'échange. De ce fait, Aéroplan enregistrerait des coûts plus élevés de demande d'échange pour les voyages aériens alors qu'en même temps le taux de satisfaction des membres du programme Aéroplan pourrait diminuer en raison des déplacements à bord d'autres transporteurs aériens sur certaines routes.

### *Frais d'échange futurs non provisionnés*

Dans le modèle des programmes de fidélisation de coalition, la facturation brute provient de la vente d'unités de fidélisation aux partenaires d'accumulation. Le processus de génération de produits n'est pas terminé à la vente d'une unité de fidélisation puisque la plupart des coûts sont engagés au moment de l'échange d'une telle unité. Selon les données antérieures, le délai approximatif entre l'émission et l'échange d'une unité de fidélisation est actuellement de 30 mois pour le programme Aéroplan et de 15 mois pour le programme Nectar. Le moment de l'échange et le nombre d'unités échangées sont toutefois indépendants de la volonté d'Aéroplan et de Nectar. Aéroplan et Nectar utilisent actuellement le produit de la facturation brute (qui est reporté sur le plan comptable) rapportée par l'émission d'unités au cours d'un exercice pour payer les échanges réalisés au cours de l'exercice. De ce fait, si Aéroplan ou Nectar cessaient leurs activités, ou si les frais d'échange au cours d'une année donnée dépassaient les revenus rapportés par l'émission d'unités de fidélisation au cours de l'année, elles auraient une dette future non provisionnée relative aux échanges, ce qui pourrait accroître leur besoin en fonds de roulement et, en conséquence, avoir un effet sur le versement de dividendes aux actionnaires.

### *Incapacité de protéger les bases de données et les renseignements personnels des consommateurs*

Dans le cadre de nos programmes de fidélisation coalisés et propriétaire et de l'exercice des activités de fidélisation exclusives et d'analytique de la fidélité d'Aimia, des bases de données sont tenues pour l'exploitation de nos programmes et ceux de nos clients. Ces bases de données renferment des renseignements sur les membres, notamment des données sur leurs comptes. Bien que nous ayons établi des procédures de sécurité rigoureuses, les

---

## RAPPORT DE GESTION

---

données sur les membres stockées dans les bases de données pourraient quand même faire l'objet d'un accès, d'une utilisation ou d'une communication non autorisés. Toute atteinte à la sécurité des bases de données pourrait ternir notre réputation et inciter un plus grand nombre de membres de nos programmes de fidélisation à choisir de ne plus recevoir de documents promotionnels. Les partenaires et les clients pourraient réduire leur utilisation des services de marketing de la fidélisation si l'on apprenait que la sécurité des bases de données a été compromise. La crainte dans le public que nous ayons communiqué des renseignements relatifs aux consommateurs sans autorisation pourrait donner lieu à des plaintes et à une enquête de la part des autorités responsables de l'application des lois sur la protection des renseignements personnels, ce qui risquerait de nuire aux relations avec les membres, les clients et les partenaires. En outre, toute publication non autorisée de renseignements sur les membres ou toute perception du public selon laquelle de tels renseignements ont été publiés sans autorisation pourraient mener à des poursuites de la part de clients ou à des mesures de sanction de la part des autorités.

### *Changements aux programmes de fidélisation coalisés*

À l'occasion, nous pouvons apporter des modifications à nos programmes de fidélisation coalisés qui risquent de ne pas être bien accueillies par certaines catégories de membres et qui pourraient se répercuter sur leur niveau d'activité. En outre, ces membres pourraient tenter un recours ou prendre tout autre moyen à leur disposition, qui, s'il aboutissait, pourrait avoir une incidence négative sur nos résultats d'exploitation et notre réputation.

### *Nature saisonnière des activités, autres facteurs et rendement antérieur*

La facturation brute de milles Aéroplan est en général plus faible pendant le premier et le deuxième trimestres de l'année civile que pendant le troisième et le quatrième trimestres. De plus, les demandes d'échange et les coûts des primes auxquelles elles donnent lieu sont en général plus élevés au cours du premier et du second trimestres de l'année civile qu'au cours du troisième et du quatrième trimestres. Cette tendance entraîne des flux de trésorerie d'exploitation et des marges beaucoup plus élevés au cours du troisième et du quatrième trimestres de l'année civile par rapport aux premier et deuxième trimestres. Cette tendance peut toutefois varier dans les prochaines années, car la nature saisonnière des activités évolue dans le temps.

En raison des fluctuations saisonnières, la facturation brute de Nectar dans le cadre du programme Nectar est en général plus élevée au quatrième trimestre que pendant les autres, en raison des achats du temps des Fêtes. La facturation brute des autres trimestres est sensiblement semblable. Les activités d'échange dans le programme Nectar sont encore plus concentrées que la facturation brute. Plus de 45 % de toutes les demandes d'échange du programme Nectar au cours des trois dernières années ont eu lieu au quatrième trimestre, étant donné que les membres font des échanges pour obtenir des cadeaux et d'autres primes avant Noël. Par conséquent, les résultats d'exploitation d'un trimestre donné ne sont pas nécessairement représentatifs des résultats de l'exercice complet.

Les facteurs comme la conjoncture, des conflits armés ou la menace de conflits armés, les tarifs et les conditions météorologiques ont une incidence sur la demande de primes-voyages. Compte tenu de ces facteurs, les résultats d'exploitation pour une période intermédiaire ne représentent pas nécessairement les résultats d'exploitation pour un exercice complet, et les résultats d'exploitation enregistrés pour une période ne représentent pas nécessairement les résultats d'exploitation pour une période à venir.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

Les activités de fidélisation exclusives connaissent aussi des fluctuations saisonnières, l'échange de primes étant habituellement plus élevé pendant la période des Fêtes, tandis que les activités de fidélisation d'entreprises ont habituellement lieu au printemps et à l'automne.

### *Activités à l'étranger*

Une part considérable des facturations brutes d'Aimia provient de l'extérieur du Canada. Nous prévoyons que les facturations brutes de l'extérieur du Canada continueront de représenter une part considérable des facturations brutes consolidées d'Aimia dans un avenir rapproché. En conséquence, nous sommes assujettis aux risques liés à l'exercice d'activités sur la scène internationale, notamment aux changements dans les lois et règlements étrangers et aux changements généraux dans la situation économique et géopolitique.

### *Poursuites*

Aimia est parfois impliquée dans des réclamations et poursuites du fait qu'elle exerce des activités commerciales. Voir la section *Passifs éventuels et garanties*. Nos entreprises sont exposées à diverses réclamations et poursuites, notamment à des recours collectifs, en raison de l'exercice de leurs activités ou à la suite d'une éventuelle divergence d'opinions dans l'interprétation d'un contrat. Les poursuites ou réclamations éventuelles pourraient avoir un effet défavorable important sur nos activités et nos résultats d'exploitation.

### *Dépendance envers le personnel clé*

Le succès d'Aimia est tributaire des capacités, de l'expérience, de la connaissance du secteur et des efforts personnels des membres de sa haute direction et d'autres employés clés, y compris de l'aptitude à attirer et à conserver un personnel qualifié. La perte de ce personnel clé pourrait nuire considérablement à notre entreprise, à notre situation financière ou à nos perspectives futures. Les plans de croissance d'Aimia pourraient alourdir la tâche de la haute direction et des employés clés et pourraient éventuellement nuire à la productivité et à la conservation du personnel. De plus, il se pourrait que nous ne soyons pas en mesure d'attirer et de retenir à notre service du nouveau personnel de direction qualifié pour combler nos besoins futurs.

### *Relations de travail*

Les employés des centres de contacts d'Aéroplan Canada sont syndiqués. La convention collective de ces employés a pris effet le 15 novembre 2009 et expirera le 14 novembre 2012. Les grèves et les lockouts sont légalement interdits pendant la durée de cette convention ou pendant les négociations devant mener à son renouvellement tant que certaines conditions préalables n'ont pas été satisfaites. Rien ne garantit que la convention collective sera renouvelée sans qu'il y ait de conflit de travail ou d'action syndicale, ni qu'il n'y aura pas de conflit de travail qui pourrait mener à une interruption ou à une perturbation du service des centres de contacts d'Aéroplan Canada ou qui serait susceptible de nuire à la capacité de cette dernière d'exercer ses activités, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur nos activités, nos résultats opérationnels et notre situation financière.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

### *Passif au titre des régimes de retraite*

Le transfert de plus de 800 employés des centres de contacts d'Air Canada à ceux d'Aéroplan Canada a pris effet le 14 juin 2009. Dans le cadre du transfert des employés, Aéroplan Canada s'est engagée à reconnaître l'ancienneté des employés transférés et à prendre en charge toute obligation supplémentaire au titre des régimes de retraite découlant du cumul des années de service après leur départ d'Air Canada jusqu'à leur retraite chez Aéroplan. Aéroplan a jugé, après consultation d'un conseiller juridique indépendant, qu'elle n'avait pas à prendre à sa charge le passif existant au titre des régimes de retraite d'Air Canada à l'égard des employés transférés et qu'Air Canada en demeurait responsable. Air Canada a informé Aéroplan qu'elle ne partage pas cet avis. Comme rien en ce moment ne permet de prédire l'issue du règlement de ce désaccord, aucun montant ne peut y être affecté. Les exigences de capitalisation relatives au régime de retraite à prestations déterminées à la suite de l'évaluation de ses actifs et passifs dépendent d'un certain nombre de facteurs, dont le rendement réel des actifs de retraite, les taux d'intérêt à long terme, la démographie du régime et la réglementation sur les pensions. Des changements à ces facteurs pourraient faire en sorte que les cotisations futures réelles diffèrent sensiblement de nos estimations actuelles et que nous soyons tenus, dans l'avenir, de verser des cotisations, ce qui risquerait d'avoir une incidence défavorable sur notre liquidité et nos résultats d'exploitation.

### *Pannes d'équipement électronique et incapacité d'utiliser des logiciels tiers*

La capacité d'Aimia de protéger les centres informatiques et les centres de contacts de nos programmes de fidélisation de coalition et de ceux de nos clients contre les incendies, les pannes de courant, l'interruption des télécommunications ou d'autres désastres est cruciale. Pour assurer la prestation d'un grand nombre de nos services, nous devons pouvoir enregistrer, récupérer, traiter et gérer d'importantes bases de données et accroître et améliorer périodiquement leurs capacités. Bien que nous disposions de moyens techniques de sécurité et de plans de secours que nous perfectionnons constamment, ces mesures peuvent s'avérer insuffisantes ou être mal appliquées. Tout dommage aux systèmes informatiques et aux centres de contacts, toute panne dans les liens de télécommunication qui interrompent les activités ou la capacité d'utiliser un logiciel sous licence pourrait nous empêcher de répondre aux besoins de nos partenaires commerciaux, clients et membres et pourrait ébranler leur confiance dans nos services ou nos programmes à l'avenir.

De plus, la mise en œuvre et l'exploitation adéquate des moyens techniques sont essentielles à la capacité d'exploiter une entreprise rentable. Nous investissons constamment dans de nouvelles technologies pour demeurer concurrentiels et notre capacité à investir des sommes suffisantes pour mettre à niveau notre technologie aura une incidence sur notre réussite.

### *Incapacité de protéger les droits de propriété intellectuelle*

Des tiers peuvent contrefaire ou détourner nos marques de commerce ou d'autres droits de propriété intellectuelle ou en contester la validité, ce qui pourrait avoir des conséquences négatives importantes sur nos activités, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation. Les mesures prises pour protéger les marques de commerce et les autres droits exclusifs peuvent se révéler insuffisantes. Il peut être nécessaire d'intenter des poursuites pour faire



---

## RAPPORT DE GESTION

---

respecter ou pour protéger les droits de propriété intellectuelle, pour protéger les secrets commerciaux ou pour établir la validité et l'étendue des droits exclusifs des autres. Aimia ne garantit pas être en mesure d'empêcher la violation de droits de propriété intellectuelle ou le détournement de renseignements commerciaux de nature exclusive. Toute violation ou tout détournement pourrait nuire à nos avantages concurrentiels actuels et futurs découlant de nos droits exclusifs. Des tiers peuvent poursuivre nos entreprises pour contrefaçon. Tout litige de cette nature pourrait entraîner d'importants dommages-intérêts. Un jugement défavorable dans une poursuite de ce type pourrait nous contraindre à trouver le moyen de ne pas contrevenir au brevet d'un tiers ou à utiliser sous licence une technologie de remplacement d'une autre partie. De plus, une poursuite peut être coûteuse en temps et en argent et risque d'accaparer des ressources qui pourraient être utilisées à meilleur escient. Toute réclamation émanant d'un tiers pourrait aussi nuire à la capacité d'utiliser les biens intellectuels visés par ces réclamations.

### RISQUES LIÉS À AIMIA

#### *Fluctuations des taux d'intérêt et du change*

Aimia est exposée à la fluctuation des taux d'intérêt sur ses emprunts. Les hausses de taux d'intérêt peuvent avoir une incidence défavorable sur ses résultats.

Les résultats d'Aimia sont sensibles aux fluctuations du taux de change du dollar canadien par rapport au dollar américain et à la livre sterling. Aéroplan Canada paye en dollars américains les primes remises aux membres Aéroplan (vols d'avion, location de voiture ou séjours à l'hôtel), alors qu'une part substantielle de son produit d'exploitation est générée en dollars canadiens. Un recul important du dollar canadien par rapport au dollar américain augmenterait les coûts d'Aimia. La quasi-totalité des produits des activités ordinaires et des charges du secteur EMOA d'Aimia est libellée en livres sterling, ce qui rend ses résultats et leur incidence sur les états consolidés d'Aimia sensibles aux fluctuations du taux de change de la livre sterling par rapport au dollar canadien. Les activités du secteur É.-U. et APAC d'Aimia sont principalement exercées aux États-Unis et dans la région Asie-Pacifique. Les résultats financiers sont sensibles à la fluctuation du dollar canadien et les activités étrangères sont sensibles aux variations d'autres devises, notamment le dollar américain, la livre sterling et le dollar australien.

#### *Niveau d'endettement et clauses restrictives relativement à la dette actuelle et future*

La capacité d'Aimia de verser des dividendes, de verser des distributions, d'effectuer d'autres paiements ou d'accorder d'autres avances est assujettie aux lois applicables et aux restrictions contractuelles contenues dans les documents régissant les dettes (y compris les facilités de crédit). Le niveau d'endettement d'Aimia a des conséquences importantes pour les actionnaires, notamment : i) la capacité d'Aimia d'obtenir du financement additionnel pour le fonds de roulement, les immobilisations, ou les acquisitions futures pourra être limitée; ii) une partie importante des flux de trésorerie d'exploitation pourrait être affectée au paiement du capital et des intérêts sur la dette, réduisant ainsi les fonds disponibles pour les opérations futures; iii) certains prêts auront des taux d'intérêt variables, ce qui expose Aimia aux risques d'une augmentation des taux d'intérêt; iv) Aimia pourrait devenir plus vulnérable aux ralentissements économiques et voir sa capacité de résister aux pressions concurrentielles diminuer.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

En outre, les facilités de crédit contiennent un certain nombre de clauses restrictives de nature financière et autre qui obligent Aimia à respecter certains ratios financiers et critères de situation financière et qui limitent sa capacité de conclure certaines opérations. Le non-respect des obligations prévues par les facilités de crédit pourrait entraîner un cas de défaut qui, s'il n'y est pas remédié ou renoncé, pourrait permettre l'avancement de l'échéance de la dette en question. Si l'échéance de la dette aux termes des facilités de crédit était devancée, y compris tout contrat de couverture possible conclu avec les prêteurs, rien ne garantit que l'actif d'Aimia en permettrait le remboursement total.

Aimia peut devoir renouveler ses facilités de crédit ou refinancer d'autres dettes et rien ne garantit qu'elle sera en mesure de le faire à des conditions aussi favorables que celles dont elle bénéficie actuellement. Si Aimia ne parvenait pas à renouveler ces facilités de crédit ou à refinancer ses autres dettes, ou si elle était en mesure de le faire uniquement à des conditions moins favorables ou plus restrictives, sa situation financière pourrait s'en ressentir, ce qui pourrait entraîner une diminution ou une suspension des versements de dividendes aux actionnaires. De plus, les conditions de toute nouvelle facilité de crédit ou de toute autre dette peuvent être moins favorables ou plus restrictives que celles des facilités de crédit et des autres dettes actuelles, ce qui pourrait restreindre indirectement ou affecter la capacité d'Aimia de verser des dividendes.

### *Incertitude des versements de dividendes*

Les versements de dividendes sont tributaires des flux de trésorerie d'exploitation générés par les filiales d'Aimia, des besoins financiers d'Aimia et de la réussite des tests de solvabilité requis aux fins du versement de dividendes en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*.

### *Gestion de la croissance*

Nous examinons régulièrement la possibilité d'acquérir des entreprises qui, selon nous, pourraient s'avérer complémentaires aux nôtres. Dans le cadre d'une acquisition, nous procédons à un contrôle diligent usuel dans le but de repérer et d'évaluer les risques importants. Malgré cet examen, nous pourrions être incapables de repérer tous ces risques ou de réaliser les synergies censées découler de l'acquisition en question, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur nos résultats opérationnels et notre situation financière. De plus, notre incapacité à gérer efficacement la croissance pourrait nuire gravement à nos activités, à notre exploitation et à nos perspectives.

### *Notations*

Aimia s'est vue attribuer une notation d'émetteur de BBB avec tendance stable par DBRS et de BBB- par S&P. De plus, DBRS a attribué aux billets une notation de BBB avec tendance stable et S&P, une notation de BBB-. Rien ne garantit que les notations attribuées à Aimia et aux billets demeureront les mêmes pendant une période de temps donnée ou qu'une agence de notation ne retirera pas ou ne révisera pas les notations qu'elle a attribuées. Le taux d'intérêt payable aux termes des facilités de crédit d'Aimia et des billets pourrait être rajusté si DBRS ou S&P abaissait (ou ultérieurement élevait) sa notation. En outre, l'évolution des notations attribuées aux titres de créance par des agences de notation indépendantes comme DBRS et S&P pourrait avoir un effet défavorable sur l'accès d'Aimia aux marchés financiers.

---

## RAPPORT DE GESTION

---

### RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

Des renseignements supplémentaires sur Aimia et ses entreprises opérationnelles, notamment la notice annuelle et la circulaire de sollicitation de procurations de la direction d'Aimia, datées respectivement du 22 mars et du 18 mars 2011, peuvent être consultés sur le site SEDAR au [www.sedar.com](http://www.sedar.com) ou sur le site Web d'Aimia au [www.aimia.com](http://www.aimia.com), sous « Investisseurs ».