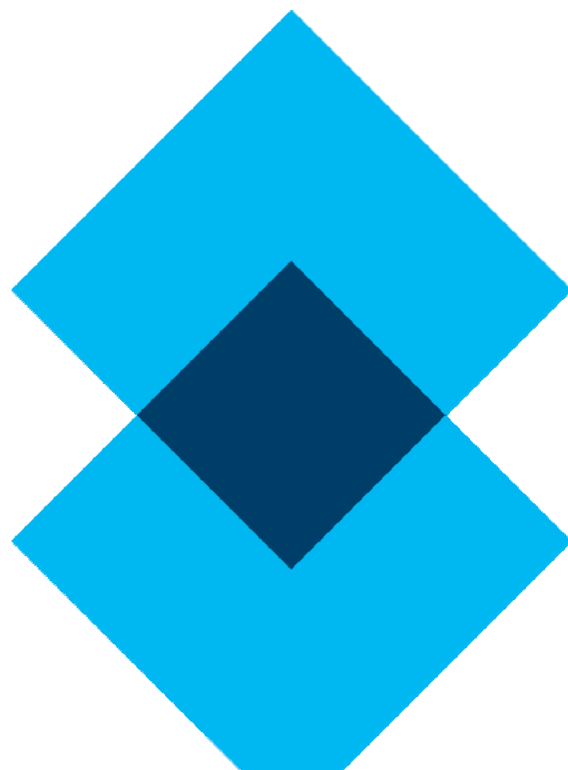


RAPPORT DE GESTION

Exercices terminés les 31 décembre 2012 et 2011



RAPPORT DE GESTION

RAPPORT DE GESTION

Aimia Inc. (avec ses filiales directes et indirectes, lorsque le contexte l'exige, « Aimia » ou la « Société »), anciennement Groupe Aeroplan Inc., 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 »). Elle 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 27 février 2013 et doit être lu à la lumière des états financiers consolidés audités d'Aimia pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012 et des notes y afférentes.

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 de primes, la réglementation, la situation de l'économie ou du marché du détail, la concurrence, les problèmes de liquidité 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

RAPPORT DE GESTION

fluctuations des taux d'intérêt et du change, le niveau d'endettement et les 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 27 février 2013 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	14
RÉSULTATS OPÉRATIONNELS ET RÉSULTATS FINANCIERS	17
PRINCIPALES INFORMATIONS ET RAPPROCHEMENT DU BAIIA, DU BAIIA AJUSTÉ, DU RÉSULTAT NET AJUSTÉ ET DES FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES	18
INFORMATIONS SECTORIELLES	21
RÉSULTATS OPÉRATIONNELS ET INDICATEURS DE RENDEMENT EXPRIMÉS EN %	27
COMPARAISON DES EXERCICES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2012 ET 2011	28
COMPARAISON DES TRIMESTRES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2012 ET 2011	40
SOMMAIRE DES RÉSULTATS TRIMESTRIELS	52
STRATÉGIE DE FINANCEMENT	53
SITUATION DE TRÉSORERIE ET SOURCES DE FINANCEMENT	53
ACQUISITION D'EXCELLENCE IN MOTIVATION, INC.	59
PLACEMENTS MIS EN ÉQUIVALENCE	63
PLACEMENT DANS CARDLYTICS, INC.	65
INCERTITUDE RELATIVE À LA MESURE	65
PROVISIONS, PASSIFS ÉVENTUELS ET GARANTIES	66
TRANSACTIONS AVEC AIR CANADA	69
SOMMAIRE DES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES ET DES ENGAGEMENTS COMMERCIAUX	71
DIVIDENDES	72
CAPITAL SOCIAL	73
INFORMATIONS À FOURNIR CONCERNANT LE CAPITAL	73
INSTRUMENTS FINANCIERS	76
RÉSULTAT PAR ACTION ORDINAIRE	80
MODIFICATIONS COMPTABLES À VENIR	81
ESTIMATIONS COMPTABLES CRUCIALES	85
CONTRÔLES ET PROCÉDURES	91
RISQUES ET INCERTITUDES	92
ÉVALUATION DU RENDEMENT PAR RAPPORT AUX PRÉVISIONS DE 2012	106
RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES	108

RAPPORT DE GESTION

GLOSSAIRE

« **Aéroplan** » : Aimia Canada Inc. (anciennement Aéroplan Canada Inc.);

« **Aimia** » ou la « **Société** » : Aimia Inc., anciennement Groupe Aéroplan Inc. 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. La direction estime que le taux moyen pondéré consolidé de désistements s'établit à 17 % au 31 décembre 2012 (18 % au 31 décembre 2011). Ce taux est calculé en fonction du total des unités de fidélisation en circulation en vertu des programmes de fidélisation de la Société;

« **EIM** » : Excellence in Motivation, Inc.;

« **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) »;

« **I²C** » : Insight 2 Communication LLP;

« **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;

« **Milles Aéroplan** » : milles émis par Aéroplan 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;

RAPPORT DE GESTION

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

« **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^{er} janvier 2011;

« **PLM** » : PLM Premier, S.A.P.I de C.V., collectivement avec son prédécesseur, Premier Loyalty & Marketing, S.A.P.I. de C.V., propriétaire et exploitant de Club Premier, programme de fidélisation coalisé mexicain;

« **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;

« **Prismah** » : Prismah Fidelidade S. A.;

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

« **Total des milles** » : total des milles Aéroplan 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 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.

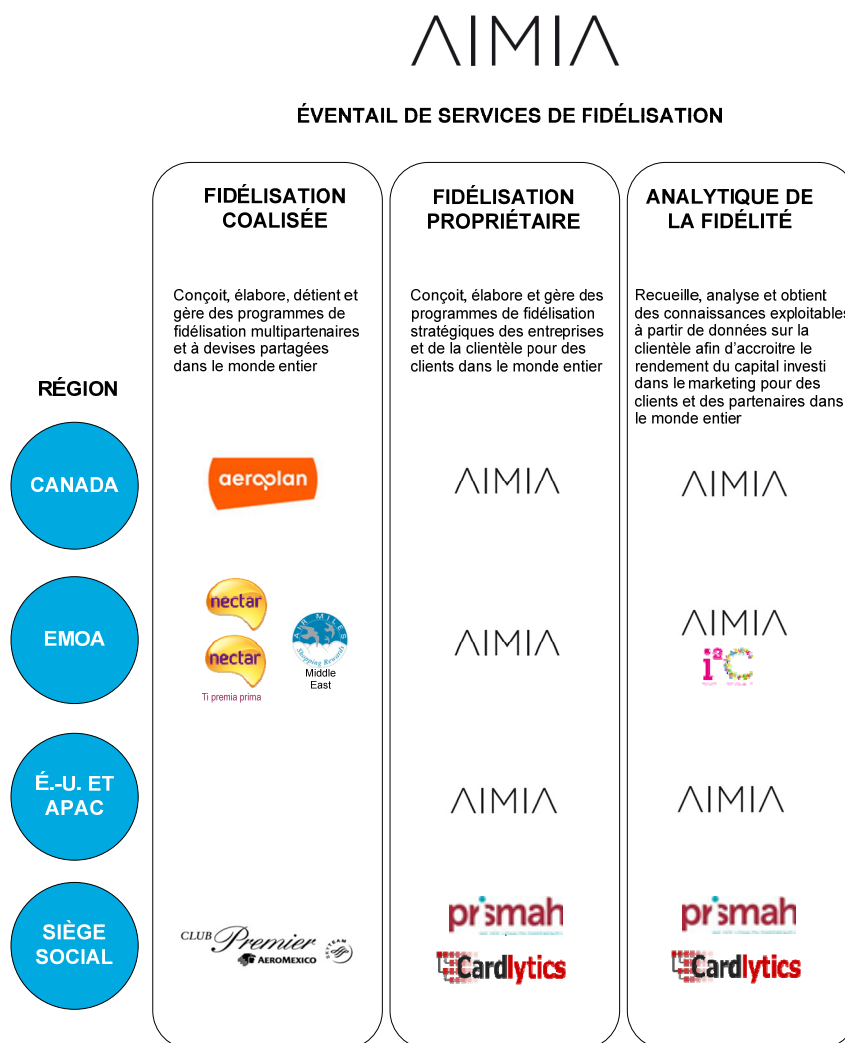
Au Canada, Aimia est le propriétaire et l'exploitant du programme Aéroplan, programme de fidélisation coalisé par excellence de ce pays. En EMOA, Aimia est le propriétaire et l'exploitant de Nectar, plus important programme de fidélisation coalisé du Royaume-Uni, d'Air Miles Moyen-Orient, programme de 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'ISS et de sa participation de 50 % dans I²C, une coentreprise avec Sainsbury's, le secteur EMOA d'Aimia fournit aussi des services de connaissances et d'analytique fondés sur des données aux détaillants et à leurs fournisseurs au Royaume-Uni et dans le monde entier. Le groupe d'Aimia spécialisé en analytique de la fidélité conçoit des 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. Dans chaque région, Aimia fournit des services de fidélisation propriétaire, notamment la conception, le lancement et l'exploitation de programmes de fidélisation. En outre, la récente acquisition d'EIM a permis à Aimia d'accroître sa présence aux États-Unis et de renforcer sa gamme de produits de solutions d'amélioration du rendement des canaux et des employés dans cette région.

Aimia détient aussi une participation de 48,9 % dans PLM, qu'elle contrôle conjointement avec Grupo Aeromexico, propriétaire et exploitant de Club Premier, programme de fidélisation coalisé du Mexique, ainsi qu'une participation de 50 % dans Prismah, qu'elle contrôle conjointement avec Multiplus S.A., société créée en vue de proposer des services de fidélisation au Brésil, en plus de détenir une participation minoritaire dans Cardlytics, Inc. (« Cardlytics »), société américaine fermée dans le domaine du marketing transactionnel pour les services bancaires électroniques. Ces placements sont pris 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 2012 :



Notes :

- Le diagramme ci-dessus ne reflète pas la structure d'entreprise réelle d'Aimia, mais plutôt sa structure opérationnelle.
- Au 31 décembre 2012, Aimia détenait 75 % de Nectar Italia, 60 % d'Air Miles Moyen-Orient, 50 % de Prismah, 50 % d'I²C, 48,9 % 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 à présent EIM, société acquise le 24 septembre 2012 et présentée dans le secteur États-Unis et APAC.
- L'analytique de la fidélité comprend les services d'ISS et d'I²C. Bien qu'ISS offre des services dans l'ensemble des régions, aux fins de la communication de l'information financière, ses résultats sont présentés dans le secteur EMOA seulement. I²C n'a pas généré de résultats opérationnels pour l'exercice présenté le 31 décembre 2012.
- Par l'intermédiaire de son alliance stratégique, Aimia collabore avec Cardlytics afin d'offrir des services de marketing transactionnel pour les services bancaires électroniques dans chacune de nos régions. Au 31 décembre 2012, 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 mondial dans le domaine de la gestion de la fidélisation.

Notre stratégie consiste à miser sur notre expertise pour concevoir des solutions de fidélisation propriétaire, lancer et gérer des programmes de fidélisation coalisés, créer de la valeur grâce à l'analytique de la fidélité et susciter l'innovation dans les espaces de communication numériques, mobiles et sociaux émergents. Nous mettons sur pied et menons des programmes de fidélisation pour notre propre compte et pour certaines des plus grandes marques du monde. Notre expérience des programmes de fidélisation nous a enseigné des méthodes innovantes pour extraire des données et tirer parti des connaissances qui s'y cachent au bénéfice de nos clients et de nos partenaires. Les données sur les clients sont au cœur de tout ce que nous faisons. Nous inspirons les clients à la fidélité.

Notre capacité de mener à bien cette stratégie repose sur les talents de nos ressources, 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 nous permettre d'accroître la rentabilité de notre entreprise, de nos partenaires et de nos clients.

Notre stratégie et notre modèle à services complets sont déployés dans le monde entier par le biais des 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, s'associent à des programmes traditionnels pour les aider à devenir des programmes coalisés multipartenaires et déploient la gamme complète de services de fidélisation pour les partenaires coalisés. Grâce à une approche axée sur les membres et les partenaires, ces programmes créent de la valeur pour l'écosystème des partenaires et des membres en entretenant, renforçant et approfondissant les relations entre les membres et les partenaires.

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 permettre aux clients d'entretenir, d'améliorer et d'approfondir les relations avec leurs propres clients. Ils conçoivent également des programmes incitatifs et des solutions de fidélisation d'entreprise fondés sur les meilleures pratiques en matière de fidélisation de la clientèle qui produisent des résultats pour nos employés et pour les réseaux de distribution de nos clients.

RAPPORT DE GESTION

Analytique de la fidélité

Les services d'analytique de la fidélité d'Aimia fournissent des analyses de données avant-gardistes pour les clients coalisés et propriétaires, tirent une connaissance des données des programmes, des unités de gestion des stocks, de tierces parties et autres, et utilisent ces données pour fournir un rendement inégalé du capital investi dans le marketing et pour transformer l'expérience du client et le fidéliser. Nos services d'analytique comprennent l'analyse des données sur les membres ainsi que l'optimisation des programmes de primes, des partenaires et des passifs. Notre capacité d'analyser les données clientèle et d'utiliser ces connaissances pour en faire des communications hautement pertinentes procure à nos clients et à nos partenaires une plateforme puissante pour se positionner.

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

- rehausser la valeur de l'offre faite à nos partenaires et clients;
- accroître la participation des membres aux programmes de fidélisation que nous détenons et exploitons en leur procurant de nouvelles occasions d'accumulation et en élargissant les possibilités d'échange contre des primes;
- 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 inégalée des habitudes d'achat des consommateurs à partir de l'analyse de données sur les produits et les clients;
- fournir des solutions optimisées fondées sur des données à nos clients pour leurs échanges avec les clients, les programmes de fidélisation et de primes et d'autres sources de données.

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 établis et nouveaux;
- en investissant dans des acquisitions synergiques et stratégiques.

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 et des services d'analytique de la fidélité. Ces rentrées de fonds sont appelées « facturation brute ».

Produits des activités ordinaires

Fidélisation coalisée

Une caractéristique des programmes de fidélisation multipartenaires ou à devises partagées d'Aimia est 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 », sont 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 elle 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, tirés des services d'analytique et outils d'analytique 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;

RAPPORT DE GESTION

- 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.

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 profondes 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 et aux pertes de valeur, qui de par leur nature sont des éléments hors trésorerie et peuvent varier de façon importante en fonction

RAPPORT DE GESTION

des méthodes de comptabilisation utilisées ou de divers facteurs non opérationnels tels que le coût d'origine. Le BAIIA ajusté tient aussi compte des distributions et des dividendes reçus des placements mis en équivalence.

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 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 en immobilisations, des remboursements de la dette et d'autres rentrées et sorties de fonds présentées dans les tableaux des flux de trésorerie.

RAPPORT DE GESTION

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 des placements mis en équivalence 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 tient aussi compte des distributions et des dividendes reçus des placements mis en équivalence.

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](#).

RAPPORT DE GESTION

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 financières.

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 versés, 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 d'entreprises analogues. En conséquence, il existe 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*.

RAPPORT DE GESTION

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, notamment Aéroplan et Nectar, 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.

Grand nombre de membres

Les programmes de fidélisation coalisés d'Aimia comptent un nombre croissant de membres. En effet, ses programmes comptent 4,7 millions de membres actifs au Canada et 19,0 millions au Royaume-Uni. En Italie, plus de 9,5 million de membres se sont inscrits au programme de fidélisation coalisé depuis son lancement. Ces membres aux caractéristiques démographiques intéressantes se sont montrés très disposés à accumuler des unités de fidélisation 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 en ce qui concerne le programme Aéroplan. 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

Aimia tire parti des liens stratégiques exceptionnels qui unissent Aéroplan et 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 Aviation (« 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

RAPPORT DE GESTION

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.

Technologie

Aimia s'appuie sur un certain nombre de systèmes évolués afin d'exploiter les plateformes de gestion de la fidélisation et les centres de contacts, de gérer et d'analyser des bases de données des membres et de traiter les échanges contre des primes. Grâce à la technologie, Aimia est en mesure d'offrir des services à valeur ajoutée à ses membres, à ses partenaires commerciaux et à ses clients ainsi que de rehausser l'efficacité opérationnelle. De plus, Aimia se sert

de la technologie pour fournir des services d'analytique aux détaillants, à leurs fournisseurs et à d'autres parties.

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.

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 2012, 2011 et 2010, et des notes y afférentes, avec lesquels ces données doivent être lues.

Historiquement, 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.

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			%Δ	
	2012	2011	2010 ^(f)	2012 par rapport à 2011	2011 par rapport à 2010
<i>(en milliers de dollars canadiens, sauf l'information sur les actions et les données par action)</i>					
Facturation brute	2 243 023	2 233 226	2 187 753 ^(f)	0,4	2,1
Facturation brute au titre de la vente des unités de fidélisation	1 628 429	1 560 801	1 457 751	4,3	7,1
Total des produits des activités ordinaires	2 248 918	2 115 905 ^(f)	2 056 235	6,3	2,9
Coût des primes et coûts directs	(1 300 925)	(1 332 874)	(1 295 282) ^(k)	(2,4)	2,9
Marge brute avant amortissement ^(a)	947 993	783 031 ^(f)	760 953 ^(k)	21,1	2,9
Amortissement	(38 425)	(36 033)	(32 454)	6,6	11,0
Amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie	(87 234)	(93 474)	(90 308)	(6,7)	3,5
Marge brute	822 334	653 524 ^(f)	638 191	25,8	2,4
Charges opérationnelles	(566 847)	(612 548) ^(g)	(542 593) ^(k)	(7,5)	12,9
Amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie	87 234	93 474	90 308	(6,7)	3,5
Résultat opérationnel avant amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie	342 721	134 450 ^{(f)(g)}	185 906 ^(k)	154,9	(27,7)
Amortissement	38 425	36 033	32 454	6,6	11,0
Perte de valeur du goodwill	-	53 901	-	(100,0)	100,0
BAIIA ^{(a)(c)(f)}	381 146	224 384 ^(f)	218 360 ^(k)	69,9	2,8
Ajustements:					
Variation des produits différés					
Facturation brute	2 243 023	2 233 226	2 187 753 ^(f)		
Produits des activités ordinaires	(2 248 918)	(2 115 905) ^(f)	(2 056 235)		
Variation des frais d'échange futurs ^(b) (Variation du nombre net d'unités de fidélisation en cours x coût moyen des primes par unité de fidélisation pour la période)	11 640	472	(64 344)		
Distribution reçue d'un placement mis en équivalence	15 712	-	-		
Total partiel des ajustements	21 457	117 793	67 174		
BAIIA ajusté ^(c)	402 603	342 177	285 534 ^{(f)(k)}	17,7	19,8
Résultat net attribuable aux actionnaires de la Société	165 167 ^(h)	(59 678) ^{(f)(g)(h)}	14 923 ^{(h)(k)}		
Nombre moyen pondéré d'actions	173 015 589	179 146 339	194 748 024		
Résultat par action ordinaire ^(d)	0,89 ^(h)	(0,40) ^{(f)(g)(h)}	0,02 ^{(h)(k)}		
Résultat net attribuable aux actionnaires de la Société	165 167 ^(h)	(59 678) ^{(f)(g)(h)}	14 923 ^{(h)(k)}		
Amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie	87 234	93 474	90 308		
Quote-part du résultat net des placements mis en équivalence	(2 917)	4 444	-		
Perte de valeur du goodwill	-	53 901	-		
Ajustements du BAIIA ajusté (indiqué plus haut)	21 457	117 793	67 174		
Impôts liés aux ajustements ^(e)	(196)	6 273	(10 918)		
Quote-part de la participation ne donnant pas le contrôle des ajustements ci-haut	(2 252)	(18 042)	(5 314)		
Résultat net ajusté ^(c)	268 493 ^(h)	198 165 ^(h)	156 173 ^{(h)(f)(k)}	35,5	26,9
Résultat net ajusté par action ordinaire ^{(c)(d)}	1,49 ^(h)	1,04 ^(h)	0,75 ^{(h)(f)(k)}		
Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles	357 443	242 541	268 105		
Dépenses en immobilisations	(57 955)	(44 919)	(46 877)		
Dividendes	(119 992)	(113 481)	(107 577)		
Flux de trésorerie disponibles ^(c)	179 496	84 141	113 651	113,3	(26,0)
Total de l'actif	5 246 581	4 931 733	5 140 964		
Total du passif non courant	1 758 139	1 313 201	1 621 735		
Total des dividendes par action privilégiée	1,625	1,625	1,530		
Total des dividendes par action ordinaire	0,630	0,575	0,500		

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 déclarés sur les actions privilégiées.
- e) Le taux d'impôt effectif, correspondant à la charge d'impôts sur le résultat présentée dans le compte de résultat divisée par le résultat avant impôts de la période par entité, est appliqué aux ajustements respectifs de chaque entité notés ci-dessus.
- f) Tient compte de 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 113,3 M\$ des produits au titre des unités de fidélisation attribuables aux exercices antérieurs à 2011. Une tranche de 82,0 M\$ de l'ajustement total est attribuable au programme Nectar, et une tranche de 31,3 M\$ est attribuable au programme Air Miles Moyen-Orient.
- g) Inclut une perte de valeur du goodwill de 53,9 M\$ comptabilisée au cours du quatrième trimestre de 2011 attribuable à nos activités de fidélisation propriétaire aux États-Unis.
- h) La charge d'intérêts pour les exercices terminés les 31 décembre 2012, 2011 et 2010 tient compte de l'incidence d'une charge comptabilisée en raison du jugement rendu par la CEJ concernant le litige relatif à la TVA totalisant 4,5 M\$ (2,8 M£), 4,4 M\$ (2,8 M£) et 7,2 M\$ (4,5 M£), respectivement.
- i) Ces chiffres ne tiennent pas compte de l'incidence des ajustements apportés aux taux de désistements des programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient au quatrième trimestre de 2011.
- j) Tient compte de l'incidence favorable d'un ajustement de 17,4 M\$ découlant d'un reclassement dans les produits différés de montants comptabilisés auparavant dans les dépôts de clients.
- k) Tient compte de l'incidence non comparable d'un montant de 17,4 M\$ (10,9 M£) passé en charges par suite du jugement de la CEJ concernant le litige relatif à la TVA pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010. De ce montant, une tranche de 53,1 M\$ (33,4 M£), correspondant à des crédits de taxes sur les intrants attribuables à la période écoulée entre 2002 et 2009, a été comptabilisée dans le coût des primes et une tranche de 1,6 M\$ (1,0 M£) dans les charges opérationnelles. Les charges opérationnelles ont aussi été diminuées de la reprise d'une provision de 7,2 M\$ (4,5 M£) constituée pour les paiements à certains employés advenant un dénouement favorable du litige relatif à la TVA et de la libération de la contrepartie éventuelle de 30,1 M\$ (19,0 M£) liée à l'acquisition de LMG faisant suite au jugement défavorable de la CEJ concernant le litige relatif à la TVA.
- l) Exclut la perte de valeur du goodwill.

RAPPORT DE GESTION

	Trimestres terminés les 31 décembre		%Δ
	2012	2011	T4
<i>(en milliers de dollars canadiens, sauf l'information sur les actions et les données par action)</i>			
Facturation brute	615 055	621 109	(1,0)
Facturation brute au titre de la vente des unités de fidélisation	429 534	425 208	1,0
Total des produits des activités ordinaires	678 179	560 683 ^(f)	21,0
Coût des primes et coûts directs	(412 651)	(423 788)	(2,6)
Marge brute avant amortissement ^(a)	265 528	136 895 ^(f)	94,0
Amortissement	(12 013)	(11 698)	2,7
Amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie	(24 831)	(24 143)	2,8
Marge brute	228 684	101 054 ^(f)	126,3
Charges opérationnelles	(153 551)	(204 216) ^(h)	(24,8)
Amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie	24 831	24 143	2,8
Résultat opérationnel avant amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie	99 964	(79 019) ^{(f)(h)}	226,5
Amortissement	12 013	11 698	2,7
Perte de valeur du goodwill	-	53 901	(100,0)
BAIIA ^{(a)(c)(i)}	111 977	(13 420) ^(f)	934,4
Ajustements:			
Variation des produits différés			
Facturation brute	615 055	621 109	
Produits des activités ordinaires	(678 179)	(560 683) ^(f)	
Variation des frais d'échange futurs ^(b)	53 504	42 972 ^(g)	
(Variation du nombre net d'unités de fidélisation en cours x coût moyen des primes par unité de fidélisation pour la période)			
Distribution reçue d'un placement mis en équivalence	15 712	-	
Total partiel des ajustements	6 092	103 398	
BAIIA ajusté ^(c)	118 069	89 978 ^(g)	31,2
Résultat net attribuable aux actionnaires de la Société	56 812 ⁽ⁱ⁾	(126 267) ^{(f)(h)(i)}	
Nombre moyen pondéré d'actions	172 123 799	173 774 352	
Résultat par action ordinaire ^(d)	0,31 ⁽ⁱ⁾	(0,74) ^{(f)(h)(i)}	
Résultat net attribuable aux actionnaires de la Société	56 812 ⁽ⁱ⁾	(126 267) ^{(f)(h)(i)}	
Amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie	24 831	24 143	
Quote-part du résultat net des placements mis en équivalence	374	10 303	
Perte de valeur du goodwill	-	53 901	
Ajustements du BAIIA ajusté (indiqué plus haut)	6 092	103 398	
Impôts liés aux ajustements ^(e)	(1 377)	405	
Quote-part de la participation ne donnant pas le contrôle des ajustements ci-haut	(889)	(26 372)	
Résultat net ajusté ^(c)	85 843 ⁽ⁱ⁾	39 511 ^{(g)(i)}	117,3
Résultat net ajusté par action ordinaire ^{(c)(d)}	0,48 ⁽ⁱ⁾	0,21 ^{(g)(i)}	
Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles	100 570	27 623	
Dépenses en immobilisations	(23 506)	(15 185)	
Dividendes	(30 374)	(28 900)	
Flux de trésorerie disponibles ^(c)	46 690	(16 462)	383,6
Total de l'actif	5 246 581	4 931 733	
Total du passif non courant	1 758 139	1 313 201	
Total des dividendes par action privilégiée	0,406	0,406	
Total des dividendes par action ordinaire	0,160	0,150	

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 au titre des frais d'échange futurs en fonction du dernier coût moyen unitaire disponible.
- c) Mesure hors PCGR.
- d) Déduction faite des dividendes déclarés sur les actions privilégiées.
- e) Le taux d'impôt effectif, correspondant à la charge d'impôts sur le résultat présentée dans le compte de résultat divisée par le résultat avant impôts de la période par entité, est appliqué aux ajustements respectifs de chaque entité notés ci-dessus.
- f) Tient compte de 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 127,1 M\$ des produits au titre des unités de fidélisation, dont une tranche de 113,3 M\$ est attribuable aux exercices antérieurs à 2011 et une tranche de 13,8 M\$, aux trois premiers trimestres de 2011. Une tranche de 89,0 M\$ de l'ajustement total est attribuable au programme Nectar, et une tranche de 38,1 M\$ est attribuable au programme Air Miles Moyen-Orient.
- g) La variation des frais d'échange futurs du trimestre terminé le 31 décembre 2011 inclut l'incidence défavorable de 11,3 M\$ découlant des ajustements apportés aux taux de désistements des programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient et attribuable aux trois premiers trimestres de 2011.
- h) Inclut une perte de valeur du goodwill de 53,9 M\$ comptabilisée au cours du quatrième trimestre de 2011 attribuable à nos activités de fidélisation propriétaire aux États-Unis.
- i) La charge d'intérêts pour les trimestres terminés les 31 décembre 2012 et 2011 tient compte de l'incidence d'une charge comptabilisée en raison du jugement rendu par la CEJ concernant le litige relatif à la TVA totalisant 1,1 M\$ (0,7 M£) et 1,0 M\$ (0,7 M£), respectivement.
- j) Exclut la perte de valeur du goodwill.

INFORMATIONS SECTORIELLES

Au 31 décembre 2012, la Société comptait trois secteurs opérationnels isolables : 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 des services d'analytique de la fidélité, ce qui comprend les services d'ISS.

RAPPORT DE GESTION

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

Les produits et les charges intersociétés de la période correspondante de l'exercice précédent ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée pour la période écoulée.

RAPPORT DE GESTION

Les informations financières pertinentes sont résumées par secteur opérationnel ci-dessous :

Exercices terminés les 31 décembre												
(en milliers de dollars canadiens)	2012	2011 ^(f)	2012	2011 ^(f)	2012	2011 ^(f)	2012	2011	2012	2011 ^(f)	2012	2011 ^(f)
Secteur opérationnel	Canada		EMOA		États-Unis et APAC		Siège social ^(b)		Éliminations		Données consolidées	
Facturation brute	1 292 551	1 300 510	639 851 ^(c)	571 598 ^(c)	315 205 ^(c)	366 502 ^(c)	-	-	(4 584)	(5 384)	2 243 023 ^(c)	2 233 226 ^(c)
Facturation brute au titre de la vente des unités de fidélisation	1 079 793	1 078 504	548 636	482 297	-	-	-	-	-	-	1 628 429	1 560 801
Produits au titre des unités de fidélisation	1 109 523	1 102 463	528 359	331 284 ^(g)	-	-	-	-	-	-	1 637 882	1 433 747 ^(g)
Produits au titre des services de fidélisation propriétaire	158 169	177 695	15 191	25 057	312 337	364 506	-	-	-	-	485 697	567 258
Autres produits des activités ordinaires	49 731	49 714	75 608	65 186	-	-	-	-	-	-	125 339	114 900
Produits intersociétés	17	1 018	304	586	4 263	3 780	-	-	(4 584)	(5 384)	-	-
Total des produits des activités ordinaires	1 317 440	1 330 890	619 462	422 113 ^(g)	316 600	368 286	-	-	(4 584)	(5 384)	2 248 918	2 115 905 ^(g)
Coût des primes et coûts directs	693 044	726 580	438 639	384 108	169 563	224 616	-	-	(321)	(2 430)	1 300 925	1 332 874
Marge brute avant amortissement	624 396	604 310	180 823	38 005 ^(g)	147 037	143 670	-	-	(4 263)	(2 954)	947 993	783 031 ^(g)
Amortissement ^(a)	95 170	100 197	17 005	13 884	13 484	15 426	-	-	-	-	125 659	129 507
Marge brute	529 226	504 113	163 818	24 121 ^(g)	133 553	128 244	-	-	(4 263)	(2 954)	822 334	653 524 ^(g)
Charges opérationnelles avant les éléments suivants	225 040	223 482	141 995	137 600	138 277	153 501	53 260	41 282	(4 263)	(2 954)	554 309	552 911
Rémunération fondée sur des actions	-	-	-	-	-	-	12 538	5 736	-	-	12 538	5 736
Perte de valeur du goodwill ^(h)	-	-	-	-	-	53 901	-	-	-	-	-	53 901
Total des charges opérationnelles	225 040	223 482	141 995	137 600	138 277	207 402	65 798	47 018	(4 263)	(2 954)	566 847	612 548
Résultat opérationnel	304 186	280 631	21 823	(113 479) ^(g)	(4 724)	(79 158)	(65 798)	(47 018)	-	-	255 487	40 976 ^(g)
BAlIA ajusté ^(j)	396 137	372 642	49 187	28 168	7 365	(11 615)	(50 086) ^(j)	(47 018)	-	-	402 603 ^(j)	342 177
Dépenses en actifs non courants ^(d)	32 269	24 056	18 675	16 455	7 011	4 408	2 273	-	S.O.	S.O.	60 228	44 919
Actifs non courants ^(d)	3 190 837	3 259 974	468 782 ^(e)	459 729 ^(e)	77 805 ^(e)	43 948 ^(e)	2 156	-	S.O.	S.O.	3 739 580 ^(e)	3 763 651 ^(e)
Produits différés	1 790 540	1 815 595	438 985	412 815	24 133	14 324	-	-	S.O.	S.O.	2 253 658	2 242 734
Actifs totaux	3 883 248	3 796 092	998 514	931 724	228 291	149 512	136 528	54 405	S.O.	S.O.	5 246 581	4 931 733

RAPPORT DE GESTION

- a) Inclut l'amortissement ainsi que l'amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie.
- b) Inclut les charges qui ne sont pas directement attribuables à un secteur opérationnel. Le siège social inclut également la situation financière et les résultats opérationnels de nos activités en Inde et des placements dans PLM, Prismah et Cardlytics.
- c) Inclut la facturation brute aux clients externes de 525,2 M\$ au R.-U. et de 191,5 M\$ aux États-Unis pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, comparativement à une facturation brute aux clients externes de 466,8 M\$ au R.-U. et de 196,3 M\$ aux États-Unis pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011. La répartition de la facturation brute aux clients externes est effectuée selon le pays où résident la responsabilité contractuelle et la responsabilité de gestion du client.
- d) Les actifs non courants incluent les montants relatifs au goodwill, aux immobilisations incorporelles et aux immobilisations corporelles.
- e) Inclut des actifs non courants de 418,2 M\$ au R.-U. et de 71,1 M\$ aux États-Unis en date du 31 décembre 2012, comparativement à 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.
- f) Les produits et charges intersociétés de la période comparative ont été reclassés selon le mode de présentation adopté pour la période écoulée.
- g) Tient compte de 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 113,3 M\$ des produits au titre des unités de fidélisation attribuable aux exercices antérieurs à 2011. Une tranche de 82,0 M\$ de l'ajustement total est attribuable au programme Nectar, et une tranche de 31,3 M\$ est attribuable au programme Air Miles Moyen-Orient.
- h) La perte de valeur du goodwill comptabilisée au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2011 est attribuable aux activités de fidélisation propriétaire aux États-Unis.
- i) Mesure hors PCGR.
- j) Le BAIIA ajusté tient compte d'une distribution reçue d'un placement mis en équivalence totalisant 15,7 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012

RAPPORT DE GESTION

Trimestres terminés les 31 décembre

(en milliers de dollars canadiens)	2012	2011 ^(f)	2012	2011 ^(f)	2012	2011 ^(f)	2012	2011	2012	2011 ^(f)	2012	2011 ^(f)
Secteur opérationnel	Canada		EMOA		États-Unis et APAC		Siège social ^(b)		Éliminations		Données consolidées	
Facturation brute	336 232	335 307	177 586 ^(c)	172 919 ^(c)	102 265 ^(c)	115 735 ^(c)	-	-	(1 028)	(2 852)	615 055 ^(c)	621 109 ^(c)
Facturation brute au titre de la vente des unités de fidélisation	278 780	279 103	150 754	146 105	-	-	-	-	-	-	429 534	425 208
Produits au titre des unités de fidélisation	267 678	291 230	223 728	73 128 ^(g)	-	-	-	-	-	-	491 406	364 358 ^(g)
Produits au titre des services de fidélisation propriétaire	45 314	44 017	4 276	5 375	101 858	112 872	-	-	-	-	151 448	162 264
Autres produits des activités ordinaires	12 546	12 080	22 779	21 981	-	-	-	-	-	-	35 325	34 061
Produits intersociétés	5	298	48	157	975	2 397	-	-	(1 028)	(2 852)	-	-
Total des produits des activités ordinaires	325 543	347 625	250 831	100 641 ^(g)	102 833	115 269	-	-	(1 028)	(2 852)	678 179	560 683 ^(g)
Coût des primes et coûts directs	172 597	182 290	182 578	168 716	57 529	74 063	-	-	(53)	(1 281)	412 651	423 788
Marge brute avant amortissement	152 946	165 335	68 253	(68 075) ^(g)	45 304	41 206	-	-	(975)	(1 571)	265 528	136 895 ^(g)
Amortissement ^(a)	25 257	24 730	4 881	3 727	6 706	7 384	-	-	-	-	36 844	35 841
Marge brute	127 689	140 605	63 372	(71 802) ^(g)	38 598	33 822	-	-	(975)	(1 571)	228 684	101 054 ^(g)
Charges opérationnelles avant les éléments suivants	58 912	60 418	36 910	34 897	38 018	44 136	18 172	12 887	(975)	(1 571)	151 037	150 767
Rémunération fondée sur des actions	-	-	-	-	-	-	2 514	(452)	-	-	2 514	(452)
Perte de valeur du goodwill ^(f)	-	-	-	-	-	53 901	-	-	-	-	-	53 901
Total des charges opérationnelles	58 912	60 418	36 910	34 897	38 018	98 037	20 686	12 435	(975)	(1 571)	153 551	204 216
Résultat opérationnel	68 777	80 187	26 462	(106 699) ^(g)	580	(64 215)	(20 686)	(12 435)	-	-	75 133	(103 162) ^(g)
BAlIA ajusté ^(j)	100 312	98 701	16 013	6 176 ^(h)	6 718	(2 464)	(4 974) ^(k)	(12 435)	-	-	118 069 ^(k)	89 978 ^(h)
Dépenses en actifs non courants ^(d)	12 351	7 771	8 964	6 268	2 191	1 146	-	-	S.O.	S.O.	23 506	15 185
Actifs non courants ^(d)	3 190 837	3 259 974	468 782 ^(e)	459 729 ^(e)	77 805 ^(e)	43 948 ^(e)	2 156	-	S.O.	S.O.	3 739 580 ^(e)	3 763 651 ^(e)
Produits différés	1 790 540	1 815 595	438 985	412 815	24 133	14 324	-	-	S.O.	S.O.	2 253 658	2 242 734
Actifs totaux	3 883 248	3 796 092	998 514	931 724	228 291	149 512	136 528	54 405	S.O.	S.O.	5 246 581	4 931 733

RAPPORT DE GESTION

- a) Inclut l'amortissement ainsi que l'amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie.
- b) Inclut les charges qui ne sont pas directement attribuables à un secteur opérationnel. Le siège social inclut également la situation financière et les comptes de résultats de nos activités en Inde et des placements dans PLM, Prismah et Cardlytics.
- c) Inclut la facturation brute aux clients externes de 148,4 M\$ au R.-U. et de 67,0 M\$ aux États-Unis pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, comparativement à une facturation brute aux clients externes de 137,6 M\$ au R.-U. et de 56,6 M\$ aux États-Unis pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011. La répartition de la facturation brute aux clients externes est effectuée selon le pays où résident la responsabilité contractuelle et la responsabilité de gestion du client.
- d) Les actifs non courants incluent les montants relatifs au goodwill, aux immobilisations incorporelles et aux immobilisations corporelles.
- e) Inclut des actifs non courants de 418,2 M\$ au R.-U. et de 71,1 M\$ aux États-Unis en date du 31 décembre 2012, comparativement à 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.
- f) Les produits et charges intersociétés de la période comparative ont été reclassés selon le mode de présentation adopté pour la période écoulée.
- g) Tient compte de 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 127,1 M\$ des produits au titre des unités de fidélisation, dont une tranche de 113,3 M\$ est attribuable aux exercices antérieurs à 2011 et une tranche de 13,8 M\$, aux trois premiers trimestres de 2011. Une tranche de 89,0 M\$ de l'ajustement total est attribuable au programme Nectar, et une tranche de 38,1 M\$ est attribuable au programme Air Miles Moyen-Orient.
- h) La variation des frais d'échange futurs du trimestre terminé le 31 décembre 2011 inclut l'incidence défavorable de 11,3 M\$ découlant des ajustements apportés aux taux de désistements des programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient et attribuable aux trois premiers trimestres de 2011.
- i) La perte de valeur du goodwill comptabilisée au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2011 est attribuable aux activités de fidélisation propriétaire aux États-Unis.
- j) Mesure hors PCGR.
- k) Le BAIIA ajusté tient compte d'une distribution reçue d'un placement mis en équivalence totalisant 15,7 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012.

RAPPORT DE GESTION

RÉSULTATS OPÉRATIONNELS ET INDICATEURS DE RENDEMENT EXPRIMÉS EN %

	Exercices terminés les 31 décembre	
<i>(en pourcentage du total des produits des activités ordinaires)</i>	2012	2011
Total des produits des activités ordinaires	100,0	100,0 ^(c)
Coût des primes et coûts directs	(57,8)	(63,0)
Marge brute avant amortissement ^(a)	42,2	37,0 ^(c)
Charges opérationnelles	(25,2)	(28,9) ^(d)
Amortissement	(1,7)	(1,7)
Résultat opérationnel avant amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie	15,2	6,4 ^{(c)(d)}

	Exercices terminés les 31 décembre	
<i>(en pourcentage de la facturation brute)</i>	2012	2011
Facturation brute	100,0	100,0
Total des produits des activités ordinaires	100,3	94,7 ^(c)
Coût des primes et coûts directs	(58,0)	(59,7)
Charges opérationnelles	(25,3)	(27,4) ^(d)
Résultat opérationnel avant amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie	15,3	6,0 ^{(c)(d)}
BAIIA ajusté ^(b)	17,9 ^(f)	15,3
Résultat net ajusté ^{(b)(e)}	12,0 ^(f)	8,9
Flux de trésorerie disponibles ^(b)	8,0	3,8

- 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) Tient compte de 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 113,3 M\$ des produits au titre des unités de fidélisation attribuable aux exercices antérieurs à 2011. Une tranche de 82,0 M\$ de l'ajustement total est attribuable au programme Nectar, et une tranche de 31,3 M\$ est attribuable au programme Air Miles Moyen-Orient.
- d) Inclut une perte de valeur du goodwill de 53,9 M\$ comptabilisée au cours du quatrième trimestre de 2011 attribuable à nos activités de fidélisation propriétaire aux États-Unis.
- e) La charge d'intérêts pour les exercices terminés les 31 décembre 2012 et 2011 tient compte de l'incidence d'une charge comptabilisée en raison du jugement rendu par la CEJ concernant le litige relatif à la TVA totalisant 4,5 M\$ (2,8 M£) et 4,4 M\$ (2,8 M£), respectivement.
- f) Le BAIIA ajusté tient compte d'une distribution reçue d'un placement mis en équivalence totalisant 15,7 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012.

RAPPORT DE GESTION

COMPARAISON DES EXERCICES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2012 ET 2011

RÉSULTATS OPÉRATIONNELS CONSOLIDÉS

Suit une analyse des résultats opérationnels consolidés d'Aimia. Pour une analyse approfondie des résultats opérationnels par secteur, se reporter à la rubrique *Résultats opérationnels par secteur*.

La **facturation brute** de l'exercice terminé le 31 décembre 2012 s'est élevée à 2 243,0 M\$, contre 2 233,2 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, soit une hausse de 9,8 M\$ ou de 0,4 %, principalement attribuable au rendement des programmes de fidélisation coalisés de la région EMOA et contrebalancée en partie par une diminution de la facturation brute des services de fidélisation propriétaire.

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.

Le **total des produits des activités ordinaires** engendrés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012 s'est chiffré à 2 248,9 M\$, comparativement à 2 115,9 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, soit une hausse de 133,0 M\$ ou de 6,3 %. Compte non tenu de l'incidence des ajustements aux taux de désistements comptabilisés au quatrième trimestre de 2011, attribuables aux programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient, le total des produits des activités ordinaires a augmenté de 19,7 M\$ ou de 0,9 %. Cette augmentation s'explique principalement par la hausse de 90,8 M\$ des produits des activités ordinaires au titre des unités de fidélisation découlant surtout d'un volume d'échanges plus important dans tous les programmes coalisés et d'une augmentation de 10,4 M\$ des autres produits, attribuable pour l'essentiel aux services d'ISS. Ces facteurs ont été contrebalancés en partie par une baisse de 81,6 M\$ des produits des activités ordinaires au titre des services de fidélisation propriétaire, qui s'explique principalement par la sortie des activités de Qantas, par la diminution du volume dans le secteur des services financiers de fidélisation propriétaire au Canada ainsi que par un changement de la composition des produits des activités ordinaires en faveur de services à marge plus élevée dans la région É.-U. et APAC, facteurs qui ont été annulés en partie par l'inclusion d'EIM.

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

RAPPORT DE GESTION

Sur une base consolidée, une variation de 1 % du prix de vente moyen d'une unité de fidélisation aurait donné lieu à une fluctuation des produits des activités ordinaires et du résultat avant impôts sur le résultat de 16,4 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012.

Le **coût des primes et les coûts directs** se sont chiffrés à 1 300,9 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, contre 1 332,9 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, soit une baisse de 32,0 M\$ ou de 2,4 %. Cet écart est principalement attribuable à une diminution des coûts directs des services de fidélisation propriétaire et à des coûts d'échange moindres au Canada, facteurs qui ont été neutralisés en partie par une intensification des échanges au titre des programmes coalisés en EMOA.

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

Sur une base consolidée, une variation de 1 % du coût moyen des primes par unité de fidélisation aurait donné lieu à une fluctuation du coût des ventes et du résultat avant impôts sur le résultat de 7,1 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012.

La **marge brute avant amortissement** s'est accrue de 5,2 points de pourcentage, en raison directement des facteurs décrits ci-dessus, et a représenté 42,2 % du total des produits des activités ordinaires pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012.

Les **charges opérationnelles** se sont chiffrées à 566,8 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, contre 612,5 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, soit une diminution de 45,7 M\$ ou de 7,5 %. Compte non tenu de l'effet de la perte de valeur du goodwill de 53,9 M\$ découlant des activités de fidélisation propriétaire aux États-Unis ainsi que de charges de restructuration et autres coûts de réorganisation de 23,3 M\$ engagés au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2011, les charges opérationnelles ont augmenté de 31,5 M\$ ou de 5,9 %. Cet écart est surtout attribuable à une hausse des charges du secteur Siège social, à la prise en compte de charges opérationnelles liées à EIM et aux activités de croissance en EMOA, et elle a été contrebalancée en partie par des économies découlant d'activités de restructuration en 2011.

La **charge d'amortissement** s'est élevée à 38,4 M\$ et à 36,0 M\$ pour les exercices terminés les 31 décembre 2012 et 2011, respectivement.

La **charge d'amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie** s'est établie à 87,2 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, contre 93,5 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011. Cette diminution est principalement attribuable à l'absence, au cours de l'exercice considéré, de charge d'amortissement pour certains actifs technologiques qui étaient entièrement amortis à la fin de

RAPPORT DE GESTION

2011, ce qui a été contrebalancé en partie par l'accélération de l'amortissement de certaines immobilisations incorporelles.

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 342,7 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, contre 134,5 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, soit une hausse de 208,2 M\$ ou de 154,9 %, en raison directement des facteurs indiqués ci-dessus.

Les **frais financiers nets** de l'exercice terminé le 31 décembre 2012 sont composés principalement de produits d'intérêts de 13,1 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, ainsi que d'un profit de juste valeur de 0,7 M\$ lié aux bons de souscription d'Air Canada, facteurs contrebalancés par des intérêts sur la dette à long terme de 44,8 M\$ et d'autres charges d'intérêts de 4,5 M\$ attribuables aux intérêts courus à payer par suite du jugement de la CEJ concernant le litige relatif à la TVA.

Le **résultat net** des exercices terminés les 31 décembre 2012 et 2011 tient compte de l'effet des impôts sur le résultat exigibles, soit respectivement 54,4 M\$ et 51,4 M\$, et de la quote-part du résultat net des placements mis en équivalence, soit respectivement 2,9 M\$ et (4,4) M\$. La quote-part de la perte nette des placements mis en équivalence pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011 avait trait à PLM et était principalement attribuable à un changement du traitement de certains attributs fiscaux et à la reprise d'un actif d'impôts différés constaté antérieurement, annulés en partie par un profit de juste valeur de 3,3 M\$ survenu à la suite de l'acquisition progressive de la quote-part lors de la clôture de la deuxième tranche de l'investissement.

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 des recouvrements d'impôts sur le résultat différés 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 402,6 M\$ ou à 17,9 % (en pourcentage de la facturation brute) pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012 et tient compte d'une distribution de 15,7 M\$ reçue de PLM. Le BAIIA ajusté de l'exercice terminé le 31 décembre 2011 s'est chiffré à 342,2 M\$ ou à 15,3 % (en pourcentage de la facturation brute) et a été favorablement influencé par l'incidence de 4,9 M\$ sur la variation des frais d'échange futurs découlant de la révision d'une estimation concernant les activités de la boutique en ligne.

Le **résultat net ajusté** s'est établi à 268,5 M\$ ou à 12,0 % (en pourcentage de la facturation brute) pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, contre 198,2 M\$ ou 8,9 % (en pourcentage de la facturation brute) pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011. Le résultat net ajusté de l'exercice terminé le 31 décembre 2012 tient compte d'une distribution de 15,7 M\$ reçue de PLM. Voir la rubrique **Résultat net** pour l'incidence sur le taux d'impôt effectif.

Les **flux de trésorerie disponibles** de l'exercice terminé le 31 décembre 2012 se sont chiffrés à 179,5 M\$, contre 84,1 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, par suite surtout des facteurs suivants :

- une augmentation de 114,9 M\$ de la trésorerie provenant des activités opérationnelles, en raison surtout d'un accroissement de la facturation brute de 9,8 M\$, d'une diminution du coût des primes et des coûts directs de 32,0 M\$ et de la distribution de 15,7 M\$ reçue de PLM. L'écart favorable est aussi expliqué par des variations des actifs et des passifs opérationnels principalement attribuables au retour des stocks à des niveaux normalisés au Canada, au calendrier du recouvrement des comptes débiteurs et de paiements des comptes créditeurs ainsi qu'à l'augmentation des dépôts des clients découlant de modifications de nos ententes de services bancaires en 2011 relativement au moment du financement des cartes prépayées aux États-Unis; contrebalancée par
- une augmentation d'environ 13,0 M\$ des dépenses en immobilisations;
- une augmentation de 6,5 M\$ des dividendes versés sur les actions ordinaires, qui s'explique par la hausse du taux de dividende trimestriel, hausse qui a été en partie compensée par la diminution du nombre d'actions ordinaires en circulation du fait des actions ayant été rachetées 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

RÉSULTATS OPÉRATIONNELS PAR SECTEUR

Cette section présente une analyse des résultats opérationnels de chacun des secteurs.

CANADA

La **facturation brute** de l'exercice terminé le 31 décembre 2012 s'est chiffrée à 1 292,6 M\$, contre 1 300,5 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, soit une baisse de 7,9 M\$ ou de 0,6 %.

Les divers postes de facturation brute ont évolué de la façon suivante :

La **facturation brute au titre de la vente des unités de fidélisation** s'est élevée à 1 079,8 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, contre 1 078,5 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, ce qui représente une augmentation de 1,3 M\$ ou de 0,1 %. L'écart est expliqué pour l'essentiel par une hausse de 19,7 M\$ ou de 2,9 % des activités attribuables aux partenaires financiers, rendant compte d'une augmentation du nombre de cartes de crédit actives attribuable à une intensification de l'activité promotionnelle malgré la baisse des dépenses de consommation moyennes par carte de crédit active. Cette augmentation a été en partie contrebalancée par une baisse des activités liées aux partenaires du secteur du transport aérien, notamment une réduction de l'accumulation pour Air Canada découlant principalement de la modification de la grille d'accumulation.

Le nombre de milles Aéroplan émis au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2012 a augmenté de 0,4 % par rapport à l'exercice terminé le 31 décembre 2011.

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 212,8 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, contre 222,0 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, soit une baisse de 9,2 M\$ ou de 4,2 %. La baisse s'explique principalement par la diminution du volume dans le secteur des services financiers de fidélisation propriétaire, atténuée en partie par la contrepartie de 5,5 M\$ versée par Air Canada dans le cadre du transfert de tous les actifs et de toutes les obligations au titre des régimes de retraite accumulés avant 2009 par les employés des centres de contacts transférés à Aéroplan en 2009. Les facteurs qui sous-tendent la variation restante sont expliqués sous la rubrique **Total des produits des activités ordinaires**.

Échanges – Le total des milles échangés aux termes du programme Aéroplan pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012 a atteint 74,2 milliards, contre 73,8 milliards pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, soit un accroissement de 0,4 milliard ou de 0,5 %.

RAPPORT DE GESTION

Le **total des produits des activités ordinaires** s'est chiffré à 1 317,4 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, contre 1 330,9 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, soit une baisse de 13,5 M\$ ou de 1,0 % qui s'explique essentiellement par les facteurs suivants :

- le recul de 19,5 M\$ des produits au titre des services de fidélisation propriétaire, principalement attribuable à la diminution du volume dans le secteur des services financiers; ce qui est neutralisé en partie par
- une hausse de 7,1 M\$ des produits au titre des unités de fidélisation découlant d'une augmentation du volume total d'échanges et du prix de vente moyen cumulé d'un mille Aéroplan.

Le **coût des primes et les coûts directs** se sont chiffrés à 693,0 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, contre 726,6 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, soit une diminution de 33,6 M\$ ou de 4,6 %. Cet écart est surtout attribuable aux facteurs suivants :

- une baisse du coût d'échange par mille Aéroplan échangé à hauteur de 34,3 M\$ en raison des modifications apportées à la grille d'échange de milles en juillet 2011 et d'améliorations de la composition des échanges;
- une réduction des coûts directs des services de fidélisation propriétaire d'environ 2,1 M\$ en raison de la diminution du volume dans le secteur des services financiers; en partie compensées par
- une augmentation du volume d'échanges contre des primes-voyages et des primes autres que des voyages au cours de l'exercice, à hauteur de 2,8 M\$.

La **marge brute avant amortissement** s'est accrue de 2,0 points de pourcentage, en conséquence directe des facteurs susmentionnés, ce qui correspond à 47,4 % du total des produits des activités ordinaires pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012.

Les **charges opérationnelles** se sont chiffrées à 225,0 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, comparativement à 223,5 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, soit une augmentation de 1,5 M\$ ou de 0,7 %. Cette augmentation est surtout attribuable à l'accroissement de la charge de rémunération, des frais d'administration et des frais liés aux technologies de l'information. Elle a été neutralisée en partie par des charges de restructuration de 7,8 M\$ engagées pendant l'exercice terminé le 31 décembre 2011 ainsi que par la baisse des initiatives de publicité et de promotion par rapport à l'exercice précédent.

La **charge d'amortissement**, y compris la charge d'amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie, s'est établie à 95,2 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, contre 100,2 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011. La diminution est principalement attribuable à l'absence, pour l'exercice considéré, de charge d'amortissement pour certains actifs technologiques qui étaient entièrement amortis à la fin de 2011.

RAPPORT DE GESTION

Le **résultat opérationnel** s'est élevé à 304,2 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, comparativement à 280,6 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, soit une amélioration de 23,6 M\$ ou de 8,4 %, conséquence directe des facteurs mentionnés ci-dessus.

Le **BAIIA ajusté** s'est établi à 396,1 M\$ ou à 30,6 % (en pourcentage de la facturation brute) pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, en regard de 372,6 M\$ ou de 28,7 % (en pourcentage de la facturation brute) pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011.

Le **BAIIA ajusté** n'est pas une mesure conforme aux PCGR. Se reporter à la rubrique **INDICATEURS DE RENDEMENT** pour un complément d'information.

EMOA

La **facturation brute** de l'exercice terminé le 31 décembre 2012 s'est élevée à 639,9 M\$, contre 571,6 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, soit une hausse de 68,3 M\$ ou de 11,9 %.

Les divers postes de facturation brute ont évolué de la façon suivante :

La **facturation brute au titre de la vente des unités de fidélisation** s'est élevée à 548,6 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, contre 482,3 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, ce qui représente une hausse de 66,3 M\$ ou de 13,8 %, déduction faite de l'incidence de 5,5 M\$ des fluctuations du cours du change à la conversion des résultats des établissements à l'étranger. L'écart opérationnel s'explique essentiellement par une augmentation de 58,2 M\$ de la facturation brute au titre de la vente des unités de fidélisation dans le cadre du programme Nectar, attribuable aux secteurs des épiceries, de l'énergie et de la rénovation domiciliaire, aux nouvelles conditions du contrat conclu avec le principal commanditaire du programme et à l'ajout de nouveaux commanditaires. La variation s'explique aussi par une augmentation de 13,5 M\$ de la facturation brute d'Air Miles Moyen-Orient au titre de la vente des unités de fidélisation résultant principalement des nouvelles conditions du contrat conclu avec le principal commanditaire du programme et de l'émission d'un plus grand nombre de points.

Le nombre de points Nectar UK émis au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2012 a augmenté de 16,1 % par rapport à l'exercice précédent, ce qui s'explique par l'augmentation des émissions dans le secteur de l'énergie, par la forte croissance sous-jacente et par l'augmentation de l'activité dans le secteur des épiceries, ainsi que par la croissance dans le secteur de la rénovation domiciliaire.

Le nombre de points Nectar Italia émis s'est replié de 0,6 % par rapport à l'exercice précédent, en raison surtout de la diminution du nombre de points émis découlant de la conjoncture économique difficile.

RAPPORT DE GESTION

Le nombre d'unités de fidélisation émises au titre du programme Air Miles Moyen-Orient a affiché une hausse de 11,4 % au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2012 par rapport à l'exercice précédent, en raison principalement de la croissance du programme découlant des nouvelles conditions du contrat conclu avec le principal commanditaire du 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 91,2 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, contre 89,3 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, soit une hausse de 1,9 M\$ ou de 2,1 %. La hausse s'explique essentiellement par une augmentation de la facturation brute tirée des services d'ISS, qui s'est accrue de 13,2 % par rapport à 2011, et par la croissance des autres services, et elle a été contrebalancée en partie par la résiliation de l'offre de services de commercialisation non fondamentaux. Les facteurs qui sous-tendent la variation restante sont expliqués sous la rubrique *Total des produits des activités ordinaires*.

Les *échanges* au titre du programme Nectar se sont accrus de 10,6 % au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2012 par rapport à l'exercice terminé le 31 décembre 2011, par suite surtout de la croissance du nombre de points Nectar en circulation.

Le nombre total de points échangés dans le cadre du programme Nectar Italia pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012 s'est accru considérablement par rapport à l'exercice terminé le 31 décembre 2011, ce qui s'explique par le fait que les membres avaient des points en sus des seuils d'échange, leur permettant d'échanger des points dans le cadre du programme, ainsi que par la croissance du programme.

Les échanges dans le cadre du programme Air Miles Moyen-Orient se sont accrus considérablement en raison d'une plus grande participation des membres attribuable aux activités promotionnelles du principal commanditaire et aux nouvelles conditions du contrat avec celui-ci.

Le *total des produits des activités ordinaires* engendrés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012 s'est chiffré à 619,5 M\$, comparativement à 422,1 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, soit une augmentation de 197,4 M\$ ou de 46,8 %. Compte non tenu de l'incidence des ajustements des taux de désistements comptabilisés au quatrième trimestre de 2011 relativement aux programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient, le total des produits des activités ordinaires s'est accru de 84,1 M\$ ou de 15,7 % et est expliqué par les facteurs suivants :

- une hausse de 83,8 M\$ des produits au titre des unités de fidélisation, déduction faite de l'incidence défavorable des fluctuations des cours de change de 5,3 M\$, qui est surtout attribuable à une augmentation des échanges pour les trois programmes de fidélisation coalisés, contrebalancée en partie par l'ajustement favorable des produits des activités ordinaires de 4,5 M\$ comptabilisés en 2011 relativement à la révision de

RAPPORT DE GESTION

l'estimation des points accumulés et mis de côté pour être émis dans le cadre des activités de la boutique en ligne;

- une augmentation de 10,4 M\$ des autres produits des activités ordinaires attribuable aux produits tirés des services d'ISS, qui ont augmenté de 10,5 % par rapport à l'exercice terminé le 31 décembre 2011, du fait principalement d'un accroissement des contrats internationaux; ce qui a été en partie compensé par
- une baisse de 9,9 M\$ des produits au titre des services de fidélisation propriétaire principalement attribuable à la résiliation de l'offre de services de commercialisation non fondamentaux.

Le **coût des primes et les coûts directs** se sont chiffrés à 438,6 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, contre 384,1 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, soit une augmentation de 54,5 M\$ ou de 14,2 %, déduction faite de l'incidence de 3,5 M\$ des fluctuations des cours de change comptabilisées à la conversion des résultats des établissements à l'étranger. Cet écart opérationnel est principalement attribuable aux facteurs suivants :

- l'intensification des échanges au titre du programme Nectar, ce qui représente 27,1 M\$;
- l'intensification des échanges et un coût d'échange par unité de fidélisation plus élevé au titre du programme Air Miles Moyen-Orient découlant des nouvelles conditions du contrat conclu avec le principal commanditaire du programme, ce qui représente 14,9 M\$;
- l'intensification des échanges au titre du programme Nectar Italia, ce qui représente 17,2 M\$; ces facteurs ayant été contrebalancés en partie par
- une baisse des coûts directs des services de fidélisation, ce qui représente 1,2 M\$, laquelle est attribuable à la baisse des coûts directs des services de fidélisation propriétaire et compensée en partie par une augmentation des coûts directs découlant de l'accroissement des activités d'ISS.

La **marge brute avant amortissement** a progressé de 20,2 points de pourcentage, en conséquence directe des facteurs susmentionnés, ce qui représente 29,2 % du total des produits des activités ordinaires pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012. Compte non tenu de l'incidence des changements apportés aux taux de désistements en 2011, la marge brute avant amortissement s'est accrue de 0,9 point de pourcentage par rapport à l'exercice précédent. Cette amélioration est principalement attribuable à l'augmentation des marges des programmes Nectar, Air Miles Moyen-Orient et Nectar Italia, en partie neutralisée par l'incidence de l'ajustement des produits des activités ordinaires se rattachant à la boutique en ligne au cours de l'exercice comparable.

Les **charges opérationnelles** se sont chiffrées à 142,0 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, comparativement à 137,6 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, soit une augmentation de 4,4 M\$ ou de 3,2 %, déduction faite de l'incidence de 1,6 M\$ des fluctuations des cours de change à la conversion des résultats des établissements à l'étranger. L'écart opérationnel est principalement expliqué par une hausse des charges découlant de la croissance sous-jacente et de l'expansion des activités de Nectar, d'Air Miles Moyen-Orient et des

RAPPORT DE GESTION

services d'ISS, facteurs en partie contrebalancés par une réduction des coûts des services de fidélisation propriétaire et par des charges de restructuration et autres coûts liés à la réorganisation de 3,4 M\$ engagés au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2011.

La **charge d'amortissement**, y compris la charge d'amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie, s'est établie à 17,0 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, contre 13,9 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011. Cette augmentation est attribuable au niveau élevé des dépenses en immobilisations au cours de l'exercice précédent afin de soutenir la croissance des activités de Nectar et d'ISS.

Le **résultat opérationnel** s'est élevé à 21,8 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, comparativement à (113,5) M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, soit une amélioration de 135,3 M\$ ou de 119,2 %, conséquence directe des facteurs mentionnés ci-dessus.

Le **BAIIA ajusté** s'est établi à 49,2 M\$ ou à 7,7 % (en pourcentage de la facturation brute) pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, en regard de 28,2 M\$ ou de 4,9 % (en pourcentage de la facturation brute) pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, et rend compte d'une incidence favorable de 4,9 M\$ de la variation des frais d'échange futurs au cours de l'exercice 2011 qui découle de la révision d'une estimation associée aux activités de la boutique en ligne.

Le **BAIIA ajusté** n'est pas une mesure conforme aux PCGR. Se reporter à la rubrique **INDICATEURS DE RENDEMENT** pour un complément d'information.

É.-U. ET APAC

La **facturation brute**, composée des honoraires tirés des services de fidélisation propriétaire, s'est élevée à 315,2 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, contre 366,5 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, ce qui représente une baisse de 51,3 M\$ ou de 14,0 %, déduction faite de l'incidence de 4,0 M\$ des fluctuations des cours de change à la conversion des résultats des établissements à l'étranger. La variation opérationnelle s'explique principalement par l'incidence de la sortie des activités de Qantas, qui représente 54,3 M\$, par une modification de la composition des produits des activités ordinaires en faveur de services à marge plus élevée et par la partie restante de la résiliation progressive de certains éléments des activités liées à Visa aux États-Unis à hauteur de 3,3 M\$, facteurs qui ont tous été contrebalancés en partie par la prise en compte de la facturation brute d'EIM, de 16,5 M\$, et par l'augmentation de la facturation brute tirée des clients existants.

Le **total des produits des activités ordinaires** s'est chiffré à 316,6 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, contre 368,3 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, en baisse de 51,7 M\$ ou de 14,0 %, déduction

RAPPORT DE GESTION

faite de l'incidence des fluctuations des cours de change de 4,1 M\$ à la conversion des résultats des établissements à l'étranger. La variation opérationnelle est principalement attribuable à la sortie des activités de Qantas, qui représente 54,3 M\$, à une modification de la composition des produits des activités ordinaires en faveur des services à marge plus élevée et à la partie restante de la résiliation progressive de certains éléments des activités liées à Visa aux États-Unis à hauteur de 3,3 M\$, facteurs qui ont tous été contrebalancés en partie par la prise en compte des produits des activités ordinaires de 14,4 M\$ d'EIM et par l'augmentation des produits des activités ordinaires tirés des clients existants.

Le **coût des primes et les coûts directs** se sont chiffrés à 169,6 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, contre 224,6 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, soit une diminution de 55,0 M\$ ou de 24,5 %, déduction faite de l'incidence des fluctuations des cours de change de 2,5 M\$ à la conversion des résultats des établissements à l'étranger. La variation opérationnelle est principalement attribuable à la sortie des activités de Qantas et à un changement dans la composition des produits des activités ordinaires tirés des services rendus aux clients nouveaux et existants, facteurs atténués en partie par la prise en compte de coûts directs de 8,8 M\$ liés à EIM.

La **marge brute avant amortissement** s'est accrue de 7,4 points de pourcentage, en conséquence directe des facteurs susmentionnés. Elle a représenté 46,4 % du total des produits des activités ordinaires pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012.

Les **charges opérationnelles** se sont chiffrées à 138,3 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, contre 207,4 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, soit une diminution de 69,1 M\$ ou de 33,3 %. Compte non tenu de la perte de valeur du goodwill de 53,9 M\$, des charges de restructuration de 9,9 M\$ et des charges de sortie de 1,9 M\$ liées à la résiliation progressive de certains éléments des activités liées à Visa comptabilisées au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2011, les charges opérationnelles ont diminué de 3,4 M\$ ou de 2,4 %, déduction faite d'une incidence de 1,7 M\$ des fluctuations des cours de change à la conversion des comptes des établissements à l'étranger. La variation opérationnelle de 5,1 M\$ est principalement expliquée par des économies dégagées au cours de l'exercice au titre des activités de restructuration de 2011, en partie compensées par la prise en compte de charges opérationnelles de 5,6 M\$ attribuables à EIM et de frais de 1,8 M\$ engagés au cours de l'exercice considéré liés à l'acquisition d'EIM.

La **charge d'amortissement**, y compris la charge d'amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie, s'est établie à 13,5 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, contre 15,4 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011. Cette baisse est principalement expliquée par l'accélération de l'amortissement du droit d'utilisation de la marque Carlson Marketing découlant du changement de nom de marque de la Société ainsi que par une réduction de valeur liée à une plateforme de

RAPPORT DE GESTION

traitement des commandes au quatrième trimestre de 2011, ce qui a été contrebalancé en partie par l'accélération de l'amortissement de certaines immobilisations incorporelles au quatrième trimestre de 2012.

Le **résultat opérationnel** s'est chiffré à (4,7) M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, contre (79,2) M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, soit une amélioration de 74,5 M\$, en conséquence directe des facteurs susmentionnés.

Le **BAIIA ajusté** s'est établi à 7,4 M\$ ou à 2,3 % (en pourcentage de la facturation brute) pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, en regard d'un BAIIA ajusté de (11,6) M\$ ou de (3,2) % (en pourcentage de la facturation brute) pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011.

Le **BAIIA ajusté** n'est pas une mesure conforme aux PCGR. Se reporter à la rubrique **INDICATEURS DE RENDEMENT** pour un complément d'information.

SIÈGE SOCIAL

Les **charges opérationnelles** se sont établies à 65,8 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, contre 47,0 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, en hausse de 18,8 M\$ ou de 39,9 %. Cette hausse est principalement attribuable à la croissance de l'entreprise et aux activités de développement des affaires, incluant des initiatives reliées à la technologie de l'information, ce qui représente 12,0 M\$. La variation restante, de 6,8 M\$, est attribuable à l'augmentation de la charge de rémunération fondée sur des actions découlant de la réévaluation des attributions fondées sur des actions attribuable à la hausse du cours de l'action, de l'augmentation des attributions fondées sur des actions et de la révision de l'estimation des droits éteints se rapportant aux activités de restructuration de 2011.

Le **BAIIA ajusté** s'est établi à (50,1) M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, en regard de (47,0) M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011. Le BAIIA ajusté pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012 tenait compte d'une distribution de 15,7 M\$ reçue de PLM.

Le **BAIIA ajusté** n'est pas une mesure conforme aux PCGR. Se reporter à la rubrique **INDICATEURS DE RENDEMENT** pour un complément d'information.

RAPPORT DE GESTION

COMPARAISON DES TRIMESTRES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2012 ET 2011

RÉSULTATS OPÉRATIONNELS CONSOLIDÉS

Suit une analyse des résultats opérationnels consolidés d'Aimia. Pour une analyse approfondie des résultats opérationnels par secteur, se reporter à la rubrique *Résultats opérationnels par secteur*.

La **facturation brute** du trimestre terminé le 31 décembre 2012 s'est élevée à 615,1 M\$, contre 621,1 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, soit une baisse de 6,0 M\$ ou de 1,0 % qui est principalement attribuable à une diminution de la facturation brute des services de fidélisation propriétaire dans la région É.-U. et APAC et a été contrebalancée en partie par le rendement du programme Nectar.

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.

Le **total des produits des activités ordinaires** engendrés pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012 s'est chiffré à 678,2 M\$, comparativement à 560,7 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, soit une hausse de 117,5 M\$ ou de 21,0 %. Compte non tenu de l'incidence des ajustements aux taux de désistements comptabilisés au quatrième trimestre de 2011 relativement aux programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient, le total des produits des activités ordinaires a diminué de 9,6 M\$ ou de 1,4 %. Cette diminution est principalement attribuable à la baisse des produits tirés des services de fidélisation propriétaire découlant de la sortie des activités de Qantas, en partie annulée par la prise en compte des produits d'EIM.

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

Sur une base consolidée, une variation de 1 % du prix de vente moyen d'une unité de fidélisation aurait donné lieu à une fluctuation des produits des activités ordinaires et du résultat avant impôts sur le résultat de 3,6 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012.

Le **coût des primes et les coûts directs** se sont chiffrés à 412,7 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, contre 423,8 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, soit une baisse de 11,1 M\$ ou de 2,6 %. Cet écart est principalement attribuable à la diminution des coûts directs des services de fidélisation propriétaire et du coût des

RAPPORT DE GESTION

primes dans le programme Aéroplan en raison d'une baisse des échanges, ces facteurs ayant été compensés en partie par une augmentation des échanges dans les programmes coalisés en EMOA.

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

Sur une base consolidée, une variation de 1 % du coût moyen des primes par unité de fidélisation aurait donné lieu à une fluctuation du coût des ventes et du résultat avant impôts sur le résultat de 2,3 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012.

La **marge brute avant amortissement** a progressé de 14,8 points de pourcentage, en raison directement des facteurs décrits ci-dessus, et a représenté 39,2 % du total des produits des activités ordinaires pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012.

Les **charges opérationnelles** se sont chiffrées à 153,6 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, contre 204,2 M\$ pour le même trimestre de 2011, soit une diminution de 50,6 M\$ ou de 24,8 %. Compte non tenu de la perte de valeur du goodwill de 53,9 M\$ attribuable aux activités de fidélisation propriétaire aux États-Unis ainsi que des charges de restructuration et autres coûts de réorganisation de 9,3 M\$ engagés au cours du trimestre terminé le 31 décembre 2011, les charges opérationnelles se sont accrues de 12,6 M\$ ou de 8,9 %, en raison surtout de l'augmentation des charges du secteur Siège social et de la prise en compte des charges opérationnelles d'EIM, contrebalancées en partie par des économies découlant d'activités de restructuration en 2011.

La **charge d'amortissement** s'est élevée à 12,0 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, contre 11,7 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011.

La **charge d'amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie** s'est établie à 24,8 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, contre 24,1 M\$ pour le même trimestre de 2011. Cette augmentation est principalement attribuable à l'accélération de l'amortissement de certaines immobilisations incorporelles au quatrième trimestre de 2012, contrebalancée en partie par l'accélération de l'amortissement de la marque Carlson Marketing en 2011 découlant du changement de nom de marque par la Société au 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 100,0 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, contre (79,0) M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, soit une hausse de 179,0 M\$ ou de 226,5 %, conséquence directe des facteurs décrits ci-dessus.

RAPPORT DE GESTION

Les **frais financiers nets** du trimestre terminé le 31 décembre 2012 sont composés principalement de produits d'intérêts de 3,1 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, et d'un profit de juste valeur de 0,6 M\$ lié aux bons de souscription d'Air Canada, ces facteurs ayant été contrebalancés par des intérêts sur la dette à long terme de 11,5 M\$, et d'autres charges d'intérêts de 1,1 M\$, attribuables aux intérêts courus à payer par suite du jugement de la CEJ concernant le litige relatif à la TVA.

Le **résultat net** des trimestres terminés les 31 décembre 2012 et 2011 tient compte de l'effet des impôts sur le résultat exigibles, soit respectivement 13,1 M\$ et 16,8 M\$, et de la quote-part de la perte nette des placements mis en équivalence, soit respectivement 0,4 M\$ et 10,3 M\$. La quote-part de la perte nette des placements mis en équivalence pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011 se rapportait à PLM et était principalement attribuable à un changement du traitement de certains attributs fiscaux et à la reprise d'un actif d'impôts différés 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 économies d'impôts sur le résultat différés, qui ont trait pour l'essentiel à nos structures d'impôt internationales et à nos établissements à l'étranger, n'ont pas été comptabilisées et sont inférieures à ce qu'elles auraient été par suite de la non-comptabilisation de l'avantage fiscal découlant des pertes comptables liées au démarrage et des pertes fiscales opérationnelles 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 des économies d'impôts sur le résultat différés disponibles 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.

Le **BAIIA ajusté** s'est établi à 118,1 M\$ ou à 19,2 % (en pourcentage de la facturation brute) pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, et tient compte d'une distribution de 15,7 M\$ reçue de PLM. Pour la même période de 2011, le BAIIA ajusté s'était établi à 90,0 M\$ ou à 14,5 % (en pourcentage de la facturation brute), et tenait compte de l'incidence défavorable de 11,3 M\$ de la variation des frais d'échanges futurs pour la période qui découle des ajustements aux taux de désistements effectués au quatrième trimestre de 2011, ce qui a été en partie compensé par l'apport de 5,4 M\$ du partenaire pilier HSBC découlant de la prolongation de sa participation au programme Air Miles Moyen-Orient. Compte non tenu de l'incidence de ces ajustements, le BAIIA ajusté pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011 aurait été de 95,9 M\$ ou de 15,6 % (en pourcentage de la facturation brute).

RAPPORT DE GESTION

Le **résultat net ajusté** s'est établi à 85,8 M\$ ou à 14,0 % (en pourcentage de la facturation brute) pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, contre 39,5 M\$ ou 6,4 % (en pourcentage de la facturation brute) pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011. Le résultat net du trimestre terminé le 31 décembre 2012 tient compte d'une distribution de 15,7 M\$ reçue de PLM. L'incidence sur le taux effectif est expliquée à la rubrique *Résultat net*.

Les **flux de trésorerie disponibles** du trimestre terminé le 31 décembre 2012 se sont chiffrés à 46,7 M\$, contre (16,5) M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, par suite surtout des facteurs suivants :

- une augmentation de 72,9 M\$ de la trésorerie provenant des activités opérationnelles, en raison d'une baisse de 11,1 M\$ du coût des primes et des coûts directs et d'une distribution de 15,7 M\$ versée par PLM, compensées en partie par une diminution de 6,0 M\$ de la facturation brute. L'écart favorable est aussi expliqué par des variations des actifs et des passifs opérationnels principalement attribuables au retour des stocks à des niveaux normalisés au Canada, par le calendrier du recouvrement des comptes débiteurs et des paiements des comptes créditeurs ainsi que par l'augmentation des dépôts des clients découlant de modifications de nos ententes de services bancaires en 2011 relativement au moment du financement des cartes prépayées aux États-Unis; contrebalancée par
- une augmentation d'environ 8,3 M\$ des dépenses en immobilisations;
- une augmentation de 1,5 M\$ des dividendes versés sur les actions ordinaires, qui s'explique par la hausse du taux de dividende trimestriel, lequel est passé de 0,150 \$ à 0,160 \$ par action, hausse qui a été en partie compensée par la diminution du nombre d'actions ordinaires en circulation du fait des actions ayant été rachetées 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

RÉSULTATS OPÉRATIONNELS PAR SECTEUR

Cette section présente une analyse des résultats opérationnels de chacun des secteurs.

CANADA

La **facturation brute** du trimestre terminé le 31 décembre 2012 s'est chiffrée à 336,2 M\$, contre 335,3 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, soit une hausse de 0,9 M\$ ou de 0,3 %.

Les divers postes de facturation brute ont évolué de la façon suivante :

La **facturation brute au titre de la vente des unités de fidélisation** s'est élevée à 278,8 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, contre 279,1 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, ce qui représente une baisse de 0,3 M\$ ou de 0,1 %. L'écart est expliqué par l'apport favorable d'une campagne de promotion sur la conversion des milles Aéroplan au quatrième trimestre de 2011, qui n'a pas été répété en 2012, compensé en partie par une augmentation du nombre de cartes actives, malgré la baisse de la dépense moyenne de consommation par carte de crédit active dans le secteur des services financiers, ainsi que par une augmentation dans le secteur des voyages, y compris de l'activité promotionnelle dans le secteur du transport aérien.

Le nombre de milles Aéroplan émis au cours du trimestre terminé le 31 décembre 2012 a diminué de 1,8 % par rapport au trimestre terminé le 31 décembre 2011.

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 57,5 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, contre 56,2 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, soit une hausse de 1,3 M\$ ou de 2,2 %. Les facteurs qui sous-tendent la variation sont expliqués sous la rubrique **Total des produits des activités ordinaires**.

Échanges – Le total des milles échangés aux termes du programme Aéroplan pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012 a atteint 17,9 milliards, contre 19,4 milliards pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, soit un recul de 1,5 milliard ou de 7,7 %. Ce recul est principalement expliqué par une intensification de l'activité promotionnelle pour les échanges contre des primes autres que des voyages en 2011.

Le **total des produits des activités ordinaires** s'est chiffré à 325,5 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, contre 347,6 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, soit une baisse de 22,1 M\$ ou de 6,4 %, qui s'explique essentiellement par les facteurs suivants :

- un recul de 23,6 M\$ des produits au titre des unités de fidélisation, y compris les désistements, principalement attribuable à la diminution du volume total d'échanges; ce qui est neutralisé en partie par

RAPPORT DE GESTION

- une augmentation de 1,0 M\$ des produits au titre des services de fidélisation propriétaire, principalement attribuable à un nouveau contrat.

Le **coût des primes et les coûts directs** se sont chiffrés à 172,6 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, contre 182,3 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, soit une diminution de 9,7 M\$ ou de 5,3 %. Cet écart est surtout attribuable aux facteurs suivants :

- une baisse du volume d'échanges contre des primes-voyages et des primes autres que des voyages au cours du trimestre, à hauteur de 13,5 M\$;
- une baisse du coût d'échange par mille Aéroplan échangé à hauteur de 3,7 M\$ en raison de l'amélioration de la composition des échanges; ce qui a été en partie compensé par
- une augmentation des coûts directs des services de fidélisation propriétaire d'environ 7,5 M\$ en raison surtout du calendrier des remises sur quantités.

La **marge brute avant amortissement** s'est contractée de 0,6 point de pourcentage, en conséquence directe des facteurs susmentionnés. Elle a représenté 47,0 % du total des produits des activités ordinaires pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012.

Les **charges opérationnelles** se sont chiffrées à 58,9 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, contre 60,4 M\$ pour le même trimestre de 2011, soit une diminution de 1,5 M\$ ou de 2,5 %. Cette diminution est surtout attribuable à des charges de restructuration de 3,6 M\$ engagées au quatrième trimestre de 2011 et à la baisse des initiatives de publicité et de promotion, contrebalancées en partie par l'augmentation des frais liés aux technologies de l'information et des frais d'administration.

La **charge d'amortissement**, y compris la charge d'amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie, s'est établie à 25,3 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, contre 24,7 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011.

Le **résultat opérationnel** s'est élevé à 68,8 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, comparativement à 80,2 M\$ pour le même trimestre de 2011, en baisse de 11,4 M\$ ou de 14,2 %, conséquence directe des facteurs mentionnés ci-dessus.

Le **BAIIA ajusté** s'est établi à 100,3 M\$ ou à 29,8 % (en pourcentage de la facturation brute) pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, comparativement à 98,7 M\$ ou à 29,4 % (en pourcentage de la facturation brute) pour le même trimestre de 2011.

Le **BAIIA ajusté** n'est pas une mesure conforme aux PCGR. Se reporter à la rubrique **INDICATEURS DE RENDEMENT** pour un complément d'information.

RAPPORT DE GESTION

EMOA

La **facturation brute** du trimestre terminé le 31 décembre 2012 s'est élevée à 177,6 M\$, contre 172,9 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, soit une hausse de 4,7 M\$ ou de 2,7 %.

Les divers postes de facturation brute ont évolué de la façon suivante :

La **facturation brute au titre de la vente des unités de fidélisation** s'est élevée à 150,8 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, contre 146,1 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, ce qui représente une hausse de 4,7 M\$ ou de 3,2 %, déduction faite de l'incidence des cours de change de 3,0 M\$ découlant d'une variation de la valeur de monnaies étrangères en regard du dollar canadien. La variation opérationnelle de 7,7 M\$ s'explique essentiellement par une augmentation de 12,6 M\$ de la facturation brute au titre de la vente des unités de fidélisation dans le cadre du programme Nectar, attribuable aux secteurs des épicerie et de l'énergie, par la facturation provenant de nouveaux commanditaires et par l'avantage continu découlant des nouvelles conditions du contrat conclu avec le principal commanditaire du programme. L'augmentation a été compensée en partie par une réduction de 4,7 M\$ de la facturation brute tirée de la vente d'unités de fidélisation dans le programme Nectar Italia principalement attribuable à la baisse de l'activité promotionnelle sous forme de points au cours de la période considérée à la situation économique difficile. La facturation brute tirée de la vente d'unités de fidélisation dans le programme Air Miles Moyen-Orient est demeurée stable par rapport à la même période de l'exercice précédent, l'augmentation découlant des nouvelles conditions du contrat conclu avec le principal commanditaire du programme et de l'émission d'un plus grand nombre de points ayant été neutralisée par l'apport de 5,4 M\$, au quatrième trimestre de 2011, du partenaire pilier HSBC du fait de la prolongation de sa participation au programme.

Le nombre de points Nectar UK émis au cours du trimestre terminé le 31 décembre 2012 a augmenté de 9,9 % par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, ce qui s'explique par l'augmentation des émissions dans les secteurs des épicerie et de l'énergie, ainsi que par la croissance liée à de nouveaux commanditaires.

Le nombre d'unités de fidélisation émises au titre du programme Air Miles Moyen-Orient au trimestre terminé le 31 décembre 2012 a affiché une augmentation de 18,7 % par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, en raison principalement de la croissance du programme découlant des nouvelles conditions du contrat avec le principal commanditaire du programme.

Le nombre de points Nectar Italia émis au cours du trimestre terminé le 31 décembre 2012 s'est replié de 20,3 % par rapport au même trimestre de 2011, en raison surtout d'une baisse de l'activité promotionnelle sous forme de points au cours de la période considérée et de la situation économique difficile.

RAPPORT DE GESTION

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 26,8 M\$ pour les trimestres terminés les 31 décembre 2012 et 2011, l'augmentation de la facturation brute tirée des services d'ISS et d'autres services de commercialisation ayant été entièrement annulée par la diminution de la facturation brute engendrée par les services de fidélisation propriétaire. Les facteurs qui sous-tendent la variation restante sont expliqués sous la rubrique **Total des produits ordinaires**.

Les **échanges** au sein du programme Nectar se sont accrus de 7,9 % par rapport au même trimestre de 2011, 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 2012 s'est accru considérablement par rapport à la même période de 2011, ce qui s'explique par le fait que les membres avaient des points en sus des seuils d'échange, leur permettant d'échanger des points dans le cadre du programme, ainsi que par la croissance du programme.

Les échanges au titre du programme Air Miles Moyen-Orient se sont accrus considérablement en raison d'une plus grande participation des membres attribuable aux activités promotionnelles du principal commanditaire et aux nouvelles conditions du contrat avec celui-ci.

Le **total des produits des activités ordinaires** engendrés pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012 s'est chiffré à 250,8 M\$, comparativement à 100,6 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, soit une augmentation de 150,2 M\$ ou de 149,2 %. Compte non tenu de l'incidence des ajustements aux taux de désistements comptabilisés au quatrième trimestre de 2011, liés aux programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient, le total des produits des activités ordinaires s'est hissé de 23,1 M\$ ou de 10,1 % et est expliqué par les facteurs suivants :

- une hausse de 23,5 M\$ des produits au titre des unités de fidélisation, compte tenu des désistements, déduction faite de l'incidence défavorable du change de 3,3 M\$, essentiellement expliquée par une augmentation des échanges pour les trois programmes de fidélisation coalisés;
- une augmentation de 0,8 M\$ des autres produits des activités ordinaires attribuable à la croissance des autres services de commercialisation; ce qui a été compensé en partie par
- une baisse de 1,1 M\$ des produits au titre des services de fidélisation propriétaire principalement attribuable à la résiliation de l'offre de services de commercialisation non fondamentaux.

Le **coût des primes et les coûts directs** se sont chiffrés à 182,6 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, contre 168,7 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, soit une augmentation de 13,9 M\$ ou de 8,2 %,

RAPPORT DE GESTION

déduction faite de l'incidence des fluctuations des cours de change de 2,1 M\$ à la conversion des résultats des établissements à l'étranger. Cet écart opérationnel de 16,0 M\$ est surtout attribuable aux facteurs suivants :

- l'intensification des échanges au titre du programme Nectar, ce qui représente 8,4 M\$;
- l'intensification des échanges et un coût plus élevé des échanges par unité de fidélisation au titre du programme Air Miles Moyen-Orient aux termes du nouveau contrat conclu avec le principal commanditaire du programme, ce qui représente 3,4 M\$;
- l'intensification des échanges au titre du programme Nectar Italia, ce qui représente 2,8 M\$;
- une hausse de 1,4 M\$ des coûts directs découlant d'ISS et d'autres services de commercialisation, contrebalancée en partie par une réduction des coûts associés aux services de fidélisation propriétaire.

La **marge brute avant amortissement** a bondi de 94,8 points de pourcentage, en conséquence directe des facteurs susmentionnés. Elle a représenté 27,2 % du total des produits des activités ordinaires pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012. Compte non tenu de l'incidence des ajustements aux taux de désistements comptabilisés au trimestre terminé le 31 décembre 2011, la marge brute avant amortissement s'est accrue de 1,3 point de pourcentage par rapport au trimestre terminé le 31 décembre 2011, en raison surtout de l'accroissement des marges des programmes Nectar, Air Miles Moyen-Orient et Nectar Italia.

Les **charges opérationnelles** se sont chiffrées à 36,9 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, comparativement à 34,9 M\$ pour le même trimestre de 2011, soit une augmentation de 2,0 M\$ ou de 5,8 %, déduction faite de l'incidence de 0,9 M\$ des fluctuations des cours de change à la conversion des résultats des établissements à l'étranger. L'écart opérationnel est principalement attribuable aux augmentations des charges découlant de la croissance sous-jacente et de l'expansion des activités de Nectar, d'Air Miles Moyen-Orient et d'ISS.

La **charge d'amortissement**, y compris la charge d'amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie, s'est établie à 4,9 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, contre 3,7 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011. Cette augmentation est attribuable au niveau élevé des dépenses en immobilisations au cours de l'exercice précédent afin de soutenir la croissance des activités de Nectar et d'ISS.

Le **résultat opérationnel** s'est élevé à 26,5 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, comparativement à (106,7) M\$ pour le même trimestre de 2011, soit une amélioration de 133,2 M\$, conséquence directe des facteurs mentionnés ci-dessus.

Le **BAIIA ajusté** s'est établi à 16,0 M\$ ou à 9,0 % (en pourcentage de la facturation brute) pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, en regard d'un BAIIA ajusté de 6,2 M\$ ou de 3,6 % (en pourcentage de la facturation brute) pour le même trimestre de 2011. Le BAIIA ajusté tient compte de l'incidence défavorable de 11,3 M\$ de la variation

RAPPORT DE GESTION

des frais d'échange futurs au cours de la période qui découle des ajustements aux taux de désistements effectués au quatrième trimestre de 2011, qui a été en partie compensée par l'apport de 5,4 M\$ du partenaire pilier HSBC du fait de la prolongation de sa participation au programme Air Miles Moyen-Orient. Compte non tenu de l'incidence de ces ajustements, le BAIIA ajusté pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011 aurait été de 12,1 M\$ ou de 7,2 % (en pourcentage de la facturation brute).

Le *BAIIA ajusté* n'est pas une mesure conforme aux PCGR. Se reporter à la rubrique *INDICATEURS DE RENDEMENT* pour un complément d'information.

É.-U. ET APAC

La *facturation brute*, composée des honoraires tirés des services de fidélisation propriétaire, s'est élevée à 102,3 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, contre 115,7 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, soit une baisse de 13,4 M\$ ou de 11,6 %, y compris l'incidence de 1,3 M\$ des fluctuations des cours de change à la conversion des résultats des établissements à l'étranger. La variation opérationnelle s'explique principalement par la sortie des activités de Qantas, qui représente 25,7 M\$, en partie compensée par la prise en compte de la facturation brute d'EIM, de 16,5 M\$.

Le *total des produits des activités ordinaires* s'est chiffré à 102,8 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, contre 115,3 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, en baisse de 12,5 M\$ ou de 10,8 %, y compris l'incidence de 1,4 M\$ des fluctuations des cours de change à la conversion des résultats des établissements à l'étranger. La variation opérationnelle est principalement attribuable à la sortie des activités de Qantas, qui représente 25,7 M\$, neutralisée en partie par la prise en compte des produits des activités ordinaires d'EIM, de 14,4 M\$.

Le *coût des primes et les coûts directs* se sont chiffrés à 57,5 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, contre 74,1 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011, soit une diminution de 16,6 M\$ ou de 22,3 %, qui comprend l'incidence de 0,6 M\$ des fluctuations des cours de change à la conversion des résultats des établissements à l'étranger. La variation opérationnelle est principalement attribuable à la sortie des activités de Qantas et à un changement dans la composition des produits des activités ordinaires tirés des services rendus aux clients nouveaux et existants, compensés en partie par la prise en compte de coûts directs d'EIM de 8,8 M\$.

La *marge brute avant amortissement* s'est accrue de 8,4 points de pourcentage, en conséquence directe des facteurs susmentionnés. Elle a représenté 44,1 % du total des produits des activités ordinaires pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012.

RAPPORT DE GESTION

Les **charges opérationnelles** se sont chiffrées à 38,0 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, contre 98,0 M\$ pour le même trimestre de 2011, soit une diminution de 60,0 M\$ ou de 61,2 %. Compte non tenu de la perte de valeur de 53,9 M\$ du goodwill ainsi que des charges de restructuration de 6,3 M\$ comptabilisées au cours du trimestre terminé le 31 décembre 2011, les charges opérationnelles se sont accrues de 0,2 M\$ ou de 0,5 %, en raison principalement de la prise en compte des charges opérationnelles de 5,6 M\$ d'EIM et de l'incidence de 0,6 M\$ du change attribuable à la conversion des résultats des établissements à l'étranger, ces facteurs ayant été atténués en partie par les économies découlant des activités de restructuration en 2011.

La **charge d'amortissement**, y compris la charge d'amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie, s'est établie à 6,7 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, contre 7,4 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011. Cette diminution est principalement expliquée par l'accélération de l'amortissement du droit d'utilisation de la marque Carlson Marketing résultant du changement de nom de marque de la Société ainsi que par une réduction de valeur liée à une plateforme de traitement des commandes au quatrième trimestre de 2011, ce qui a été contrebalancé en partie par l'accélération de l'amortissement de certaines immobilisations incorporelles au quatrième trimestre de 2012.

Le **résultat opérationnel** s'est chiffré à 0,6 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, contre (64,2) M\$ pour le trimestre correspondant de 2011, soit une amélioration de 64,8 M\$, en conséquence directe des facteurs susmentionnés.

Le **BAlIA ajusté** s'est chiffré à 6,7 M\$ ou à 6,6 % (en pourcentage de la facturation brute) pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, en regard de (2,5) M\$ ou de (2,1) % (en pourcentage de la facturation brute) pour le même trimestre de 2011.

Le **BAlIA ajusté** n'est pas une mesure conforme aux PCGR. Se reporter à la rubrique **INDICATEURS DE RENDEMENT** pour un complément d'information.

RAPPORT DE GESTION

SIÈGE SOCIAL

Les *charges opérationnelles* se sont établies à 20,7 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, contre 12,4 M\$ pour le même trimestre de 2011, en hausse de 8,3 M\$ ou de 66,4 %. Cette progression est principalement attribuable à l'augmentation de 3,0 M\$ de la charge de rémunération fondée sur des actions découlant de l'incidence favorable de 2,6 M\$ de la révision des estimations des droits éteints liée aux activités de restructuration de 2011 et à une augmentation des attributions fondées sur des actions. L'écart restant est principalement attribuable à une augmentation des activités d'expansion des affaires, incluant des initiatives reliées à la technologie de l'information.

Le *BAlIA ajusté* s'est chiffré à (5,0) M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, contre (12,4) M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2011. Pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012, le BAlIA ajusté tenait compte d'une distribution de 15,7 M\$ reçue de PLM.

Le *BAlIA ajusté* n'est pas une mesure conforme 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 2012.

	2012				2011			
<i>(en milliers de dollars canadiens, sauf les données par action)</i>	T4	T3	T2	T1	T4	T3 ^(g)	T2 ^(g)	T1 ^(g)
Facturation brute	615 055	537 030	554 302	536 636	621 109	541 819	542 418	527 880
Facturation brute au titre de la vente des unités de fidélisation	429 534	398 885	414 026	385 984	425 208	384 651	388 203	362 739
Produits des activités ordinaires	678 179	498 781	504 233	567 725	560 683 ^(d)	501 412	507 602	546 208
Coût des primes et coûts directs	(412 651)	(285 978)	(279 900)	(322 396)	(423 788)	(283 733)	(297 737)	(327 616)
Marge brute avant amortissement ^(a)	265 528	212 803	224 333	245 329	136 895 ^(d)	217 679	209 865	218 592
Charges opérationnelles	(153 551)	(131 301)	(141 064)	(140 931)	(204 216) ^(e)	(130 867)	(139 484)	(137 981)
Amortissement	(12 013)	(9 407)	(8 543)	(8 462)	(11 698)	(8 419)	(8 096)	(7 820)
Résultat opérationnel avant amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie	99 964	72 095	74 726	95 936	(79 019) ^{(d)(e)}	78 393	62 285	72 791
Amortissement des contrats avec des partenaires d'accumulation, des relations clients et de la technologie	(24 831)	(20 788)	(20 820)	(20 795)	(24 143)	(23 109)	(22 893)	(23 329)
Résultat opérationnel	75 133	51 307	53 906	75 141	(103 162) ^{(d)(e)}	55 284	39 392	49 462
Résultat net attribuable aux actionnaires de la Société	56 812	28 210	34 852	45 293	(126 267) ^{(d)(e)}	26 066	15 095	25 428
BAlIA ajusté ^(b)	118 069^(h)	93 604	102 001	88 862	89 978 ^(f)	104 219	76 854	72 553
Résultat net attribuable aux actionnaires de la Société	56 812	28 210	34 852	45 293	(126 267) ^{(d)(e)}	26 066	15 095	25 428
Résultat par action ordinaire ^(c)	0,31	0,15	0,19	0,24	(0,74) ^{(d)(e)}	0,13	0,07	0,12
Flux de trésorerie disponibles ^(b)	46 690	99 556	43 841	(10 591)	(16 462)	95 769	51 800	(46 966)

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) Mesure hors PCGR.
- c) Déduction faite des dividendes payés sur les actions privilégiées.
- d) Tient compte de 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 127,1 M\$ des produits au titre des unités de fidélisation, dont une tranche de 113,3 M\$ est attribuable aux exercices antérieurs à 2011 et une tranche de 13,8 M\$, aux trois premiers trimestres de 2011. Une tranche de 89,0 M\$ de l'ajustement total est attribuable au programme Nectar, et une tranche de 38,1 M\$ est attribuable au programme Air Miles Moyen-Orient.
- e) Inclut une perte de valeur du goodwill de 53,9 M\$ comptabilisée au cours du quatrième trimestre de 2011 attribuable aux activités de fidélisation propriétaire aux États-Unis.
- f) La variation des frais d'échange futurs du trimestre terminé le 31 décembre 2011 inclut l'incidence défavorable de 11,3 M\$ découlant des ajustements apportés aux taux de désistements des programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient et attribuable aux trois premiers trimestres de 2011.
- g) Ces chiffres ne tiennent pas compte de l'incidence des ajustements apportés aux taux de désistements des programmes Nectar et Air Miles Moyen-Orient au quatrième trimestre de 2011.
- h) Le BAIIA ajusté tient compte d'une distribution reçue d'un placement mis en équivalence totalisant 15,7 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2012.

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 2012, Aimia disposait de 498,0 M\$ en trésorerie et en équivalents de trésorerie, de 28,3 M\$ en liquidités soumises à restrictions, de 42,5 M\$ en placements à court terme et de 313,3 M\$ en placements à long terme dans des obligations, pour un total de 882,1 M\$. De ce total, environ 46,4 M\$ représentent des acceptations bancaires et des dépôts à terme échéant à des dates diverses jusqu'en avril 2013 et 313,3 M\$ représentent principalement des obligations de sociétés, du gouvernement fédéral et de gouvernements provinciaux échéant à des dates diverses entre septembre 2014 et juin 2020. Ces placements à long terme comprennent une réserve au titre des échanges de milles Aéroplan décrite sous la rubrique *Réserve au titre des échanges*. Aucune tranche de la

RAPPORT DE GESTION

trésorerie, des équivalents de trésorerie, des liquidités soumises à restrictions, 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 :

<i>(en milliers de dollars canadiens)</i>	Exercices terminés les 31 décembre	
	2012	2011
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice	202 147	538 580
Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles	357 443	242 541
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(131 304)	(243 730)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	66 659	(338 532)
Écart de conversion lié à la trésorerie	3 031	3 288
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin de l'exercice	497 976	202 147

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 remise des primes au moment de l'échange des unités de fidélisation et par la trésorerie nécessaire pour la prestation des services de fidélisation propriétaire et d'analytique de la fidélité, ainsi que par les charges opérationnelles, les charges d'intérêts et les impôts exigibles.

Les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles se sont établis à 357,4 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, contre 242,5 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011.

La variation favorable de 114,9 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012 par rapport à l'exercice terminé le 31 décembre 2011 est principalement attribuable à une amélioration de la facturation brute de 9,8 M\$, à une baisse du coût des primes et des coûts directs de 32,0 M\$ et à la distribution reçue de PLM de 15,7 M\$. La variation favorable est également expliquée par des variations des actifs et des passifs opérationnels principalement attribuables au retour des stocks à des niveaux normalisés au Canada, par le calendrier du recouvrement des comptes débiteurs et de paiements des comptes créditeurs ainsi que par l'augmentation des dépôts des clients découlant de modifications de nos ententes de services bancaires en 2011 relativement au moment du financement des cartes prépayées aux États-Unis.

Se reporter à la rubrique [Flux de trésorerie disponibles](#) pour de plus amples renseignements.

RAPPORT DE GESTION

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 qui a eu lieu les 24 et 25 octobre 2012.

Aux termes de la convention de fidéicommis conclue au moment de l'acquisition, l'encaisse de 43,6 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 2012, le règlement devrait donner lieu à une sortie nette de fonds de 48,3 M\$ (29,9 M£), en tenant compte des intérêts courus sur l'encaisse détenue en fidéicommis de 1,3 M\$ (0,8 M£) en date des présentes.

ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT

Les activités d'investissement pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012 rendent compte du produit de 63,8 M\$ tiré d'un billet à recevoir d'un important partenaire d'accumulation parvenu à échéance et encaissé par Aimia le 2 juillet 2012. Les activités d'investissement rendent compte du produit des placements à court terme de 17,7 M\$ et des placements à long terme effectués de 40,3 M\$.

Les activités d'investissement pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012 rendent aussi compte de la participation supplémentaire de 20 % dans PLM acquise pour une contrepartie en trésorerie de 87,7 M\$ ainsi que de la participation dans Prismah, qui se chiffre à 3,4 M\$.

Les activités d'investissement pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012 rendent compte d'un paiement de 16,3 M\$, déduction faite d'un montant de 3,4 M\$ représentant la trésorerie acquise dans le cadre de l'acquisition d'EIM. Un montant de 5,5 M\$ a été placé en fidéicommis pendant l'exercice terminé le 31 décembre 2012, dont une tranche de 0,7 M\$ a été libérée au quatrième trimestre de 2012. Se reporter à la rubrique [Acquisition d'Excellence in Motivation, Inc.](#) pour de plus amples renseignements à ce sujet.

Les dépenses en immobilisations pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012 se sont chiffrées à 58,0 M\$. Les dépenses en immobilisations prévues pour 2013 devraient totaliser environ 70,0 M\$.

Les ajouts aux autres immobilisations incorporelles ont totalisé 2,3 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012 et portaient sur des droits d'utilisation d'immobilisations incorporelles propriétaires.

RAPPORT DE GESTION

ACTIVITÉS DE FINANCEMENT

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, les flux de trésorerie liés aux activités de financement se sont élevés à 66,7 M\$.

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, les flux de trésorerie liés aux activités de financement découlent principalement des paiements de dividendes sur les actions ordinaires et privilégiées, qui s'élèvent à 120,0 M\$. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, les activités de financement rendent aussi compte du rachat d'actions ordinaires, d'un montant de 24,2 M\$, décrit sous la rubrique *CAPITAL SOCIAL*, ainsi que du paiement de coûts financiers d'un montant de 5,2 M\$, dont 2,2 M\$ ont été payés au quatrième trimestre de 2012.

De plus, à leur échéance du 23 avril 2012, les billets garantis de premier rang, série 1 d'un montant de 200,0 M\$ ont été remboursés au moyen de fonds prélevés sur la facilité de crédit renouvelable. Le 17 mai 2012, Aimia a émis les billets garantis de premier rang, série 4 d'un montant en capital de 250,0 M\$. Le produit des billets émis a servi à rembourser, le 23 mai 2012, les fonds prélevés sur la facilité renouvelable le 23 avril 2012 et à des fins générales de l'entreprise. Le 22 novembre 2012, Aimia a émis les billets garantis de premier rang, série 5 d'un montant en capital de 200,0 M\$. Le produit des billets émis a servi à financer l'acquisition de la participation additionnelle de 20 % dans PLM et à des fins générales de l'entreprise. De plus, un montant de 40,0 M\$, prélevé sur la facilité de crédit renouvelable, a été remboursé au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2012.

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, la Société a reçu un montant de 3,4 M\$ à l'exercice d'options sur actions ainsi qu'un montant de 2,7 M\$ d'un actionnaire minoritaire à titre d'investissement dans une filiale d'Aimia en Inde.

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.

SITUATION DE TRÉSORERIE

Aimia prévoit que les besoins en capital de 191,5 M\$ pour l'exercice 2013, soit 121,5 M\$ pour les dividendes en trésorerie prévus en faveur de ses porteurs d'actions ordinaires et privilégiées et environ 70,0 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* dans la mesure nécessaire et s'il y a lieu (c'est-à-dire dans les

RAPPORT DE GESTION

périodes au cours desquelles les échanges affichent une activité exceptionnellement élevée) et par les montants inutilisés aux termes des facilités de crédit au besoin.

RÉSERVE AU TITRE DES ÉCHANGES

Aéroplan maintient la réserve au titre des échanges de milles Aéroplan (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. Au 31 décembre 2012, la réserve s'élevait à 300,0 M\$ et était classée dans 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 2012, 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 2012, la réserve ainsi que les autres actifs détenus au titre d'une clause contractuelle avec un important partenaire d'accumulation représentaient 31,7 % du passif consolidé relatif aux frais d'échange futurs ou 419,0 M\$.

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 estimatif 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 1 321,0 M\$.

RAPPORT DE GESTION

FACILITÉS DE CRÉDIT ET DETTE À LONG TERME

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

(en milliers de dollars canadiens)	Montant autorisé au 31 décembre 2012	Montant prélevé au 31 décembre 2012	Montant prélevé au 31 décembre 2011
Facilité de crédit renouvelable ^{a)}	300 000	—	40 000
Billets garantis de premier rang, série 1 ^{b)}	S. O.	—	200 000
Billets garantis de premier rang, série 2 ^{c)}	S. O.	150 000	150 000
Billets garantis de premier rang, série 3 ^{d)}	S. O.	200 000	200 000
Billets garantis de premier rang, série 4 ^{e)}	S. O.	250 000	—
Billets garantis de premier rang, série 5 ^{f)}	S. O.	200 000	—
Fraction non amortie des coûts de transaction ^{g)}	S. O.	(6 874)	(3 322)
		793 126	586 678
Moins : la partie courante ^{b)}		—	200 000
Total		793 126	386 678

- a) Le 13 avril 2012, Aimia a procédé à une modification de sa facilité de crédit existante auprès de son consortium de prêteurs afin de prolonger la durée de sa facilité renouvelable de deux ans, soit jusqu'au 23 avril 2016. Selon les notations de la Société, la facilité renouvelable porte intérêt à des taux compris entre le taux préférentiel canadien majoré d'une marge allant de 0,20 % à 1,50 % et le taux des acceptations bancaires ou le TIOL majoré d'une marge allant de 1,20 % à 2,50 %.

Lettres de crédit : Aimia a émis des lettres de crédit irrévocables pour un montant de 24,1 M\$. Ce montant vient réduire le montant inutilisé de la facilité de crédit renouvelable.

- b) Les billets garantis de premier rang, série 1 d'un montant en capital de 200,0 M\$ sont arrivés à échéance le 23 avril 2012 et ont été remboursés au moyen de fonds prélevés à même la facilité renouvelable.
- c) 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.
- d) 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.
- e) Le 17 mai 2012, Aimia a émis des billets garantis de premier rang, série 4 d'un montant en capital de 250,0 M\$. Ces billets portent intérêt au taux de 5,60 % par année, leurs intérêts étant payables semestriellement à terme échu le 17 mai et le 17 novembre de chaque année à compter du 17 novembre 2012, et ils échoient le 17 mai 2019. Le produit des billets émis a servi à rembourser les fonds prélevés sur la facilité renouvelable et à des fins générales de l'entreprise.
- f) Le 22 novembre 2012, Aimia a émis des billets garantis de premier rang, série 5 d'un montant en capital de 200,0 M\$. Ces billets portent intérêt au taux de 4,35 % par année, leurs intérêts étant payables semestriellement à terme échu le 22 janvier et le 22 juillet de chaque année à compter du 22 janvier 2013, et ils échoient le 22 janvier 2018. Le produit des billets émis a servi à financer l'acquisition de la participation supplémentaire de 20 % dans PLM et à des fins générales de l'entreprise.
- g) La dette à long terme est inscrite déduction faite de la fraction non amortie des coûts de transaction.

RAPPORT DE GESTION

Les billets garantis de premier rang, séries 2, 3, 4 et 5 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 12 derniers mois :

Ratio	Résultat	Critère
Levier financier	2,10	≤ 2,75
Service de la dette ^{a)}	(0,19)	≤ 2,00
Couverture des intérêts	10,76	≥ 3,00

a) 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 en obligations de sociétés et de gouvernements.

ACQUISITION D'EXCELLENCE IN MOTIVATION, INC.

Le 24 septembre 2012, Aimia a acquis la totalité des actions ordinaires en circulation d'EIM, société privée américaine offrant des solutions complètes d'amélioration du rendement des canaux et des employés ainsi que des solutions de fidélisation pour les entreprises, pour un prix d'achat total de 27,0 M\$ (27,7 M\$ US). Une tranche de 3,1 M\$ (3,2 M\$ US) de ce montant a trait à la rémunération différée, dont un montant de 1,1 M\$ (1,1 M\$ US) est inclus dans l'encaisse en fidéicommis, payable à certains actionnaires vendeurs au deuxième anniversaire de l'acquisition s'ils sont toujours à l'emploi d'Aimia. La rémunération différée a été exclue du prix d'achat, et elle sera comptabilisée selon la méthode linéaire sur la durée d'acquisition des droits dans les états financiers consolidés d'Aimia en tant que charge de rémunération intégrée aux frais généraux et frais d'administration.

Grâce à cette acquisition, Aimia renforcera sa position de chef de file mondial parmi les entreprises de gestion de la fidélisation offrant une gamme complète de services : des canaux de distribution d'envergure internationale offrant des solutions pour les employés et les clients dans tous les secteurs verticaux, de toutes les zones géographiques et avec une multitude d'outils pour les marques de consommation et interentreprises.

RAPPORT DE GESTION

Dans le but de réaliser la transaction, Aimia a engagé des coûts liés à l'acquisition de 1,8 M\$ (1,9 M\$ US) qui ont été pris en compte dans les frais généraux et frais d'administration.

Les comptes consolidés de résultat d'Aimia tiennent compte de produits des activités ordinaires de 14,4 M\$ et d'une perte avant impôts de 1,2 M\$ au titre d'EIM pour la période du 25 septembre 2012 au 31 décembre 2012. La perte avant impôts tient compte de coûts d'intégration de 0,3 M\$ et d'une charge de rémunération différée de 0,4 M\$ qui ont été intégrés aux frais généraux et frais d'administration.

Les produits des activités ordinaires pro forma reflétant l'acquisition au 1^{er} janvier 2012 se seraient établis à environ 54,0 M\$.

En raison du moment de l'acquisition et comme le permettent les IFRS, une estimation préliminaire de la répartition du prix d'achat et des justes valeurs des immobilisations incorporelles a été préparée au 30 septembre 2012. La répartition définitive a été achevée durant le quatrième trimestre de 2012.

RAPPORT DE GESTION

Le tableau ci-après présente la contrepartie transférée et les montants comptabilisés au titre des actifs acquis et des passifs repris à la date de l'acquisition, y compris les ajustements liés à la répartition définitive du prix d'achat :

Contrepartie au 24 septembre 2012				
(en milliers)	Présentée auparavant en \$ US	Présentée auparavant en \$	Ajustements en \$ ^{f)}	Répartition définitive du prix d'achat en \$
Trésorerie	19 777	19 242	—	19 242
Contrepartie conditionnelle ^{a)}	1 514	1 473	—	1 473
Contrepartie à payer ^{b)}	3 006	2 925	(34)	2 891
Autre contrepartie à payer	250	243	—	243
Rémunération différée ^{c)}	3 158	3 072	(9)	3 063
Total de la contrepartie	27 705	26 955	(43)	26 912
Rémunération différée ^{c)}	(3 158)	(3 072)	9	(3 063)
Total de la contrepartie devant être réparti	24 547	23 883	(34)	23 849
Montants comptabilisés au titre des actifs acquis et passifs repris identifiables				
Trésorerie et équivalents de trésorerie		4 322	(881)	3 441
Liquidités soumises à restrictions		5 607	(895)	4 712
Comptes débiteurs		18 324	(1 191)	17 133
Frais payés d'avance		4 975	(1 579)	3 396
Immobilisations corporelles		829	377	1 206
Logiciels et technologie		3 028	377	3 405
Relations clients		—	18 100	18 100
Autres immobilisations incorporelles ^{d)}		—	461	461
Comptes créditeurs et charges à payer		(6 132)	1 474	(4 658)
Dépôts clients		(28 329)	4 993	(23 336)
Produits différés		(10 808)	(1 308)	(12 116)
Impôts sur le résultat différés		(118)	(4 784)	(4 902)
Total des actifs (passifs) identifiables nets		(8 302)	15 144	6 842
Goodwill ^{e)}		32 185	(15 178)	17 007
Total		23 883	(34)	23 849

- a) Montant en fidéicommiss au 24 septembre 2012, déduction faite de la rémunération différée de 0,4 M\$ US (0,4 M\$), payable à l'atteinte d'une cible de rendement en 2013. Le montant représente la juste valeur de la contrepartie à la date de l'acquisition, et la direction est d'avis qu'il correspond à la contrepartie maximale à payer. Au 31 décembre 2012, la contrepartie conditionnelle était prise en compte dans les autres éléments de passifs non courants.

RAPPORT DE GESTION

- b) Montant en fidéicomis au 24 septembre 2012, déduction faite de la rémunération différée de 0,7 M\$ US (0,7 M\$), visant à régler tout paiement découlant d'ajustements du fonds de roulement et de demandes d'indemnisation potentielles. Le 24 décembre 2012, par suite de l'achèvement de l'audit du fonds de roulement, un montant de 0,7 M\$ US (0,7 M\$) a été libéré, dont une tranche de 0,1 M\$ US (0,1 M\$) qui représente de la rémunération différée a été libérée en faveur d'Aimia et sera remise à certains actionnaires vendeurs à la date du deuxième anniversaire de l'acquisition si certaines conditions sont réunies et une tranche de 0,5 M\$ US (0,5 M\$) a été remise aux actionnaires vendeurs. Au 31 décembre 2012, la contrepartie payable était prise en compte dans les autres passifs non courants.
- c) Comprend un montant de 1,1 M\$ US (1,1 M\$) qui était pris en compte dans l'encaisse en fidéicomis au 24 septembre 2012.
- d) Représente les clauses de non-concurrence convenues avec certains actionnaires vendeurs aux termes de la convention d'acquisition.
- e) Le goodwill provient en grande partie du talent de l'effectif d'EIM et des synergies devant découler de l'intégration de ses activités. Le goodwill n'est pas déductible aux fins de l'impôt.
- f) Les ajustements reflètent l'achèvement de l'audit du fonds de roulement et de l'évaluation indépendante des immobilisations incorporelles au quatrième trimestre de 2012.

RAPPORT DE GESTION

PLACEMENTS MIS EN ÉQUIVALENCE

	31 décembre	31 décembre
<i>(en milliers de dollars canadiens)</i>	2012	2011
Placement dans PLM Premier, S.A.P.I. de C.V.	107 830	31 407
Placement dans Prismah Fidelidade S.A.	2 024	—
Total	109 854	31 407

A) PLACEMENT DANS PLM PREMIER, 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 du Mexique. 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. La Société 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 à la suite de l'augmentation progressive de la quote-part dans PLM lors de la clôture de la deuxième tranche de l'investissement. Une évaluation indépendante des immobilisations incorporelles a été finalisée au cours du quatrième trimestre de 2011.

Le 17 décembre 2012, Aimia a reçu une distribution de 15,9 M\$ US (15,7 M\$) de PLM. À cette même date, après avoir reçu la distribution, Aimia a acquis une participation supplémentaire de 20 % dans PLM pour une contrepartie en trésorerie de 89,1 M\$ US (87,7 M\$), y compris les coûts de transaction de 1,1 M\$ US (1,1 M\$). La troisième tranche de l'investissement a été comptabilisée comme une augmentation progressive. L'évaluation indépendante des immobilisations incorporelles de la troisième tranche a été finalisée au cours quatrième trimestre de 2012.

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

RAPPORT DE GESTION

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 en fonction de l'évaluation effectuée par la direction des actifs identifiables de PLM. Se reporter à la discussion incluse dans la section *Résultat net* sous la rubrique *Résultats opérationnels et résultats financiers*.

La quote-part revenant à Aimia des éléments d'états financiers de PLM, y compris les ajustements liés à la répartition du prix d'achat, s'établissait comme suit :

Données du compte de résultat (en milliers de dollars canadiens)	Exercices terminés les 31 décembre	
	2012	2011 ^{a)}
Produits des activités ordinaires	28 814	12 500
Charges	24 444	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 dollars canadiens)	31 décembre	31 décembre
	2012 ^{a)}	2011
Actifs courants	46 184	14 800
Actifs non courants	162 051	26 100
Passifs courants	62 481	14 100
Passifs non courants	49 796	13 700

a) Comprend la participation supplémentaire de 20 %, effectuée le 17 décembre 2012, et comptabilisée comme une augmentation progressive.

Pour le trimestre et l'exercice terminés le 31 décembre 2012, PLM a enregistré une facturation brute de 43,8 M\$ et de 152,1 M\$, respectivement, en regard de 33,7 M\$ et de 119,8 M\$, respectivement, pour le trimestre et l'exercice terminés le 31 décembre 2011.

B) PLACEMENT DANS PRISMAH FIDELIDADE S.A.

Le 14 septembre 2012, Aimia a effectué un placement dans Prismah, société créée en vue de proposer des services de fidélisation au Brésil, pour une contrepartie en trésorerie de 3,5 M\$ US (3,4 M\$). Aimia détient dorénavant une participation de 50 % dans ce placement comptabilisé selon la méthode de la mise en équivalence, dont elle a le contrôle conjoint avec Multiplus S.A. La quote-part revenant à Aimia de la perte nette de Prismah pour la période du 15 septembre 2012 au 31 décembre 2012 s'est établie à 1,5 M\$.

RAPPORT DE GESTION

PLACEMENT DANS CARDLYTICS, INC.

Le 8 septembre 2011, Aimia a acquis une participation minoritaire dans Cardlytics, société américaine fermée dans le domaine du marketing transactionnel 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 2012 et au 31 décembre 2011.

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 1 092,2 M\$ au 31 décembre 2012.

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 a déterminé qu'une variation de 1 % du taux de désistements de chaque programme aurait une incidence consolidée cumulative de 134,6 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 115,2 M\$ se rapporterait aux exercices antérieurs et une tranche de 19,4 M\$, à l'exercice considéré.

RAPPORT DE GESTION

PROVISIONS, PASSIFS ÉVENTUELS ET GARANTIES

PROVISIONS

Litige concernant la TVA

<i>(en milliers de dollars canadiens)</i>	Provision pour la TVA
Solde au 31 décembre 2010	133 005
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
Solde au 31 décembre 2011	147 748
Dotation à la provision au cours de l'exercice	8 761
Provision utilisée au cours de l'exercice	—
Provision reprise au cours de l'exercice	—
Écart de conversion	2 947
Solde au 31 décembre 2012	159 456

Aimia EMEA Limited (auparavant, Loyalty Management Group Limited) 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 appliqué 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\$).

Aimia EMEA Limited 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. À son tour, Aimia EMEA Limited a 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 Aimia EMEA Limited, exigeant le remboursement du montant évalué et confirmant l'admissibilité de Aimia EMEA Limited 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 Aimia EMEA Limited 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 a eu lieu les 24 et 25 octobre 2012, et on attend une décision dans les trois prochains mois.

RAPPORT DE GESTION

En raison de la nature définitive et sans appel du jugement de la CEJ, la Société a comptabilisé un montant de 159,5 M\$ (99,0 M£) dans les provisions au 31 décembre 2012 (147,4 M\$ (93,5 M£) au 31 décembre 2011) au titre des crédits de taxes sur les intrants liés à la fourniture de biens demandés par le passé et jusqu'à maintenant, et des intérêts et pénalités. Un montant de 66,3 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 au 31 décembre 2012 (65,0 M\$ (41,2 M£) au 31 décembre 2011).

Pour les exercices terminés les 31 décembre 2012 et 2011, une somme respective de 4,3 M\$ (2,7 M£) et de 7,9 M\$ (5,0 M£) a été comptabilisée dans le coût des primes, alors qu'une somme respective de 4,5 M\$ (2,8 M£) et de 4,4 M\$ (2,8 M£) a été comptabilisée dans les charges d'intérêts.

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 a été confiée 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.

Aux termes de la convention de fidéicomis conclue au moment de l'acquisition, l'encaisse de 43,6 M\$ (27,1 M£) détenue en fidéicomis 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 2012, le règlement devrait donner lieu à une sortie nette de fonds de 48,3 M\$ (29,9 M£), en tenant compte des intérêts courus sur l'encaisse détenue en fidéicomis de 1,3 M\$ (0,8 M£) en date des présentes.

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

RAPPORT DE GESTION

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 indemnisations à des tiers afin de soutenir les obligations liées au rendement de ses filiales en vertu de contrats commerciaux. Au 31 décembre 2012, l'exposition maximale d'Aimia aux termes de telles garanties avait été estimée à 159,3 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 pour autorisation d'exercer un recours collectif et pour être représentant a été déposée contre Aimia à la Cour supérieure du Québec. La requête a été entendue les 9 et 10 mai 2011, et Aéroplan a été ajoutée à titre de partie défenderesse éventuelle. Dans un jugement rendu le 6 mars 2012, la Cour supérieure du Québec a accueilli la requête du demandeur en vue d'exercer un recours collectif.

Cette requête était la première étape procédurale avant qu'un tel recours puisse être exercé. Le recours collectif du requérant au nom des membres du programme Aéroplan au Canada vise la remise en vigueur des milles Aéroplan 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 prochaine étape de la procédure comportera la publication par le requérant d'un avis du jugement autorisant le recours collectif, ainsi que le dépôt et la signification du recours pour l'audition au fond. La direction ne prévoit pas de jugement sur le fonds avant au moins deux ans.

Bien que la direction compte opposer une défense vigoureuse à ce recours collectif, la probabilité d'une perte éventuelle et le montant de celle-ci, le cas échéant, ne peuvent être raisonnablement estimés à l'heure actuelle. En conséquence, aucune provision à cet effet n'est prévue dans ces états financiers. Si l'issue éventuelle du recours collectif diffère de l'évaluation qu'en fait la Société et des hypothèses qu'elle pose à cet égard, un ajustement important à la situation financière et aux résultats opérationnels pourrait en résulter.

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 2012.

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 2012 et 2011. 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 2013 à 223,6 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 2012, 38 % du coût total des primes inscrites et des coûts directs ont été payés à Air Canada, contre 40 % pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, au titre des primes achetées auprès d'Air Canada et d'autres compagnies aériennes (partenaires du réseau Star Alliance).

EMPLOYÉS DES CENTRES DE CONTACTS

Par suite de la résiliation du contrat de services généraux qu'Air Canada et Aéroplan ont conclu en date du 13 mai 2005 et qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2005 (le « CSG »), toutes les obligations aux termes du CSG, y compris les paiements spéciaux relativement aux régimes de retraite auxquels les employés visés par le CSG ont participé, ont pris fin.

En juin 2009, la Société a mis en œuvre un régime de retraite à prestations définies par suite de la résiliation du CSG et du transfert des agents des centres de contacts. Dans le cadre du transfert des employés, 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.

Le 8 juin 2012, Aéroplan est parvenue à une entente avec Air Canada selon laquelle le transporteur aérien transférera au régime de retraite à prestations définies d'Aéroplan tous les actifs et toutes les obligations de retraite accumulés par les employés qui ont été transférés à Aéroplan en 2009 et qui étaient auparavant agents des ventes et du service à la clientèle à Air Canada. Le transfert est conditionnel à l'approbation du Bureau du surintendant des institutions financières (le « BSIF »), qui devrait se prononcer dans les 18 à 24 mois de la signature de l'entente. En conséquence, les états financiers au 31 décembre 2012 ne reflètent pas les actifs et les obligations liés à ce régime. À la lumière du plus récent rapport d'évaluation actuarielle, le transfert ne devrait pas donner lieu à la prise en charge par Aéroplan d'une obligation de retraite non capitalisée importante.

RAPPORT DE GESTION

Aux termes de l'entente, Air Canada a convenu de verser à Aéroplan un montant de 5,5 M\$, en contrepartie du transfert des actifs et des obligations du régime de retraite accumulés par les employés transférés. Le 18 juin 2012, la contrepartie a été reçue et comptabilisée dans les produits différés. Aéroplan a émis une lettre de crédit du même montant en faveur d'Air Canada afin de garantir le montant de la contrepartie. La lettre de crédit expirera au transfert des actifs du régime à Aéroplan. Le 23 novembre 2012, le montant a été cotisé au régime de retraite à prestations définies d'Aéroplan.

Le 13 décembre 2012, Aéroplan a conclu une entente de trois ans, laquelle est entrée en vigueur rétroactivement au 15 novembre 2012, avec la section locale 2002 des TCA qui représente les agents de centres de contacts d'Aéroplan. La convention collective a été ratifiée par 72 % des membres ayant voté à la suite des réunions syndicales tenues à Montréal et à Vancouver le 18 décembre 2012.

RAPPORT DE GESTION

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 relativement aux échanges contre des primes-voyages pour la période du 1^{er} janvier 2011 au 31 décembre 2013. Le résultat est conforme aux paramètres contractuels préétablis et correspond aux attentes commerciales d'Aéroplan.

SOMMAIRE DES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES ET DES ENGAGEMENTS COMMERCIAUX

Au 31 décembre 2012, les paiements futurs minimaux estimatifs aux termes des obligations contractuelles et des engagements d'Aimia s'établissaient comme suit :

(en millions de dollars canadiens)	Total	2013	2014	2015	2016	2017	Par la suite
Obligations contractuelles							
Contrats de location simple ^{a)}	112,2	15,0	14,2	14,2	10,4	7,8	50,6
Infrastructure technologique et autres	37,9	22,4	12,3	2,8	0,4	—	—
Soutien à la commercialisation et autres	93,0	18,9	21,2	13,6	12,1	12,1	15,1
Dette à long terme ^{b)}	1 022,2	45,6	198,5	36,6	36,6	229,6	475,3
Obligation d'achat aux termes du CPSC	3 192,0	425,6	425,6	425,6	425,6	425,6	1 064,0
Obligations contractuelles	4 457,3	527,5	671,8	492,8	485,1	675,1	1 605,0
Engagements							
Lettres de crédit et cautionnements	31,2	25,7	5,5	—	—	—	—
Engagements	31,2	25,7	5,5	—	—	—	—
Total des obligations contractuelles et des engagements commerciaux	4 488,5	553,2	677,3	492,8	485,1	675,1	1 605,0

a) Comprend une obligation totale de 52,1 M\$ au titre du nouveau bureau d'Aimia situé à Montréal.

b) Comprend l'intérêt sur la facilité de crédit renouvelable et les billets garantis de premier rang de séries 2, 3, 4 et 5, selon la description présentée sous la rubrique « Facilités de crédit et dette à long terme ».

Les montants de soutien à la commercialisation 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 2012, 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 2012 et 2011 sont les suivants :

<i>(en milliers de dollars canadiens, sauf les montants par action)</i>	2012 ^{a)}		2011 ^{b)}	
	Montant	Par action ordinaire	Montant	Par action ordinaire
Mars	26 102	0,150	23 010	0,125
Juin	27 546	0,160	26 909	0,150
Septembre	27 561	0,160	26 253	0,150
Décembre	27 570	0,160	26 096	0,150
Total	108 779	0,630	102 268	0,575

a) Le 3 mai 2012, le conseil d'administration d'Aimia a approuvé une hausse du dividende de l'action ordinaire, qui est passé de 0,150 \$ à 0,160 \$ par trimestre.

b) 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 2012 et 2011 sont les suivants :

<i>(en milliers de dollars canadiens, sauf les montants par action)</i>	2012		2011	
	Montant	Par action privilégiée	Montant	Par action privilégiée
Mars	2 803	0,40625	2 803	0,40625
Juin	2 803	0,40625	2 803	0,40625
Septembre	2 803	0,40625	2 803	0,40625
Décembre	2 804	0,40625	2 804	0,40625
Total	11 213	1,62500	11 213	1,62500

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 27 février 2013, le conseil d'administration d'Aimia a déclaré un dividende trimestriel de 0,16 \$ par action ordinaire et de 0,40625 \$ par action privilégiée, payable le 29 mars 2013.

RAPPORT DE GESTION

CAPITAL SOCIAL

OFFRE PUBLIQUE DE RACHAT DANS LE COURS NORMAL DES ACTIVITÉS

Du 1^{er} 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 15 mai 2012 au plus tard. Du 16 mai au 31 décembre 2011, Aimia a racheté et annulé 6 262 800 actions ordinaires aux termes de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités 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.

Du 1^{er} janvier au 15 mai 2012, Aimia a racheté et annulé 1 961 900 actions ordinaires pour une contrepartie en trésorerie totale de 24,2 M\$. Le capital social a été réduit de 17,2 M\$, et le solde de 7,0 M\$ a été comptabilisé comme une réduction du surplus d'apport.

Le 3 mai 2012, Aimia 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 17 179 599 de ses actions ordinaires émises et en circulation du 16 mai 2012 au 15 mai 2013 au plus tard. Aucune action n'a été rachetée durant la période du 16 mai 2012 au 31 décembre 2012.

Au 31 décembre 2012, Aimia avait 172 257 314 actions ordinaires et 6 900 000 actions privilégiées émises et en circulation d'une valeur globale de 1 683,5 M\$. En outre, il y avait 5 861 266 options sur actions émises et en cours dans le cadre du régime d'intéressement à long terme d'Aimia.

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).

RAPPORT DE GESTION

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 préserver 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.

Le total du capital aux 31 décembre 2012 et 2011 s'établit comme suit :

	31 décembre	
	2012	2011
<i>(en milliers de dollars canadiens)</i>		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(497 976)	(202 147)
Placements à court terme	(42 479)	(58 372)
Placements à long terme en obligations de sociétés et de gouvernements	(313 250)	(279 737)
Dette à long terme (y compris la partie à court terme)	793 126	586 678
Capital social	1 683 456	1 695 642
Surplus d'apport	1 218 427	1 222 061
Déficit	(1 539 968)	(1 583 109)
Total du capital	1 301 336	1 381 016

RAPPORT DE GESTION

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 bénéfice 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 ouvertes.

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 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 2012, s'établissait à 300,0 M\$ et était classée dans 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. 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.

RAPPORT DE GESTION

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, des placements en titres de capitaux propres (ne faisant pas l'objet d'une influence notable), des bons de souscription d'Air Canada, du contrat de change à terme, des comptes créditeurs et charges à payer, de la contrepartie conditionnelle 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 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.

Au 31 décembre 2012, le profil de risque de taux d'intérêt des instruments financiers portant intérêt d'Aimia s'établissait comme suit :

	31 décembre	
<i>(en milliers de dollars canadiens)</i>	2012	2011
Instruments à taux variable		
Trésorerie et équivalents de trésorerie, liquidités soumises à restrictions et placements à court terme	568 797	275 593
Facilités de crédit	—	(40 000)

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012, 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 impôts d'environ 5,7 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 2011.

RAPPORT DE GESTION

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 2012, 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 et des placements à long terme dans des obligations de sociétés et de gouvernements.

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 2012, 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, 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 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 2012, Aimia avait aussi émis des billets garantis de premier rang, d'un montant de 800,0 M\$, dont les dates d'échéance s'échelonnent jusqu'au 17 mai 2019. Aimia avait aussi un montant autorisé et disponible de 300,0 M\$ aux termes de sa facilité de crédit renouvelable venant à échéance le 23 avril 2016. La

RAPPORT DE GESTION

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 24,7 M\$ (dont une tranche de 24,1 M\$ était émise aux termes de la facilité de crédit renouvelable) au 31 décembre 2012, émises comme garanties dans le cours normal des activités.

Au 31 décembre 2012, les passifs financiers avaient les échéances suivantes :

(en milliers de dollars canadiens)	Total	2013	2014	2015	2016	2017	Par la suite
Dettes à long terme, y compris les intérêts	1 022 204	45 554	198 450	36 600	36 600	229 650	475 350
Comptes créditeurs et charges à payer ^{a)}	380 547	380 547	—	—	—	—	—
Contrepartie conditionnelle à payer	1 509	—	1 509	—	—	—	—
Total	1 404 260	426 101	199 959	36 600	36 600	229 650	475 350

a) Comprend le contrat de change à terme décrit à la note 30 des états financiers consolidés audités d'Aimia pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012.

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 2012, Aimia détenait des actifs financiers nets libellés en livres sterling d'environ 54,1 M£. Un écart de 1 % du cours de change de la livre sterling donnerait lieu à une variation d'environ 0,9 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 2011.

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.

RAPPORT DE GESTION

La juste valeur des emprunts 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 est fondée sur la valeur cotée des placements.

Le tableau suivant présente les placements en obligations de sociétés et de gouvernements ainsi que la dette à long terme d'Aimia, lesquels sont évalués au coût amorti, ainsi que leur juste valeur.

<i>(en milliers de dollars canadiens)</i>	31 décembre 2012		31 décembre 2011	
	Valeur comptable	Juste valeur	Valeur comptable	Juste valeur
Placements en obligations de sociétés et de gouvernements (y compris la partie courante)	313 250	325 671	309 933	322 462
Dette à long terme	793 126	841 366	586 678	616 421

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.

RAPPORT DE GESTION

<i>(en milliers de dollars canadiens)</i>	Hiérarchie	31 décembre	
		2012	2011
Actifs financiers			
Bons de souscription d'Air Canada	Niveau 2	1 072	328
Placements en titres de capitaux propres	Niveau 3	23 702	22 998
Passifs financiers			
Contrepartie conditionnelle à payer	Niveau 3	1 509	—
Contrat de change à terme	Niveau 2	180	—

La juste valeur des bons de souscription d'Air Canada et du contrat de change à terme s'établissait à 1,1 M\$ et à (0,2) M\$, respectivement au 31 décembre 2012.

La juste valeur des placements en titres de capitaux propres 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 2012. Les hypothèses clés sont les suivantes : taux de croissance, taux d'actualisation et multiple de la valeur finale. L'analyse au 31 décembre 2012 a permis de déterminer que la juste valeur des placements en titres de capitaux propres se rapproche de son coût.

La juste valeur de la contrepartie conditionnelle à payer est fondée sur la contrepartie maximale à payer.

RÉSULTAT PAR ACTION ORDINAIRE

Le résultat par action d'Aimia attribuable aux actionnaires de la Société s'est respectivement élevé à 0,89 \$ et à (0,40) \$ pour les exercices terminés les 31 décembre 2012 et 2011. Le résultat par action est calculé déduction faite des dividendes sur les actions privilégiées.

RAPPORT DE GESTION

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 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^{er} 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.
- B. En mai 2011, l'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). Le 28 juin 2012, l'IASB a modifié les dispositions transitoires d'IFRS 10, d'IFRS 11 et d'IFRS 12 afin de limiter à la période correspondante de l'exercice précédent l'information comparative retraitée devant être fournie. Chacune des nouvelles normes s'applique aux périodes annuelles ouvertes à compter du 1^{er} janvier 2013, et leur adoption anticipée est permise.

RAPPORT DE GESTION

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*. Pour l'heure, la Société ne s'attend pas à ce que cette norme ait une incidence importante sur ses états financiers consolidés puisque Aimia comptabilise déjà ses participations dans PLM et Prismah, classées comme des coentreprises, 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 ses participations dans PLM et Prismah. La Société adoptera la norme pour les périodes ouvertes à compter du 1^{er} janvier 2013.

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 composantes 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^{er} juillet 2012, et leur adoption anticipée est permise. La Société adoptera la norme modifiée pour les périodes ouvertes à compter du 1^{er} janvier 2013.
- 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 et de la comptabilisation des écarts actuariels par le biais du résultat net. Les écarts actuariels, rebaptisés « réévaluations », doivent être comptabilisés immédiatement dans les autres éléments du résultat global. Cette modification est cohérente avec la méthode comptable actuelle de la Société. La norme révisée exige

RAPPORT DE GESTION

également 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. À la date de transition de la Société, soit le 1^{er} janvier 2012, cette modification se traduira par une hausse de 4,5 M\$ de l'obligation au titre des prestations constituées et par une baisse correspondante des résultats non distribués qui représente le cumul du coût des services passés non acquis n'ayant pas été comptabilisés à la date de transition au titre des autres avantages futurs du personnel. En vertu de cette modification, le calcul de la charge annuelle d'un régime d'avantages par capitalisation doit être fondé sur l'application du taux d'actualisation au montant net de l'actif ou du passif au titre des prestations constituées et non au rendement prévu des actifs du régime. La Société est d'avis que ces modifications n'auront aucune incidence significative sur son compte consolidé de résultat et sur son état du résultat global pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012.

Ces modifications doivent s'appliquer aux périodes ouvertes à compter du 1^{er} janvier 2013, et leur adoption anticipée est permise. La Société adoptera la norme modifiée pour les périodes ouvertes à compter du 1^{er} janvier 2013.

- E. En décembre 2011, l'IASB a modifié IFRS 7, *Instruments financiers*, pour y inclure des exigences d'informations additionnelles portant sur la compensation des actifs financiers et des passifs financiers. Ces modifications doivent s'appliquer aux périodes ouvertes à compter du 1^{er} janvier 2013. La Société est d'avis que l'adoption de ces modifications se traduira par la présentation d'informations supplémentaires sur les accords de compensation intervenus entre la Société et Air Canada. La Société adoptera la norme modifiée pour les périodes ouvertes à compter du 1^{er} janvier 2013.
- 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^{er} janvier 2014. En mai 2012, l'IASB a également publié une modification supplémentaire dans le cadre de son document d'amélioration annuelle afin de préciser le traitement de l'impôt sur le résultat lié aux distributions et aux coûts de transaction. Cette modification doit s'appliquer aux périodes ouvertes à compter du 1^{er} janvier 2013. 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.

RAPPORT DE GESTION

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 2012. 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 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.

RAPPORT DE GESTION

Aimia utilise cet outil pour évaluer et surveiller les estimations de désistements appropriées pour plusieurs 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 pourcentage 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 17 % le taux moyen pondéré consolidé de désistements au 31 décembre 2012 (18 % au 31 décembre 2011), 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 2012.

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 constatés à titre de produits des activités ordinaires lorsque les services sont rendus ou 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.

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

RAPPORT DE GESTION

prestation de services de fidélisation propriétaire et des services d'analytique de la fidélité, notamment la distribution des récompenses, la technologie, les commissions et, dans certains cas, la main-d'œuvre.

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 18,0 ans au 31 décembre 2012. La période d'amortissement reflète les modalités des contrats et les renouvellements.

Les autres immobilisations incorporelles, qui comprennent des clauses de non-concurrence convenues avec les vendeurs aux termes de certaines conventions d'acquisition, et le droit d'utiliser des immobilisations incorporelles propriétaires, 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.

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

- l'utilisation attendue de l'actif 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;

RAPPORT DE GESTION

- 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 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.

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.

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'impôts différés, 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 prêtes 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. 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.

RAPPORT DE GESTION

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 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'impôts 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'impôts différés 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'impôts différés sont compensés si la Société a un droit légalement exécutoire de compenser des actifs et des passifs d'impôts exigibles 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'impôts exigibles ou de réaliser ses actifs et passifs d'impôts simultanément.

RAPPORT DE GESTION

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'impôts différés 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.

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 2012, 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 2012.

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

RAPPORT DE GESTION

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.

Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2012, aucun changement n'a été apporté au contrôle interne à l'égard de l'information financière d'Aimia 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.

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 50 % de la facturation brute pour l'exercice clos le 31 décembre 2012. 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. Le succès de nos programmes de coalition repose en grande partie sur nos rapports avec certains partenaires piliers clés. Rien ne garantit que les contrats conclus avec les principaux partenaires d'accumulation d'Aimia, dont les partenaires piliers, seront renouvelés à des conditions similaires, ni même qu'ils seront renouvelés à leur expiration.

Le programme Aéroplan tire une partie importante de ses facturations brutes des ententes conclues avec la Banque Canadienne Impériale de Commerce (« CIBC »), Air Canada et la Banque Amex du Canada (« AMEX »).

RAPPORT DE GESTION

Aéroplan et la CIBC sont parties à une convention relative aux cartes de crédit datée du 16 avril 2003, laquelle a été modifiée (« convention avec la CIBC »), aux termes de laquelle la CIBC administre divers produits Visa et autres produits permettant aux membres d'Aéroplan d'accumuler des milles Aéroplan en faisant des achats portés à leurs cartes de crédit ainsi que d'autres dépenses. En échange, Aéroplan tire des produits des activités ordinaires relativement aux milles Aéroplan portés au crédit du compte des titulaires de cartes CIBC participants en fonction de la valeur des achats portés à ces cartes. La durée de la convention avec la CIBC expire à la fin de 2013, à moins que les parties ne s'entendent sur son renouvellement. La Société poursuit les pourparlers avec la CIBC en vue de son renouvellement. Afin de maximiser la valeur pour les actionnaires, membres et partenaires la Société a élargi le processus afin d'inclure d'autres établissements financiers Canadien d'envergure. Rien ne garantit qu'Aéroplan et la CIBC pourront s'entendre sur des conditions de renouvellement acceptables. Si la convention avec la CIBC n'est pas renouvelée, la Société estime à l'heure actuelle qu'Aéroplan pourrait conclure une entente avec une autre partie à des conditions acceptables.

Le CPSC expire le 29 juin 2020, mais peut être renouvelé automatiquement quatre fois pour des périodes de cinq ans chacune, à moins qu'une des parties n'avise l'autre partie par écrit de son intention de ne pas le renouveler au moins 12 mois avant l'expiration de la durée initiale ou de la durée de renouvellement alors en cours. Air Canada, qui doit acheter un nombre minimal de milles Aéroplan aux termes du CPSC, peut néanmoins modifier le nombre de milles Aéroplan attribué par vol sans le consentement d'Aéroplan, ce qui pourrait entraîner une réduction importante des facturations brutes.

Aéroplan et AMEX sont parties à certaines conventions datées du 1er janvier 2004, lesquelles ont été modifiées (« convention avec AMEX »), aux termes desquelles AMEX administre divers produits American Express permettant aux membres d'Aéroplan d'accumuler des milles Aéroplan en faisant des achats portés à leur carte. En échange, Aimia Canada tire des produits des activités ordinaires relativement aux milles Aéroplan portés au crédit du compte des titulaires de cartes AMEX participants en fonction de la valeur des achats portés à ces cartes. La durée de la convention avec AMEX expire au début de 2014, à moins que les parties ne s'entendent sur son renouvellement. La Société poursuit les pourparlers avec AMEX en vue de ce renouvellement. Rien ne garantit que les parties pourront s'entendre sur des conditions de renouvellement mutuellement acceptables. Si la convention avec AMEX n'est pas renouvelée, la Société estime à l'heure actuelle qu'Aéroplan pourrait chercher à conclure une entente avec une autre partie à des conditions acceptables.

Le programme Nectar tire une partie importante de ses facturations brutes de son partenaire de coalition fondateur, Sainsbury's. Les ententes commerciales régissant la participation de Sainsbury's à titre de partenaire d'accumulation et de partenaire d'échange dans le cadre du programme Nectar expirent en 2019, à moins que les parties ne les renouvellent.

Le programme Nectar Italia tire une partie importante de ses facturations brutes des ententes conclues avec les supermarchés Simply Sma et les hypermarchés Auchan et le programme Air Miles Middle East tire une partie importante de ses facturations brutes de son partenaire de coalition fondateur, HSBC. Les ententes commerciales relatives à la participation de ces partenaires piliers dans le cadre des programmes respectifs de fidélisation coalisés

RAPPORT DE GESTION

sont des ententes à long terme par nature (c'est-à-dire d'une durée d'au moins deux ans), quoique HSBC dispose de droits de sortie anticipée.

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.

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 plusieurs 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 17 % le taux moyen pondéré consolidé de désistements au 31 décembre 2012 (18 % au 31 décembre 2011), 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 2012. 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 tient compte 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 d'échanges excédentaire. En outre, la proportion réelle des échanges de primes aériennes par rapport aux primes

RAPPORT DE GESTION

non aériennes pourrait nuire sérieusement à la rentabilité. La direction est convaincue que les estimations, méthodologies, jugements et hypothèses ayant servi à l'établissement des états financiers de la Société, notamment en ce qui concerne le traitement des désistements, sont raisonnables, d'après les renseignements disponibles et en se fiant à des experts de ces questions. Toutefois, rien ne garantit que les administrations fiscales et les autres autorités de réglementation compétentes seront d'accord avec ces estimations, jugements et hypothèses.

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. Il est également possible que d'autres lois et règlements soient adoptés en vue de réglementer l'industrie de la fidélisation.

Aimia suit de près la réglementation et communique régulièrement avec les ministères compétents 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 :

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*

RAPPORT DE GESTION

En 2010, le ministère des Finances du Canada a adopté le Code de conduite destiné à l'industrie canadienne des cartes de crédit et de débit, dont l'application est volontaire, 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 de 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. En 2012, le gouvernement du Canada a annoncé la création du comité FinPay chargé d'examiner plus à fond l'écosystème des paiements canadien et de présenter des recommandations au ministère des Finances à cet égard. Aimia collaborera avec le comité consultatif FinPay afin de fournir son apport et point de vue sur l'avenir de l'écosystème des paiements. 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 qu'il estime contraignantes et anticoncurrentielles et que Visa et MasterCard imposent aux commerçants qui acceptent leurs cartes de crédit. La demande vise expressément les règles qui interdisent aux commerçants d'appliquer des frais supplémentaires aux paiements faits par carte de crédit (« règle de non-imposition de frais supplémentaires »), de même que les règles qui forcent les commerçants à accepter tous les types de cartes de crédit d'un même réseau, quelle que soit la structure de frais ou le taux des frais d'interchange (« règle obligeant à honorer toutes les cartes »).

Si le Tribunal accorde l'ordonnance demandée par le Commissaire de la concurrence, les commerçants pourront imposer des frais supplémentaires au point de vente chaque fois que des consommateurs se serviront de leur carte de crédit pour effectuer un paiement. De plus, les commerçants ne seraient plus tenus par la règle les obligeant à honorer toutes les cartes, laquelle garantit actuellement que les cartes de crédit privilèges offrant des primes de fidélité pour lesquelles les frais d'interchange sont plus élevés pour les commerçants seront honorées partout où un réseau Visa ou MasterCard est présent.

Des audiences ont eu lieu en mai et en juin 2012. Bien que le Tribunal de la concurrence ne soit pas tenu de remettre ses motifs dans des délais prévus par la loi, une décision est attendue au premier semestre de 2013. Il serait possible de porter cette décision en appel devant la Cour fédérale du Canada. L'issue de ce recours ne peut pas être déterminée à l'heure actuelle. Si le Commissaire de la concurrence obtient finalement gain de cause dans cette action, cela pourrait avoir une incidence importante sur nos activités et notre situation financière, étant donné l'importance des relations qu'Aéroplan entretient avec les fournisseurs de cartes de crédit pour l'exploitation du programme Aéroplan.

RAPPORT DE GESTION

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 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 taux de change et aux taux d'intérêt, à l'intensification de la concurrence, aux coûts de la main-d'œuvre et aux relations du travail, de même qu'à des risques liés aux clauses restrictives de ses conventions de financement.

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

RAPPORT DE GESTION

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.

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.

RAPPORT DE GESTION

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 reliés 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.

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 coalisés. Aéroplan peut ne pas être en mesure de satisfaire ses membres si le nombre de sièges mis à sa disposition par Air Canada, Jazz 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 coalisés, 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

RAPPORT DE GESTION

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 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.

RAPPORT DE GESTION

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 40 % 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.

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

RAPPORT DE GESTION

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 sont syndiqués. La convention collective de ces employés a pris effet le 15 novembre 2012 et expirera le 14 novembre 2015. 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 remplies. 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 un différend ou encore à une interruption ou à un arrêt du service des centres de contacts d'Aéroplan ou qui serait susceptible de nuire à la capacité de cette dernière d'exercer ses activités, ce qui pourrait dans tous les cas avoir un effet défavorable sur nos activités, nos résultats opérationnels et notre situation financière.

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 a pris effet le 14 juin 2009. Dans le cadre du transfert des employés, Aéroplan 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.

Le 8 juin 2012, Aéroplan est parvenue à une entente avec Air Canada selon laquelle le transporteur aérien transférera au régime de retraite à prestations définies d'Aéroplan tous les actifs et toutes les obligations de retraite au titre des prestations accumulées par les employés qui ont été transférés à Aéroplan en 2009 et qui étaient auparavant agents des ventes et du service à la clientèle à Air Canada. Le transfert est conditionnel à l'approbation du Bureau du surintendant des institutions financières (le « BSIF »), qui devrait se prononcer dans un délai de 18 à 24 mois suivant la date de l'entente. En conséquence, les états financiers au 31 décembre 2012 ne reflètent pas les actifs et les obligations liés à ce régime.

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 coalisés 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

RAPPORT DE GESTION

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 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 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 d'Aimia EMEA Limited est libellée

RAPPORT DE GESTION

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.

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*.

RAPPORT DE GESTION

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 vu 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 élevait ultérieurement) 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

ÉVALUATION DU RENDEMENT PAR RAPPORT AUX PRÉVISIONS DE 2012

Le 22 février 2012, Aimia a publié des prévisions pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012. Ces prévisions ont été mises à jour une première fois le 20 septembre 2012 et une deuxième fois le 8 novembre 2012. Une comparaison des résultats réels d'Aimia pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012 et des prévisions publiées et mises à jour pour cet exercice est présentée ci-après :

Prévisions ¹ publiées le 22 février 2012, après mise à jour	Comparaison avec les résultats réels ¹
Prévisions consolidées pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012	
Croissance de la facturation brute ¹ se situant entre <u>3 % et 5 %</u> .	<p>Aimia a enregistré une croissance de la facturation brute¹ de <u>2,3 %</u>. Comme il a été mentionné dans notre mise à jour du 8 novembre 2012, nous avions prévu atteindre la partie inférieure de la fourchette de prévisions si les dépenses par carte de crédit au Canada étaient solides pendant la période des fêtes.</p> <p>Au Canada, ces dépenses ont été plus faibles que prévu et, dans la région EMOA, le programme Nectar Italia a enregistré une croissance négative au quatrième trimestre en raison de la situation économique difficile en Italie.</p> <p>Pour l'exercice, la facturation brute a été inférieure aux prévisions en raison de l'accumulation moindre à Air Canada et de la faiblesse des dépenses de consommation par carte de crédit pour le programme Aéroplan, du faible rendement de Nectar Italia attribuable à l'économie difficile et du retard dans le lancement par la Standard Chartered Bank en Asie-Pacifique. Ces facteurs ont été contrebalancés en partie par le rendement soutenu du programme Nectar.</p>
BAIIA ajusté ² se situant entre <u>370 M\$ et 380 M\$</u> .	<p>Le BAIIA ajusté consolidé d'Aimia s'est établi à <u>402,6 M\$</u>. Comme il a été mentionné dans notre mise à jour du 8 novembre 2012, nous avions prévu atteindre la partie supérieure de la fourchette de prévisions.</p> <p>Le BAIIA ajusté a été favorablement influencé par l'amélioration des marges brutes et du levier opérationnel au Canada découlant de la baisse des frais d'échange attribuable à des changements dans la composition des échanges et à des économies de synergies, par l'amélioration des facteurs économiques découlant du renouvellement de nos partenaires en EMOA ainsi que par l'intensification de l'activité promotionnelle et par l'incidence de nouveaux partenaires au programme Nectar. Le rendement de la région É.-U. et APAC a été meilleur que prévu en raison de l'amélioration des marges. Enfin, le montant de la distribution de PLM a été supérieur à ce que nous avions prévu.</p>
Flux de trésorerie disponibles consolidés ^{2,3} se situant entre <u>220 M\$ et 240 M\$</u> .	<p>Aimia a dégagé des flux de trésorerie disponibles de <u>299,5 M\$</u>. Comme il a été mentionné dans notre mise à jour du 8 novembre 2012, nous avions prévu atteindre la partie supérieure de la fourchette de prévisions. Les flux de trésorerie disponibles ont été supérieurs aux prévisions en raison du BAIIA ajusté enregistré, qui a été supérieur aux prévisions, et au calendrier lié au fonds de roulement qui a eu une influence favorable de 50 M\$ sur les flux de trésorerie disponibles.</p>

RAPPORT DE GESTION

Prévisions ¹ publiées le 22 février 2012, après mise à jour	Comparaison avec les résultats réels ¹
Prévisions consolidées pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012	
Dépenses en immobilisations d'environ <u>55 M\$</u> .	Aimia a enregistré des dépenses en immobilisations de <u>58 M\$</u> . La légère hausse par rapport aux prévisions est attribuable à la date d'achèvement des projets en 2012.
Le taux d'impôt sur le résultat exigible devrait avoisiner <u>27 %</u> au Canada et <u>17 %</u> en Italie. La Société ne prévoit pas avoir à verser un montant important en trésorerie au titre des impôts sur le résultat dans le reste des pays où elle exerce des activités.	Aimia a été assujettie à un taux d'impôt sur le résultat exigible de <u>26,2 %</u> au Canada et de <u>28,0 %</u> en Italie. Les impôts à payer en trésorerie dans les autres pays ont été négligeables.
Prévisions par secteur d'activité pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012	
Canada : croissance de la facturation brute se situant entre <u>1 % et 2 %</u> .	<p>Pour le Canada, la croissance de la facturation brute s'est établie à <u>-0,6 %</u>. Nos prévisions mises à jour reposaient sur des dépenses par carte de crédit au Canada solides pendant la période des fêtes. Or, ces dépenses ont été plus faibles que prévu dans ce pays.</p> <p>Pour l'exercice, la facturation brute a été inférieure aux prévisions en raison de l'accumulation moindre à Air Canada et de la faiblesse des dépenses de consommation par carte de crédit pour le programme Aéroplan.</p>
EMOA : croissance de la facturation brute ¹ se situant entre <u>11 % et 13 %</u> .	<p>Le secteur EMOA a affiché une croissance de la facturation brute¹ de <u>12,9 %</u>.</p> <p>Pour l'exercice, le nombre de points émis dans le cadre du programme Nectar a augmenté de 16,1 % par rapport à l'exercice précédent en raison surtout d'une hausse de l'émission de points dans le secteur de l'énergie, de la forte croissance sous-jacente et de l'intensification dans le secteur des épiceries, tandis que le nombre de points émis dans le cadre du programme Air Miles Moyen-Orient a crû de 11,4 % et que la facturation brute d'ISS a augmenté de 13,2 %, facteurs contrebalancés par le rendement moindre de Nectar Italia en raison de la faiblesse de l'économie.</p>
É.-U. et APAC : croissance de la facturation brute ¹ entre un montant de <u>moins 9 % et moins 7 %</u> .	La facturation brute ¹ du secteur É.-U. et APAC a fléchi de <u>5,7 %</u> , soit une performance légèrement supérieure à celle prévue en raison surtout de la croissance de la facturation brute provenant des clients existants.
Autres prévisions pour l'exercice terminé le 31 décembre 2012	
Nectar Italia : facturation brute supérieure à 60 M€.	La facturation brute de Nectar Italia, de 56,2 M€, a été inférieure aux prévisions en raison de la conjoncture économique défavorable en Italie, qui s'est traduite par une accumulation et par des activités promotionnelles sous forme de points moindres que prévu avec nos principaux partenaires.

RAPPORT DE GESTION

Notes :

1. Les prévisions pour 2012 et les résultats présentés ne tiennent pas compte des effets des fluctuations des cours de change. Les fourchettes cibles pour les taux de croissance sont basées sur la facturation brute de 2011, déduction faite de 40 M\$ en lien avec Qantas. En raison d'une sortie plus hâtive que prévu, l'incidence de Qantas sur la facturation brute de 2012 par rapport à celle de 2011 s'est établie à 54 M\$, comparativement à l'incidence de 40 M\$ prévue initialement. La perte de ce client a eu une influence négligeable sur le BAIIA ajusté de 2012. Les prévisions et la comparaison avec les résultats réels ne tiennent pas compte de la facturation brute d'EIM, de 16,5 M\$.
2. La fourchette prévue du BAIIA ajusté et des flux de trésorerie disponibles tient compte d'une hypothèse relativement aux charges opérationnelles supplémentaires prévues pour des activités d'expansion des affaires, principalement aux États-Unis, en Inde et au Brésil, de dépenses liées à notre plateforme technologique qui sont de nature opérationnelle et de dépenses supplémentaires liées à la marque et à notre nouvelle identité de marque qui, ensemble, se sont élevées à environ 20 M\$ en 2012.
3. Flux de trésorerie disponibles avant dividendes.

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 16 mars 2012, peuvent être consultés sur le site SEDAR au www.sedar.com ou sur le site Web d'Aimia au www.aimia.com sous « Investisseurs ».