



Communiqués de presse

## **/R E P R I S E -- Aéroplan se transforme pour devenir le meilleur programme de fidélisation des voyageurs au Canada/**

**Une stratégie d'achat exclusive et un nouveau programme unique de transfert de points contribueront à différencier le programme**

MONTRÉAL, le 19 juill. 2018 /CNW Telbec/ - Dans la foulée de ses projets annoncés précédemment, Aimia Inc. (TSX: AIM) a dévoilé aujourd'hui de nouveaux détails sur l'avenir du programme Aéroplan qui repose sur trois piliers : une flexibilité inégalée, une excellente valeur et une expérience utilisateur améliorée.

« Aéroplan offre déjà à ses membres les meilleures primes de voyage sur le marché canadien de la fidélisation, explique Jeremy Rabe, nouveau président-directeur général d'Aimia. En transformant Aéroplan pour en faire le meilleur programme aérien de fidélisation au pays, nous continuerons à nous distinguer par notre excellente valeur, tout en offrant une flexibilité inégalée et une expérience améliorée à nos cinq millions de membres actifs. Étant donné la santé de nos actifs et notre pouvoir d'achat sans précédent, nous avons une occasion en or de tirer profit de la croissance du marché des voyages. »

### **Flexibilité inégalée**

Les Canadiens adorent voyager et ils voyagent de plus en plus souvent. Dans un sondage mené auprès de membres Aéroplan, 72 % des participants ont mentionné que la possibilité de réserver des vols auprès de n'importe quelle compagnie aérienne serait une « nette amélioration » apportée au programme<sup>1</sup>. Aéroplan exaucera le souhait des Canadiens, qui veulent voyager plus souvent et avec plus de transporteurs, en élargissant dès juillet 2020 son éventail déjà généreux de

destinations.

« Nous sommes actuellement en train de renforcer notre offre de primes aériennes. Ceci se traduira, dès juillet 2020, par la possibilité pour nos membres de pouvoir réserver n'importe quel siège auprès de n'importe quelle compagnie aérienne\*, partout et en tout temps. Ils pourront ainsi réaliser plus facilement leurs projets de voyage, qu'il s'agisse de s'évader au soleil, de visiter des amis à l'étranger ou d'explorer le monde. »

Par ailleurs, Aéroplan offrira encore plus de flexibilité grâce au lancement, en juillet 2020, d'un programme de transfert de points unique en collaboration avec Kaligo Solutions. Ce partenariat stratégique donnera aux membres la possibilité de convertir leurs milles Aéroplan en points de presque vingt programmes pour grands voyageurs affiliés aux grandes alliances de transporteurs aériens, ainsi qu'en points de nombreux programmes de fidélisation d'hôtels. Ils auront ainsi accès à des sièges en classe économique, en classe affaires et en première classe sur les ailes d'un vaste choix de transporteurs internationaux, ainsi qu'à des milliers de chambres d'hôtel haut de gamme partout dans le monde.

Alors que les primes aériennes demeureront un atout différenciateur d'Aéroplan, le programme continuera à élargir les options d'échange pour une panoplie d'autres expériences liées au voyage, aux loisirs et au divertissement, notamment des concerts, des escapades au spa, des vols en jet privé et plus encore.

### **Excellente valeur**

Aéroplan offre depuis longtemps un maximum de valeur à ses membres, ceux-là mêmes qui font partie du programme en moyenne depuis 10 ans. En 2017, ils ont échangé leurs milles contre deux millions de primes aériennes, dont presque 80 % étaient des vols vers des destinations nord-américaines.

« Nos membres nous ont dit que la valeur estimée de leurs milles Aéroplan est primordiale pour eux. C'est pourquoi nous entendons continuer à leur offrir une valeur inégalée au chapitre des primes aériennes en juillet 2020 et au-delà. »

Voici le nombre de milles qui sera requis minimalement pour un vol aller-retour vers les destinations suivantes :

- Amérique du Nord court-courrier : 15 000 milles
- Amérique du Nord long-courrier : 25 000 milles
- Mexique et Caraïbes : 40 000 milles
- Europe : 60 000 milles
- Asie : 75 000 milles

« Ces niveaux de milles pour ces destinations (qui représentent d'ailleurs 95 % des échanges) sont les mêmes que ceux que nous offrons actuellement. »

Grâce à ses longues fenêtres de réservation, aux données exhaustives sur l'historique de voyage des membres et au fait que ceux-ci réservent généralement longtemps à l'avance, Aéroplan est en mesure de prédire les intentions de voyage de ses membres et de leur proposer des choix de vols qui reflètent leurs intérêts.

Dès juillet 2020, tirant profit du volume important, Aéroplan compte utiliser les achats groupés, les vols nolisés autonomes pour les trajets populaires et ses relations avec ses principaux partenaires

aériens pour réaliser des économies allant de 5 à 40 %. Ceci lui permettra de maintenir les coûts bas, en plus d'offrir une valeur exceptionnelle pour chaque mille échangé de même que des itinéraires intéressants. L'accès aux vols de tous les transporteurs\* donnera aussi la chance à Aéroplan de proposer les sièges les plus abordables ainsi que des primes aériennes au Tarif du marché vers les mêmes destinations pour moins de milles.

En outre, afin de permettre aux membres d'obtenir leurs primes plus vite que jamais, Aéroplan s'engage à renforcer les options d'accumulation, comme en témoignent les récents renouvellements de partenariats, comme celui avec Home Hardware, et les nouvelles occasions d'accumuler, entre autres sur [Amazon.ca](https://www.amazon.ca).

## **Expérience utilisateur améliorée**

Considéré comme l'un des programmes de primes de voyage les plus réputés au Canada, Aéroplan tirera parti de sa visibilité pour s'imposer encore plus comme option de prédilection auprès des membres qui planifient un voyage.

En septembre, Aéroplan lancera un nouvel outil de réservation en ligne. En plus de pouvoir échanger leurs milles contre des billets d'avion ou des locations de véhicules, les membres pourront utiliser de l'argent pour réserver un véhicule de location ou un séjour dans l'un de 250 000 hôtels partout dans le monde. Pour chaque réservation ainsi faite, ils obtiendront des milles. La possibilité de réserver un billet d'avion avec de l'argent viendra plus tard, ce qui fera d'Aéroplan un service de réservation en ligne encore plus complet qu'il ne l'est déjà.

Parallèlement à ces nouveautés, une approche axée sur la mobilité et de nouveaux outils numériques faisant appel à l'intelligence artificielle bonifieront encore plus l'expérience utilisateur.

« Dans un avenir rapproché, nos membres pourront accumuler ou échanger des milles lors de chaque étape de leur voyage, ajoute M. Rabe. Nos capacités analytiques d'avant-garde et notre utilisation de l'intelligence artificielle nous aident à mieux comprendre nos membres. C'est ainsi que nous révolutionnerons nos interactions avec eux pour donner à Aéroplan un avantage important sur le marché de la fidélisation. »

[Cliquez ici](#) pour visionner une vidéo dans laquelle Jeremy Rabe, le PDG d'Aimia, parle du nouveau programme Aéroplan.

## **À propos d'Aimia**

L'analytique de la fidélité et le marketing de données d'Aimia Inc. (TSX: AIM) fournissent à ses clients les connaissances sur la clientèle dont ils ont besoin pour prendre des décisions commerciales éclairées et pour bâtir à long terme des relations individuelles pertinentes et gratifiantes qui font évoluer l'échange de valeur dans l'intérêt à la fois de ses clients et des consommateurs.

Aimia travaille en collaboration avec des entreprises coalisées et individuelles pour générer, recueillir et analyser les données clientèle et fournir des conclusions concrètes.

Aimia regroupe des entreprises comme Aéroplan au Canada et Air Miles au Moyen-Orient. C'est grâce à des produits phares et à des technologies comme ses plateformes de fidélisation Enterprise et SaaS ou encore ses services d'analyse et de conseil comme Intelligent Shopper Solutions qu'Aimia peut élaborer des stratégies de fidélisation et des programmes pour ses clients, en plus de leur fournir des services de mise en œuvre et de gestion. Sur d'autres marchés, elle a

des intérêts dans certains programmes de fidélisation, comme Club Premier au Mexique et Think Big, le fruit d'un partenariat entre AirAsia et Tune Group. Avec une expertise inégalée dans des secteurs en rapide évolution partout dans le monde - biens de consommation, commerce de détail, services financiers, transport aérien, voyages -, Aimia est en mesure de répondre aux besoins uniques d'une clientèle diversifiée.

Pour en savoir plus sur Aimia, visitez [aimia.com/fr](http://aimia.com/fr).

---

<sup>1</sup> Sondage mené par Aéroplan auprès de membres qui ont récemment échangé des milles.

\*Compagnies aériennes accréditées par l'Association du transport aérien international.

## SOURCE AIMIA

Pour plus de renseignements: Renseignements : Médias : Tammy Smitham, 416 985-9740, [tammy.smitham@aimia.com](mailto:tammy.smitham@aimia.com) ; Relations avec les investisseurs : Karen Keyes, 647 459-3506, [karen.keyes@aimia.com](mailto:karen.keyes@aimia.com)

---

<https://aircanada-fr.mediaroom.com/2018-07-20-R-E-P-R-I-S-E-Aeroplan-se-transforme-pour-devenir-le-meilleur-programme-de-fidelisation-des-voyageurs-au-Canada>

MEMBRE DU RÉSEAU STAR ALLIANCE



Le seul transporteur exploitant  
un réseau international quatre  
étoiles en Amérique du Nord