

**TRANSCONTINENTAL INC. ACQUIERT LIPSO,
UN CHEF DE FILE DANS LE DOMAINE DES SOLUTIONS MOBILES AU CANADA**

Montréal, le 4 mai 2010 – Dans le but de bonifier son offre de solutions de communications marketing utilisant les nouveaux médias et les plateformes numériques, Transcontinental est heureuse d'annoncer l'acquisition de LIPSO, un chef de file canadien de solutions mobiles intégrées incluant la connectivité, la gestion des transactions (SMS, MMS, etc.) et le développement d'applications. Par l'entremise de cette acquisition, Transcontinental ajoute plusieurs nouveaux services-clés à son offre de communications marketing, dont la lecture de codes à barres sur les appareils cellulaires, une technologie mobile rendant possible le couponnage électronique dans le domaine de la vente au détail ou la billetterie électronique dans les transports et le divertissement.

« Chaque jour, nous accompagnons nos clients dans l'analyse, l'exécution et le déploiement de leur stratégie marketing axée sur la personnalisation et les nouvelles plateformes de communication, a souligné Christian Trudeau, président du secteur des communications marketing. L'acquisition de LIPSO s'inscrit parfaitement dans cette optique et nous permet de créer un centre d'excellence unique des solutions de marketing mobile et de confirmer notre position de leader en matière d'offre de solutions de communications marketing. »

Pour sa part, Vivianne Gravel, présidente de LIPSO, a ajouté : « Je suis très heureuse que notre entreprise fasse désormais partie d'une grande entreprise comme Transcontinental, ce qui accélérera notre développement. Cette acquisition permet en outre de garder au Canada la propriété de la technologie LIPSO et les emplois qui s'y rattachent. C'est une bonne nouvelle pour les clients et les employés de LIPSO. »

De son côté, Sophie Hennion, chef de la direction de LIPSO, a déclaré : « Cette transaction contribuera à la croissance de LIPSO tant en matière de développement de produits et services que de commercialisation et développement des affaires, et ce, au moment où la demande monte en flèche pour les technologies mobiles. »

Le prix et l'information liés à la transaction ne sont pas dévoilés. Enfin, à compter d'aujourd'hui, les quelque 30 employés de LIPSO ainsi que mesdames Vivianne Gravel et Sophie Hennion rejoignent le groupe des 850 employés œuvrant au sein du secteur des communications marketing de Transcontinental.

A propos de LIPSO

LIPSO (LIPSO Systems Inc.) développe et commercialise des solutions mobiles facilitant les communications et les transactions entre les organisations et les usagers mobiles. LIPSO est le chef de file au Canada et le seul fournisseur technologique à jouer le triple rôle d'intégrateur, de fournisseur de connectivité/gestion des transactions mobiles (SMS, WAP push, MMS, etc.) et de développeur d'applications mobiles novatrices à fort potentiel de revenus. Les solutions LIPSO sont adoptées notamment par Rogers Media, CBC/Radio-Canada, Air Canada et Air Miles.



Profil de Transcontinental

Le secteur des communications marketing propose des services et des produits marketing utilisant de nouvelles plateformes de communication et s'appuyant sur des services d'analyse de bases de données, de prémédia, de circulaires électroniques, de marketing par courriel et de communications sur mesure.

Transcontinental offre des services d'impression, d'édition et de marketing procurant une valeur exceptionnelle à ses clients, et propose également une plateforme intégrée unique leur permettant de joindre et de fidéliser leur public cible. Transcontinental est le premier imprimeur au Canada et au Mexique et le quatrième en Amérique du Nord. La Société est en outre le plus important éditeur de magazines destinés aux consommateurs et d'ouvrages pédagogiques en français au Canada, le deuxième éditeur de journaux locaux et régionaux au pays, et sa plateforme numérique diffuse un contenu unique par l'entremise de plus de 120 sites Internet. Transcontinental est une entreprise qui vise la croissance avec une culture axée sur l'amélioration continue et la discipline financière et qui place au cœur de sa pratique d'affaires un ensemble de valeurs, dont le respect, l'innovation et l'intégrité.

Transcontinental (TSX : TCL.A, TCL.B, TCL.PR.D) compte approximativement 11 000 employés au Canada, aux États-Unis et au Mexique, et ses revenus ont été de 2,4 milliards de dollars canadiens en 2009. Pour obtenir de plus amples informations sur la Société, veuillez consulter le site www.transcontinental.com.

- 30 -

Renseignements :

Médias

Nessa Prendergast
Directrice des relations avec les médias
Transcontinental inc.
Téléphone : 514 954-2809
nessa.prendergast@transcontinental.ca
www.transcontinental.com

Communauté financière

Jennifer F. McCaughey
Directrice des relations avec les investisseurs
Transcontinental inc.
Téléphone : 514 954-2821
jennifer.mccaughey@transcontinental.ca

FICHE DE RENSEIGNEMENTS

Siège social situé à Montréal, et bureaux à Toronto et à Paris
Nombre d'employés : 30
www.lipso.com

LIPSO offre des solutions mobiles conçues pour cibler, où qu'ils se trouvent, les utilisateurs de services mobiles de commerce électronique, de divertissement, d'information et de marketing. Ses solutions clés en main permettent la diffusion de renseignements et de messages d'urgence personnalisés, ainsi que la mise en place de fonctions transactionnelles sur mesure. Grâce à elles, les clients et les utilisateurs ont le pouvoir d'arrimer les communications sans fil à leur vision d'avenir.

- La société LIPSO a été fondée en 2000 par Vivianne Gravel dans le but de développer, de commercialiser et d'héberger des technologies avancées de données sans fil, ouvrant la voie à des communications et à des transactions entre systèmes TI et/ou terminaux mobiles.
- Une gamme de produits intégrés qui permet le libre-service sans fil, le marketing mobile (programmes m-Loyalty) et le commerce mobile.
- Des ententes commerciales couvrant l'offre de services SMS, MMS et WAP sur plus de 600 réseaux sans fil répartis dans toute l'Amérique du Nord et dans certains pays européens.
- Des partenariats commerciaux avec Bell et Rogers pour la revente de produits sans fil de Lipso.
- Une alliance stratégique de recherche avec l'École de technologie supérieure (ÉTS) de Montréal.
- Une technologie éprouvée utilisée par des clients importants, dont : Air Canada, Air Miles, CBC/Radio-Canada, Rogers Media, et autres.
- La société LIPSO a été désignée par l'IDC comme faisant partie des meilleures entreprises de solutions mobiles, et a été qualifiée de chef de file canadien en matière de solutions mobiles par le Conseil national de recherches Canada (CNRC).



GAMME DE PRODUITS

[LIPSO Barcode](#) : s'adapte à chaque appareil cellulaire et intègre des renseignements de nature commerciale.

[LIPSO Campus Alerts](#) : permet de rejoindre efficacement les gens en déplacement, où qu'ils soient et à n'importe quel moment, pour leur communiquer de l'information sensible de façon sécuritaire.

[LIPSO Connect](#) : offre une connectivité robuste, du soutien, des services de rapports et de règlements financiers applicables à l'ensemble des entreprises de services sans fil; approuvé par les entreprises de services mobiles canadiennes.

[LIPSO IRROPS](#) : fournit des capacités de communication en temps réel au téléphone cellulaire ou à l'assistant numérique personnel du passager, permettant ainsi à une ligne aérienne de joindre les clients dans leurs déplacements, où qu'ils soient, en tout temps.

[LIPSO m-Boarding Pass](#) : une solution clés en main brevetée de codes à barres sur téléphones cellulaires, qui génère et livre mondialement des codes à barres bidimensionnels, avec un niveau de qualité et de précision inégalé.

[LIPSO Notification Alerts](#) : permet de joindre en toute efficacité les passagers constamment en mouvement pour leur fournir des renseignements précieux et urgents tout au long de leur voyage.

[LIPSO Payment](#) : offre, à partir d'appareils mobiles, des fonctions de paiements rapides et sécurisées, d'autorisation de paiement, d'identification de l'utilisateur, de livraison de service, de confirmation de transaction et d'intégration aux systèmes présents dans les points de vente.

[LIPSO Promo](#) : un outil de communication interactif clé pour attirer l'attention et accroître la fidélité.

[LIPSO Publishing](#) : une suite d'outils permettant aux éditeurs de développer ou de regrouper du contenu, de créer des portails Web axés sur l'information ou les transactions et de tirer profit des applications mobiles.

[LIPSO Reporting](#) : un outil centralisé qui permet de consulter, par l'entremise du Web et presque en temps réel, toutes les activités en cours sur l'ensemble des modules LIPSO utilisés.

