



FONDS DE REVENU COLABOR

RAPPORT DE GESTION ET ANALYSE PAR LA DIRECTION DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION ET DE LA SITUATION FINANCIÈRE

5 octobre 2005

Ce rapport de gestion de Fonds de revenu Colabor (le «Fonds») porte sur les résultats d'exploitation, les flux de trésorerie et la situation financière d'une première divulgation depuis le premier appel public à l'épargne, soit du 28 juin 2005 jusqu'au 9 septembre 2005. Il devrait être lu en parallèle avec les états financiers non vérifiés et les notes complémentaires de la période de 74 jours terminée le 9 septembre 2005. Ces états financiers sont libellés en dollars canadiens et ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus (PCGR) du Canada. Ces états financiers peuvent être consultés sur SEDAR à www.sedar.com.

L'information comprise dans ce rapport renferme également certains renseignements qui ne sont pas des mesures du rendement conformes aux PCGR, par exemple la notion d'encaisse distribuable. Étant donné que cette notion n'est pas définie par les PCGR du Canada, elle pourrait ne pas être comparable avec celle d'autres fonds.

Déclarations prospectives

Le rapport de gestion a pour but d'aider les porteurs de parts à comprendre la nature et l'importance des changements et des tendances, de même que des risques et incertitudes, si bien que les résultats réels pourraient différer significativement de ceux qui sont indiqués ou sous-entendus dans ces déclarations. Les principaux facteurs pouvant entraîner une différence significative entre les résultats réels du Fonds et les projections ou attentes formulées dans les déclarations prospectives sont décrits à la rubrique *Gestion des risques* du présent rapport de gestion.

Généralités

Création du Fonds

Le Fonds est une fiducie à but restreint, à capital variable, non constituée en société, qui a été établie sous le régime des lois de la province de Québec aux termes d'une déclaration de fiducie datée du 19 mai 2005. Le 28 juin 2005 le Fonds a complété un premier appel au public à l'épargne d'unités de fiducie. Combiné avec l'exercice de l'option d'attribution en excédent de l'émission en date du 20 juillet 2005, 5 775 000 parts à 10\$ furent émises pour un montant brut global de 57 750 000\$, pour acquérir et détenir 53,2% de *Colabor, société en commandite* (« *Colabor SC*»), la participation restante, soit 46,8%, étant conservée par *Colabor Inc.* (le «Vendeur») sous la forme de parts échangeables du Fonds.

Des informations additionnelles concernant le Fonds et les transactions du premier appel public à l'épargne peuvent être consultées en feuilletant le prospectus daté du 17 juin 2005.

Les parts du Fonds sont transigées à la Bourse de Toronto sous le sigle *CLB.UN*

Description des activités

Fondée en 1962, Colabor est l'un des plus importants distributeurs en gros de produits alimentaires, de produits liés à l'alimentation et de produits non alimentaires qu'elle achète et fournit à des distributeurs grossistes qui, à leur tour, redistribuent les produits à plus de 25 000 clients oeuvrant dans les secteurs des commerces de détail ou des services alimentaires et desservant la province de Québec et les provinces atlantiques.

Portée du rapport de gestion

C'est la première divulgation des résultats du Fonds depuis le premier appel public à l'épargne du 28 juin 2005. Ces résultats couvrent la période de 74 jours comprise entre le 28 juin et le 9 septembre 2005.

Rappelons qu'un exercice financier régulier du Fonds est composé de treize périodes de 28 jours chacune, trois trimestres sont composés de trois périodes de 28 jours chacune et le dernier trimestre est composé de quatre périodes de 28 jours chacune. L'exercice financier se termine le 31 décembre.

Étant donné qu'il n'y a pas d'états financiers du Fonds pour la période comparative de 74 jours de 2004 et pour aider le lecteur pour fins de comparaison, nous avons comparé les résultats du Fonds avec les résultats non vérifiés de Colabor Inc. (le «vendeur») pour la période de 74 jours terminée le 10 septembre 2004, et ces résultats ont été corrigés afin de tenir compte des particularités reliées aux activités du Fonds dont principalement les remises aux clients et l'amortissement des actifs incorporels.

Résultats d'exploitation

Fonds de Revenu Colabor

Résultats

(en milliers de dollars)
(non vérifiés)

	2005-09-09 (74 jours) \$	2005-09-09 (74 jours) % des ventes	2004-09-10 (74 jours) \$	2004-09-10 (74 jours) % des ventes
Ventes	81 547	100,0%	78 233	100,0%
Remises	2 401	3,0%	2 309	3,0%
Ventes nettes	79 146	97,0%	75 924	97,0%
Coût des marchandises vendues	79 584	97,6%	76 340	97,6%
Remises des fournisseurs	5 691	7,0%	5 286	6,8%
Bénéfice brut	73 893	90,6%	71 054	90,8%
	5 253	6,4%	4 870	6,2%
Frais de vente, de distribution et d'administration	2 327	2,9%	2 360	3,0%
Autres revenus	(38)	-0,1%	(48)	-0,1%
	2 289	2,8%	2 312	2,9%
Bénéfice avant frais financiers et amortissement	2 964	3,6%	2 558	3,3%
Frais financiers	161	0,2%	149	0,2%
Amortissement des immobilisations	226	0,3%	252	0,3%
Amortissement des actifs incorporels	349	0,4%	349	0,4%
	736	0,9%	750	0,9%
Bénéfice avant participation des porteurs de parts sans contrôle	2 228	2,7%	1 808	2,4%

Faits saillants de cette période terminée le 9 septembre 2005

- Finalisation du premier appel public à l'épargne de 5 775 000 parts pour une levée de fonds de 57 750 000\$ (54 285 000\$ net de la commission des preneurs fermes);
- Augmentation des ventes de l'ordre de 4,2%;
- Augmentation du bénéfice avant frais financiers et amortissement (BAIIA) de 406 000\$ ou de 15,9% comparativement à la même période de l'exercice précédent;
- Déclarations de distributions mensuelles au taux de 0,08540\$ par part (0,09368\$ par part pour la première distribution de 34 jours), pour un rendement annuel de 10,25%, considérant l'émission de la part à 10\$.

Ventes

Les ventes de Colabor sont constituées de la vente de produits alimentaires, de produits liés à l'alimentation et de produits non alimentaires à des distributeurs grossistes desservant des clients dans les secteurs des commerces de détail et des services alimentaires. Les produits sont vendus, soit directement à partir de son centre de distribution (« ventes d'entrepôt »), soit par livraison directe effectuée par des fabricants et des fournisseurs (« ventes directes »). Un bénéfice brut est généré principalement par les ventes d'entrepôt.

Le tableau suivant présente les ventes de Colabor pour les périodes indiquées :

	<u>Périodes terminées les</u>			
	<u>9 septembre 2005</u> <u>(74 jours)</u> <u>(non vérifié)</u>	<u>9 septembre 2005</u> <u>(74 jours)</u> <u>(non vérifié)</u>	<u>10 septembre 2004</u> <u>(74 jours)</u> <u>(non vérifié)</u>	<u>10 septembre 2004</u> <u>(74 jours)</u> <u>(non vérifié)</u>
Données d'exploitation				
Ventes par circuit				
Commerces de détail				
Marques privées.....	1 624	2,0 %	1 549	2,0 %
Produits de marque.....	<u>24 206</u>	<u>29,7 %</u>	<u>25 637</u>	<u>32,8 %</u>
	<u>25 830</u>	<u>31,7 %</u>	<u>27 186</u>	<u>34,8 %</u>
Services alimentaires				
Marques privées.....	4 697	5,8 %	4 624	5,9 %
Produits de marque.....	26 769	32,8 %	24 777	31,7 %
Aliments surgelés.....	<u>24 251</u>	<u>29,7 %</u>	<u>21 646</u>	<u>27,6 %</u>
	<u>55 717</u>	<u>68,3 %</u>	<u>51 047</u>	<u>65,2 %</u>
Ventes totales.....	<u><u>81 547</u></u>	<u><u>100,0 %</u></u>	<u><u>78 233</u></u>	<u><u>100,0 %</u></u>
Ventes d'entrepôt et ventes directes				
Ventes d'entrepôt.....	56 674	69,5 %	51 283	65,6 %
Ventes directes.....	<u>24 873</u>	<u>30,5 %</u>	<u>26 950</u>	<u>34,4 %</u>
Ventes totales.....	<u><u>81 547</u></u>	<u><u>100,0%</u></u>	<u><u>78 233</u></u>	<u><u>100,0%</u></u>

Pour la période de 74 jours terminée le 9 septembre 2005, les ventes se sont établies à 81,6 millions de dollars, contre 78,2 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent, soit une hausse de 3,4 millions de dollars ou 4,2%. Cette croissance des ventes est surtout attribuable à la performance des distributeurs grossistes qui ont connu une hausse des ventes dans leurs commerces et dans leurs marchés respectifs.

Au cours de la période de 74 jours terminée le 9 septembre 2005, les ventes au détail ont atteint 25,9 millions de dollars, en baisse de 1,3 millions de dollars ou 4,8%, comparativement à 27,2 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent, tandis que les ventes des services alimentaires se sont élevées à 55,7 millions de dollars, en hausse de 4,7 millions de dollars ou 9,2%, pour la période de 74 jours terminée le 9 septembre 2005, par opposition à 51 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. La croissance marquée des ventes des services alimentaires comparativement aux ventes au détail est principalement attribuable aux ventes des distributeurs affiliés qui progressent plus rapidement dans le secteur des services alimentaires.

Les ventes des produits alimentaires surgelés ont continué de croître à vive allure pour atteindre 24,3 millions de dollars, augmentant de 2,6 millions de dollars ou 12 %, au cours de la période de 74 jours terminée le 9 septembre 2005, contre 21,7 millions pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation traduit la tendance et la croissance soutenue de la demande pour des produits alimentaires surgelés résultant de la popularité grandissante des produits prêts-à-servir.

Enfin, les ventes d'entrepôt ont progressé de 5,4 millions de dollars ou de 10,5%, atteignant 56,7 millions de dollars pour la période de 74 jours terminée le 9 septembre 2005 par opposition à 51,3 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent, tandis que les ventes directes se sont établies à 24,9 millions de dollars, en baisse de 2 millions de dollars ou 7,4%, par rapport à 26,9 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Le changement de ratio entre les ventes d'entrepôt et directes provient principalement de nouvelles ententes avec des fournisseurs concernant la distribution de leurs produits via l'entrepôt.

Remises

Les remises faites aux distributeurs affiliés sont de 3%, taux établi contractuellement entre le Fonds et les distributeurs affiliés du vendeur tandis qu'un taux de 2% est utilisé concernant les ventes faites aux autres clients. Ces remises ont augmenté de 92 000\$ suite à l'augmentation des ventes.

Remises des fournisseurs

Les remises des fournisseurs constituent une partie importante du bénéfice brut de Colabor. Ces remises comprennent : i) les ententes passées avec des fournisseurs surtout en ce qui a trait aux ententes de distribution, à la facturation centrale, aux remises pour chargement complet et à d'autres régimes incitatifs, ii) les remises reçues des fournisseurs selon le volume d'achat, iii) les escomptes de caisse sur des achats basés sur les modalités de la vente, et iv) des fonds de publicité nets reçus relativement à des activités promotionnelles.

Pour la période de 74 jours terminée le 9 septembre 2005, les remises des fournisseurs ont augmenté de 405 000\$ ou 7,7% à 5,7 millions de dollars par rapport à 5,3 millions de dollars pour la période correspondante de 2004. Cette augmentation s'explique particulièrement à la fois par l'augmentation des achats suite à l'augmentation du chiffre d'affaires et par de nouvelles ententes

avec les fournisseurs, ceci expliquant qu'en fonction des ventes brutes, le taux des remises des fournisseurs est passé de 6,8% à 7%.

Frais de vente, de distribution et d'administration

Les frais de vente, de distribution et d'administration comprennent les coûts associés à l'achat, à l'entreposage et à la distribution de produits, ainsi que les frais généraux et d'administration. Les coûts fixes comprennent les coûts de l'énergie liés à l'exploitation du centre de distribution, le loyer, les impôts fonciers et les frais généraux et d'administration, tandis que les coûts variables englobent les matériaux d'emballage, les frais de réparation et d'entretien liés à l'utilisation de l'équipement de l'entrepôt et, dans une certaine mesure, les salaires des employés de l'entrepôt.

Ces frais ont diminué de 33 000\$ par rapport à la période correspondante de 2004 ou de 1,4% à 2,3 millions de dollars. En fonction des ventes brutes, le taux est passé de 3,0% en 2004 à 2,9%.

Bénéfice avant frais financiers et amortissement

Ce bénéfice qui est à la base du calcul de l'encaisse distribuable a augmenté de 406 000\$ ou de 15,9% comparativement à la même période de l'exercice précédent. Le taux sur les ventes brutes est passé de 3,3% pour la période de 74 jours terminée le 10 septembre 2004 à 3,6% pour la période similaire de 2005.

Frais financiers

Les frais financiers se sont accrus de 12 000\$ ou 8% par rapport à la même période de 2004 pour se chiffrer à 161 000\$. Cette augmentation s'explique principalement par des frais d'intérêt plus élevés suite à un emprunt bancaire plus important résultant des débiteurs et du stock plus élevés suite à l'accroissement du chiffre d'affaires. En fonction des ventes brutes, le taux reste stable à 0,2%.

Amortissement

Amortissement des immobilisations

L'amortissement d'immobilisations a baissé de 26 000\$ ou de 10,3%, pour s'établir à 226 000 \$ pour la période de 74 jours terminée le 9 septembre 2005, contre 252 000 \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. L'amortissement est composé de l'amortissement du mobilier et agencements, de l'équipement et des véhicules de l'entrepôt, du matériel informatique, des logiciels et des améliorations locatives.

Amortissement des actifs incorporels

Si le Fonds avait été en opérations en 2004, les frais d'amortissement des relations-clients auraient été semblables à celle de la période de 74 jours terminée le 9 septembre 2005 puisque ces relations-clients sont amorties selon la méthode linéaire sur leur durée de vie prévue de 20 ans.

Encaisse distribuable

Le tableau suivant montre le calcul de l'encaisse distribuable pour la période de 74 jours terminée le 9 septembre 2004.

Bénéfice avant frais financiers et amortissement (selon les états du Fonds au 9 septembre 2005)		2 964 000
Déduire:		
Frais financiers	161 000	
Acquisition d'immobilisations	<u>86 000</u>	<u>247 000</u>
Encaisse distribuable		<u>2 717 000</u>
Nombre de parts:		
Parts de Colabor SC ordinaires	5 775 000	
Parts de Colabor SC échangeables, détenues par le vendeur	<u>5 087 439</u>	<u>10 862 439</u>
Encaisse distribuable par part		0,2501 \$
Distributions versées (telles que prévues au prospectus du 17 juin 2005)		
Du 28 juin 2005 au 31 juillet 2005	0,0937 \$	1 017 811
Du 1er août au 31 août 2005	0,0854 \$	<u>927 652</u>
		<u>1 945 463</u>
Distribution déclarée mais non versée: Estimé pour la période du 1er au 9 septembre	0,0854 \$	<u>278 296</u>
		<u><u>2 223 759</u></u>
		0,2047 \$
Ratio de distribution sur l'encaisse distribuable		<u>81,85%</u>

Les distributions ont été versées à même l'encaisse découlant des activités.

Distributions

Le Fonds a l'intention de verser des distributions en espèces mensuelles égales à son encaisse disponible aux porteurs de parts dans toute la mesure du possible, déduction faite des acquisitions d'immobilisations, des frais financiers et de certaines réserves qui pourraient être considérées nécessaires par le Conseil des Fiduciaires.

Caractère saisonnier

Quoique le ratio de distribution sur l'encaisse distribuable pour cette période de 74 jours, soit du 28 juin au 9 septembre, montre un ratio de 81,85%, le lecteur doit considérer que le premier et le

deuxième trimestre d'un exercice financier régulier du Fonds, c'est-à-dire la période du 1^{er} janvier au 17 juin, comporte des éléments saisonniers qui font varier ce ratio de distribution.

Les activités de Colabor sont assujetties aux fluctuations saisonnières normales de l'industrie en raison des conditions atmosphériques et des périodes de vacances. En général, les ventes sont plus faibles au début de l'année à cause de la réduction des dépenses des consommateurs suivant la période des Fêtes; par la suite, elles s'accroissent progressivement jusqu'au printemps et aux mois d'été, car les ventes de produits consommés hors du domicile progressent et atteignent leur sommet au cours des quatre derniers mois avant la fin de l'année et suivant l'Exposition commerciale annuelle de Colabor tenue en septembre.

Les coûts variables sont gérés pour atténuer l'incidence du caractère saisonnier des activités. Toutefois, une portion importante des coûts de Colabor, y compris le loyer et les coûts de l'énergie liés au fonctionnement de son centre de distribution, sont fixes et ne peuvent être ajustés en raison du caractère saisonnier des activités.

Le Fonds déclare des distributions mensuelles aux porteurs de parts enregistrés aux livres le dernier jour de chaque mois et les verse le ou vers le 15 du mois suivant. La distribution annuelle par part devrait être de 1.025\$ par part.

Trésorerie

Au cours de la période, le Fonds a finalisé son premier appel public à l'épargne, incluant l'exercice de l'option d'attribution en excédent de l'émission en date du 20 juillet 2005, de 5 775 000 parts, pour une levée de fonds de 57 750 000\$ (54 285 000\$ net de la commission des preneurs fermes) pour lui permettre l'acquisition et la détention de 53,2% de Colabor SC pour une considération de 69,3 millions de dollars.

Au cours de la période de 74 jours terminée le 9 septembre 2005, le Fonds a généré des flux de trésorerie provenant de son exploitation de l'ordre de 12,6 millions de dollars. Il a acquis des immobilisations pour 86 000\$, principalement pour la mise à niveau de son système informatique de gestion et pour l'acquisition de chariots élévateurs et a versé des distributions aux porteurs de parts détenues par le public et aux porteurs de parts de Colabor SC échangeables de l'ordre de 1 018 000\$.

Le Fonds a un crédit d'exploitation disponible de 30 millions de dollars. Au 9 septembre 2005, le Fonds utilise environ 12 millions de ce crédit d'exploitation. La direction du Fonds est d'avis que les flux de trésorerie provenant de son exploitation et les fonds provenant de son crédit d'exploitation sont adéquats pour soutenir les acquisitions d'immobilisations prévues, le fonds de roulement et les distributions mensuelles d'encaisse de 0,0854\$ par part.

Obligations contractuelles

<u>Obligations contractuelles</u>	<u>Total</u>	<u>Paiements exigibles par période</u>			
		<u>Moins de 1 an</u>	<u>1 à 3 ans</u>	<u>4 à 5 ans</u>	<u>5 ans et plus</u>
Dette à long terme	2 769 \$	468 \$	936 \$	936 \$	429 \$
Bail de location — - exploitation	<u>35 747\$</u>	<u>2 028 \$</u>	<u>4 056 \$</u>	<u>4 056 \$</u>	<u>25 607 \$</u>
Total	<u>38 516 \$</u>	<u>2 496 \$</u>	<u>4 992 \$</u>	<u>4 992 \$</u>	<u>26 036 \$</u>

Transactions hors-bilan

Le Fonds n'a pas d'obligations relatives à des transactions hors-bilan.

Gestion des risques

Le Fonds est exposé à différents risques liés à l'industrie qui pourraient avoir un impact sur sa rentabilité et qui ne sont pas sous le contrôle de sa direction. Entre autres :

- *Dépendance vis-à-vis ses distributeurs affiliés :*

Les ventes générées par les distributeurs affiliés représentent plus de 90% des ventes du Fonds. La perte d'un nombre significatif de ces distributeurs pourrait avoir un impact négatif sur les résultats de Colabor.

Cependant ce risque a été atténué, sur une base continue après la clôture du placement, par la conclusion d'ententes visant à modifier les ententes d'affiliation pour prévoir une durée initiale de dix ans, des dispositions de renouvellement pour deux durées supplémentaires de cinq ans et également l'octroi d'un droit de premier refus par le distributeur affilié à Colabor SC sur leurs commerces. Par ailleurs, rien ne garantit que Colabor SC sera en mesure de financer l'exercice d'un tel droit de premier refus. En outre, des incitatifs sont intégrés dans la relation contractuelle existant entre les distributeurs affiliés, Colabor SC et le vendeur afin d'encourager les distributeurs affiliés à accroître leurs achats auprès de Colabor.

- *Absence d'ententes à long terme entre les distributeurs affiliés et leurs clients*

Conformément à la pratique générale de l'industrie, les distributeurs affiliés ne concluent pas habituellement des ententes à long terme avec leurs clients. Ainsi, les clients peuvent, sans préavis, ni pénalité, mettre un terme à leur relation avec les distributeurs affiliés. En outre, même si les clients décidaient de poursuivre leur relation avec les distributeurs affiliés, rien ne garantit qu'ils achèteront le même volume de produits que par le passé, ni qu'ils paieront le même prix pour ces produits que par le passé. Toute perte de clients par les distributeurs affiliés, ou diminution du chiffre d'affaires ou du prix payé par eux pour

les produits, pourrait toucher les ventes du Fonds et avoir une incidence défavorable sur la situation financière et les résultats d'exploitation ainsi que sur l'encaisse pouvant être distribuée aux porteurs de parts. Par le passé, les distributeurs affiliés, s'appuyant sur leurs connaissances des marchés respectifs dans lesquels ils évoluent, ont pu se démarquer de leurs concurrents en offrant des services personnalisés à leurs clients, notamment des calendriers de livraisons souples et une gamme de produits adaptés aux besoins de leurs clients; la direction est d'avis que cette ligne de conduite se poursuivra à l'avenir.

- *Choix des clients*

Le succès de Colabor dépend aussi de l'intérêt continu des clients vis-à-vis les produits qu'elle distribue. Un changement dans les choix des clients pourrait affecter la demande des produits distribués par Colabor.

Estimations comptables significatives

Certains montants apparaissant aux états financiers sont le fruit d'estimations de la direction, fondées sur sa connaissance des événements en cours ou anticipés. Les seules estimations significatives concernent la provision pour stocks excédentaires ou désuets, la comptabilisation des remises des fournisseurs et l'écart d'acquisition.

- *Provision pour stocks excédentaires ou désuets*

Les stocks sont évalués au moindre des éléments suivants : la valeur de réalisation nette ou le coût calculé selon la méthode du premier entré, premier sorti. Le Fonds évalue une provision pour la désuétude calculée en fonction d'hypothèses relatives à la demande future pour ses produits et aux conditions du marché sur lesquels ses produits sont vendus. Cette provision, qui réduit les stocks à leur valeur de réalisation nette, est ensuite inscrite à titre de réduction des stocks au bilan. La direction doit faire des estimations et porter des jugements au moment de déterminer ces provisions. Si les conditions réelles du marché sont moins favorables que les hypothèses de la direction, des provisions supplémentaires peuvent s'avérer nécessaires.

- *Comptabilisation des remises des fournisseurs*

Colabor négocie des ententes d'approvisionnement avec ses fournisseurs qui prévoient le paiement de remises au volume d'achats effectués. Les ententes d'approvisionnement avec les fournisseurs sont revues périodiquement et les niveaux de remises sont ajustés selon les conditions du marché qui prévalent.

- *Écart d'acquisition*

L'écart d'acquisition représente l'excédent des montants payés pour l'entreprise acquise sur sa valeur comptable au moment de l'acquisition. Cet écart est soumis à un test de dépréciation annuel, ou plus fréquemment si des événements ou des changements de

situation indiquaient une baisse de la juste valeur. Toute baisse de valeur de cet écart d'acquisition serait constatée dans les résultats au cours de l'exercice ou de la période où elle surviendrait.

Perspectives

Les résultats de la période de 74 jours terminée le 9 septembre 2005 concordent avec les attentes de la direction. Colabor amorce le dernier trimestre de son exercice financier et traditionnellement celui-ci est le plus rentable.

La direction croit que Colabor continuera de bénéficier de son réseau de distributeurs affiliés, fidèles et à l'esprit d'entrepreneur, de son réseau de distribution axé sur la clientèle, des investissements récents dans la technologie de l'information et de faibles coûts d'exploitation. La direction estime de plus que Colabor ne cessera d'être proactive en ce qui a trait l'accroissement de ses gammes de produits, des services offerts aux distributeurs affiliés, et poursuivra la croissance de son entreprise par le recrutement de distributeurs grossistes. Selon la direction, le volume de ventes des produits alimentaires surgelés et des produits de marques privées poursuivra sa croissance et Colabor est bien placée pour tirer parti de l'importance soutenue de ces deux catégories de produits.

Informations additionnelles

Le lecteur trouvera d'autres informations concernant le Fonds de Revenu Colabor sur SEDAR à www.sedar.com.

Avis relatif à l'examen des états financiers intermédiaires

Les états financiers intermédiaires en date du 9 septembre 2005 n'ont pas fait l'objet d'un examen par le vérificateur du Fonds.