



**GROUPE COLABOR INC.**

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

**PÉRIODE DE 84 JOURS (3<sup>ème</sup> TRIMESTRE)  
TERMINÉE LE 12 SEPTEMBRE 2009 DE L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT  
LE 31 DÉCEMBRE 2009**

**LE 7 OCTOBRE 2009**



## **GROUPE COLABOR INC.**

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

**PÉRIODE DE 84 JOURS (3<sup>ième</sup> TRIMESTRE) TERMINÉE LE 12 SEPTEMBRE 2009  
DE L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT LE 31 DÉCEMBRE 2009**

#### **TABLE DES MATIÈRES**

<b>1. PORTÉE DU RAPPORT DE GESTION.....</b>	<b>3</b>
<b>2. DÉCLARATIONS PROSPECTIVES.....</b>	<b>3</b>
<b>3. GÉNÉRALITÉS.....</b>	<b>3-5</b>
<b>4. PROFIL DE LA SOCIÉTÉ.....</b>	<b>5-7</b>
<b>5. PRINCIPALES RESSOURCES ET COMPÉTENCES :</b>	
<b>CONSEIL D'ADMINISTRATION.....</b>	<b>8</b>
<b>DIRECTION.....</b>	<b>8</b>
<b>DÉVELOPPEMENT DES RESSOURCES HUMAINES .....</b>	<b>9</b>
<b>6. ANALYSE DE LA PERFORMANCE :</b>	
<b>SOMMAIRE EXÉCUTIF DE PERFORMANCE DU 3<sup>ième</sup> TRIMESTRE ET CUMULATIF AU 12 SEPTEMBRE 2009.....</b>	<b>9</b>
<b>RÉSULTATS D'EXPLOITATION.....</b>	<b>9-15</b>
<b>BILANS.....</b>	<b>16-17</b>
<b>TRÉSORERIE.....</b>	<b>18-19</b>
<b>LIQUIDITÉS DISTRIBUABLES NORMALISÉES.....</b>	<b>19</b>
<b>7. RÉSUMÉ DES DERNIERS TRIMESTRES.....</b>	<b>20</b>
<b>8. OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS.....</b>	<b>20-21</b>
<b>9. TRANSACTIONS HORS BILAN.....</b>	<b>21</b>
<b>10. SITUATION ÉCONOMIQUE ACTUELLE, STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT ET PERSPECTIVES D'AVENIR.....</b>	<b>21-23</b>
<b>11. RISQUES ET INCERTITUDES.....</b>	<b>23-25</b>
<b>12. ÉVALUATIONS COMPTABLES SIGNIFICATIVES.....</b>	<b>25-26</b>
<b>13. CONTRÔLES ET PROCÉDURES A L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE.....</b>	<b>26-27</b>
<b>14. ÉVÉNEMENT POSTÉRIEUR AU TRIMESTRE.....</b>	<b>28</b>

**Le 7 octobre 2009**

## **1. Portée du rapport de gestion**

Ce rapport de gestion de Groupe Colabor Inc. (« GCL », la « Société » ou « Colabor ») (anciennement Fonds de revenu Colabor (le « Fonds ») porte sur les résultats d'exploitation, la situation financière et les flux de trésorerie de la période de 84 jours (3ième trimestre) terminée le 12 septembre 2009. 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](http://www.sedar.com).

Rappelons qu'un exercice financier régulier de GCL 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.

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 de bénéfice avant frais financiers, amortissements et impôts sur les bénéfices (BAIFA). Étant donné que ces notions ne sont pas définies par les PCGR du Canada, elles pourraient ne pas être comparables avec celles de d'autres sociétés.

## **2. Déclarations prospectives**

Le rapport de gestion a pour but d'aider les actionnaires à comprendre la nature et l'importance des changements et des tendances, de même que les 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 de GCL et les projections ou attentes formulées dans les déclarations prospectives sont décrits à la rubrique *Risques et incertitudes* du présent rapport de gestion.

## **3. Généralités**

### **Arrangement corporatif ayant résulté en la création de Groupe Colabor Inc.**

Rappelons que le Fonds est une fiducie à but restreint, à capital variable et non constituée en société, qui avait été établie sous le régime des lois de la province de Québec aux termes d'une déclaration de fiducie datée du 19 mai 2005. Les parts du Fonds étaient transigées à la Bourse de Toronto sous le sigle *CLB.UN*.

Le 8 juillet 2009, Le Fonds a annoncé son intention de se convertir d'une structure de fiducie de revenu en une société par actions (la « Conversion »). Afin de réaliser la Conversion, Colabor a conclu, à cette date, avec Biotechnologies ConjuChem Inc. (« ConjuChem ») une convention d'arrangement (la « convention d'arrangement ») aux fins de la réalisation de la Conversion aux

termes d'un plan d'arrangement prévu par la loi visant ConjuChem (le « plan d'arrangement ») en vertu de l'article 192 de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (« LCSA ») et la clôture de la Conversion a eu lieu le 25 août 2009, suite à l'approbation des porteurs de parts du Fonds lors d'une assemblée extraordinaire qui a eu lieu le 19 août 2009.

### **Motifs et avantages de la Conversion**

De récentes modifications à la réglementation fiscale fédérale relative aux fiducies intermédiaires de placement déterminées (« FIPD ») permettent la conversion d'une fiducie en une société par actions avec report d'impôt si elle est réalisée avant 2012.

Parmi les principaux avantages de la mise en œuvre de la Conversion par le Fonds, citons notamment :

- un meilleur accès aux marchés des capitaux et une augmentation du nombre d'investisseurs potentiels dans le contexte de la diminution de l'importance du marché des fiducies de revenu ouvertes;
- GCL bénéficiera d'un équivalent estimatif d'environ 130 millions de dollars de pertes fiscales après la Conversion;
- le plan d'arrangement offre un moyen efficace et efficient de convertir une fiducie de revenu en une société par actions en vertu de la législation actuelle; et
- la Conversion a amené une structure du capital simplifiée par l'élimination d'une participation minoritaire résiduelle dans Colabor S.E.C., et à une structure d'entreprise plus efficace qui permettra de réduire les frais généraux et administratifs.

Parmi les autres éléments qui furent pris en considération, on compte notamment le dividende trimestriel que GCL prévoit être en mesure de verser et qui correspondra, sur une base trimestrielle, à la distribution en espèces du Fonds pré-conversion, l'absence d'incidences fiscales négatives de la Conversion étant donné le statut fiscal actuel du Fonds, et enfin l'imposition différée de la Conversion de sorte que le Fonds et ses porteurs de parts n'auront aucun impôt sur le revenu à payer par suite de la Conversion.

### **Détails concernant la Conversion**

Suite à la mise en œuvre de l'arrangement, les porteurs de parts du Fonds ont reçu une action ordinaire de GCL pour chaque part de fiducie du Fonds qu'ils détenaient à la date d'effet de la Conversion. Par ailleurs, aux termes de l'arrangement, GCL a acquis les parts échangeables de Colabor S.E.C. que détenait Investissements Colabor inc. en contrepartie d'actions ordinaires de GCL; Investissements Colabor inc., détient globalement 26 % des actions ordinaires de GCL après l'acquisition de ces parts échangeables. L'élimination de la participation minoritaire résiduelle dans Colabor S.E.C. a donné lieu à une structure du capital simplifiée et à une augmentation d'environ 50 millions de dollars de la capitalisation boursière de GCL par rapport à la capitalisation boursière antérieure du Fonds.

Les débetures convertibles en circulation du Fonds, totalisant 49 millions de dollars, sont devenues, après la Conversion, des débetures convertibles en actions ordinaires de GCL aux

mêmes conditions qui étaient applicables à leur conversion en parts de fiducie du Fonds avant la Conversion.

Suite à la réalisation de la Conversion, GCL est indirectement propriétaire et exploitante des entreprises actuelles de Colabor S.E.C. et de ses filiales, et les fiduciaires du Fonds et les dirigeants de la Colabor S.E.C. actuellement en poste sont devenus les administrateurs et dirigeants de GCL.

Il est prévu que GCL versera son premier dividende à ses actionnaires en janvier 2010 pour la période allant de la clôture de l'arrangement jusqu'au 31 décembre 2009.

Pour une description complète du plan d'arrangement, il y a lieu de se reporter à la convention d'arrangement et à la circulaire de sollicitation de procurations du Fonds à l'égard du plan d'arrangement en date du 21 juillet qui ont été déposées par le Fonds sur le site Internet de SEDAR à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

### **Informations additionnelles**

Les actions de Groupe Colabor Inc. se transigent maintenant à la bourse de Toronto sous le sigle *GCL* tandis que ses débetures convertibles continuent d'être transigées sous *CLB.DB*.

Le lecteur trouvera d'autres informations concernant GCL et antérieurement le Fonds sur SEDAR à [www.sedar.com](http://www.sedar.com) et à ses sites informatifs : [www.fondsderevenucolabor.com](http://www.fondsderevenucolabor.com) (nous sommes présentement à restructurer ce site), [www.colabor.com](http://www.colabor.com), [www.summitfoods.com](http://www.summitfoods.com) et [www.dbertrand.ca](http://www.dbertrand.ca); l'information disponible sur ces derniers sites n'étant pas intégrée par référence au présent rapport de gestion.

## **4. Profil de la Société**

### **Description des activités**

Fondée en 1962, Colabor est un grossiste et un distributeur de produits alimentaires desservant le marché de détail (épiceries de petites surfaces, dépanneurs, etc.) et celui des services alimentaires (cafétérias, restaurants, hôtels, chaînes de restauration).

Elle exerce présentement ses activités dans deux segments :

#### ***Segment Grossiste :***

Les ventes de ce segment sont constituées 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 ces produits à plus de 25 000 clients faisant affaires dans les secteurs des commerces de détail ou des services alimentaires et desservant la province de Québec et les provinces atlantiques. Environ 90% des ventes de ce segment sont régies par des contrats à long terme.

Les produits sont vendus, soit directement à partir de son centre de distribution (« ventes d'entrepôt »), soit par des livraisons effectuées par des fabricants et des fournisseurs directement

aux entrepôts des distributeurs grossistes (« ventes directes »).

Ce segment vend généralement ses produits aux prix listés des manufacturiers et fournisseurs. Par conséquent, il génère un bénéfice brut sur ses ventes de la façon suivante :

a) par un bénéfice sur ses ventes d'entrepôt :

Par une majoration du prix coûtant de ses produits de marques privées et par des achats faits préalablement à des augmentations de prix des manufacturiers et fournisseurs et revendus par la suite aux nouveaux prix des manufacturiers. Aucun profit n'est pris sur les ventes directes.

b) majoritairement par des remises des fournisseurs :

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.

Ce segment opère un centre de distribution de 371 120 pieds carrés à Boucherville, centre qui pourrait être agrandi jusqu'à 650 000 pieds carrés et emploie environ 150 personnes.

### **Segment Distribution**

Ce segment comprend les activités des opérations suivantes :

#### *1. Summit distributeurs de services alimentaires (Summit)*

Summit distribue plus de 8000 produits depuis des entrepôts à Ottawa, London et Mississauga à plus de 3000 clients, dont Cara (Swiss Chalet, Harvey's, Kelsey's Neighbourhood Bar and Grill, Montana's Cookhouse et Milestone's Grill and Bar), Compass, Extencicare, à d'autres chaînes de restauration et à des restaurants indépendants ainsi qu'à des comptes institutionnels dont des hôpitaux, des écoles et des institutions gouvernementales. La gamme de produits de Summit comprend des produits surgelés, des denrées sèches de consommation courante, des produits laitiers, des viandes, des fruits de mer, des volailles ainsi que des produits d'hygiène.

Cette division dessert principalement l'Ontario mais assure la distribution au Québec, des produits pour les restaurants Cara.

Cette division, avant l'acquisition de *Bruce Edmeades Foodservice Distribution* décrite ci-dessous, avec environ 500 employés, opérait trois centres de distribution, dont le siège social de London, où sont regroupés les services administratifs.

La superficie totale d'entreposage de ces entrepôts est de 345 016 pieds carrés, répartie comme suit :

Toronto: 127 961 pieds carrés

London: 113 595 pieds carrés (pouvant être agrandie)

Ottawa : 103 460 pieds carrés (pouvant être agrandie)

Le 17 mars 2008, Colabor a acquis la quasi-totalité des éléments d'actifs de *Bruce Edmeades Foodservice Distribution*, l'un des distributeurs chef de file de l'industrie des services alimentaires au Canada ayant des produits d'exploitation annuels de plus de 230 millions de

dollars pour l'exercice terminé le 31 décembre 2007.

Bruce Edmeades offre environ 9 000 produits et exerce principalement ses activités à partir d'un entrepôt d'environ 130 000 pieds carrés certifié HACCP situé à Cambridge, en Ontario. La société distribue ses produits principalement aux clients situés au sud de l'Ontario, mais elle offre également ses services à divers clients réputés de grande envergure partout au Canada, notamment Wendy's, Mr. Sub et Zehrs ainsi qu'à d'autres clients exerçant leurs activités notamment dans les secteurs de la restauration, des soins de santé et de l'éducation.

Bruce Edmeades a fait l'objet, au cours de 2008, d'une intégration à la division Summit.

## 2. *Bertrand Distributeur en alimentation (Bertrand)*

Le 28 avril 2008, Colabor a acquis la totalité des actions en circulation de *Gestion Bertrand & Frères Inc.* (maintenant nommée *Bertrand Distributeur en alimentation*), un important distributeur de produits alimentaires indépendant dans l'Est du Québec et l'un des plus importants distributeurs affiliés de Colabor.

Bertrand, dont les ventes sont d'environ 160 millions de dollars annuellement, est un important distributeur auprès de clients des services alimentaires et de détail dans les régions de Québec et du Saguenay. Bertrand, qui compte environ 400 employés, distribue plus de 12 000 produits depuis ses deux entrepôts stratégiquement situés à Lévis et à Saguenay, qui totalisent respectivement 231 000 et 133 000 pieds carrés. La clientèle de Bertrand se compose principalement d'exploitants de services alimentaires, des magasins d'alimentation spécialisés, des comptes institutionnels comme des établissements de soins de santé, des écoles et des universités, ainsi que de certains autres clients de détail rejoignant au total environ 4 000 clients. Grâce à une gamme complète de produits dont des produits congelés, des denrées sèches de consommation courante, des produits laitiers, des viandes fraîches, des poissons et des fruits de mer frais, des volailles, des fruits et légumes frais ainsi que des produits jetables et d'hygiène, ainsi qu'à ses services de transformation et de préparation de la viande, Bertrand offre donc une solution multiservices à ses clients.

Le Segment Distribution génère un bénéfice brut sur ses ventes de la façon suivante :

a) par un bénéfice sur ses ventes d'entrepôt :

Généré principalement par une majoration du prix coûtant de ses produits en vertu de taux négociés avec les clients.

b) par des remises des fournisseurs :

Ces remises comprennent: i) les remises reçues des fournisseurs selon le volume d'achat, ii) les escomptes de caisse sur des achats, et iii) des fonds de publicité nets reçus relativement à des activités promotionnelles.

Près de 50% des ventes de ce segment sont régies par des contrats à long terme.

En conclusion à ses activités de vente à ses deux segments, une proportion élevée des ventes est garantie par des contrats à long terme et les augmentations de coûts provenant des manufacturiers et fournisseurs peuvent être re-facturées à ses clients, ceci réduisant considérablement le risque.

## 5. Principales ressources et compétences

### 5.1 Conseil d'administration

Le conseil d'administration est composé des administrateurs suivants :

<u>Administrateurs</u>	<u>Rôle</u>	<u>Occupation</u>
M. Jacques Landreville	Président	Administrateur de sociétés
M. Richard Lord	Président du comité des ressources humaines et de régie d'entreprise	Président et Chef de la Direction de Quincaillerie Richelieu Ltée
M. Robert Panet-Raymond	Président du comité de vérification	Administrateur de sociétés
M. Claude Gariépy	Administrateur	Vice-président exécutif et Chef de la Direction de Familiprix Inc.
M. Donald Dubé	Administrateur	Président de Edfrex Inc.
<b>5.2 Direction</b>		
M. Gilles C. Lachance	Président et Chef de la Direction	Groupe Colabor Inc.
M. Michel Loignon CA	V.P. et Chef de la Direction financière	Groupe Colabor Inc
M. Jack Battersby	Président	Colabor, Société en commandite, Division Summit
M. Marko Potvin	Vice-Président - Achats Corporatifs	Colabor, Société en commandite
M. Denis Melançon	Vice-président et Directeur général	Bertrand, distributeur en alimentation Filiale de Colabor, Société en Commandite
Mme Louise Laforce	Vice-présidente Ressources humaines	Colabor, Société en commandite
M. Michel Delisle	Vice-président Tech. de l'information	Colabor, Société en commandite
Mme Geneviève Brouillette	Vice-présidente et Directrice générale	Colabor, Société en commandite, Division Grossiste



## 5.3 Développement des ressources humaines

Le conseil d'administration, par l'entremise de son comité des ressources humaines et de régie d'entreprise a débuté au cours de l'exercice financier 2008, avec l'aide d'un cabinet externe spécialisé en ressources humaines, un processus de planification de la relève.

## 6. Analyse de la performance

### 6.1 Sommaire exécutif de performance

**Période de 84 jours terminée le 12 septembre 2009 par rapport à la période de 84 jours terminée le 6 septembre 2008**

- Légère croissance du BAIIA malgré une réduction des ventes de 11,6 M\$ ou 4% des ventes;
- Coefficient du BAIIA sur les ventes est passé de 3,47% en 2008 à 3,62%.
- Augmentation du bénéfice net de 2,4 M\$.

**Période cumulative de 255 jours terminée le 12 septembre 2009 par rapport à la période cumulative de 250 jours terminée le 6 septembre 2008**

- Augmentation des ventes de 9,4%
- Augmentation du BAIIA de 11,8%
- Augmentation du bénéfice net de 3,6 M\$.

### 6.2 Résultats d'exploitation

Les résultats d'exploitation doivent être lus de concert avec le chapitre *Situation économique actuelle* décrit plus loin et des faits suivants :

- La conversion en société par actions, le 25 août 2009, a modifié la façon de préparer les résultats consolidés;
- Les résultats suivant l'acquisition de Bruce Edmeades ne sont inclus que depuis le 17 mars 2008 pour la période cumulative de 2008 tandis qu'ils le sont depuis le premier janvier pour ce qui concerne la période de 2009;
- Les résultats suivant l'acquisition de Bertrand distributeur en alimentation ne sont inclus que depuis le 28 avril 2008 pour la période cumulative de 2008 tandis qu'ils le sont depuis le premier janvier pour ce qui concerne la période de 2009;
- La période cumulative de 2009 comprend 255 jours comparativement à 250 jours en 2008.

**Résultats consolidés** (en milliers de dollars, sauf le bénéfice par part, non vérifiés)

	2009-09-12 (84 jours)		2008-09-06 (84 jours)		Écart	
	\$	%	\$	%	\$	%
<b>Ventes</b>	<b>276 841</b>	<b>100,00%</b>	<b>288 446</b>	<b>100,00%</b>	<b>(11 605)</b>	<b>-4,02%</b>
Bénéfice avant frais financiers, amortissements et impôts sur les bénéfices	10 026	3,62%	10 014	3,47%	12	0,12%
Frais financiers	1 404	0,51%	1 813	0,63%	(409)	-22,56%
Amortissement des immobilisations	983	0,36%	975	0,34%	8	0,82%
Amortissement des actifs incorporels	2 179	0,79%	1 633	0,57%	546	33,44%
	<u>4 566</u>	<u>1,66%</u>	<u>4 421</u>	<u>1,54%</u>	<u>145</u>	<u>3,28%</u>
Frais reliés à la restructuration et à la conversion en société	5 460	1,96%	5 593	1,93%	(133)	-2,38%
	<u>2 125</u>	<u>0,77%</u>	<u>2 125</u>	<u>0,77%</u>	<u>0</u>	<u>S/O</u>
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices et participation sans contrôle	3 335	1,20%	5 593	1,94%	(2 258)	-40,37%
Impôts sur les bénéfices						
Exigibles	(1 642)	-0,59%	1 224	0,42%	(2 866)	-234,15%
Futurs	(1 008)	-0,36%	297	0,10%	(1 305)	-439,39%
	<u>(2 650)</u>	<u>-0,95%</u>	<u>1 521</u>	<u>0,52%</u>	<u>(4 171)</u>	<u>-274,23%</u>
Bénéfice avant participation sans contrôle	5 985	2,15%	4 072	1,42%	1 913	46,98%
Participation sans contrôle	1 275	0,46%	1 761	0,61%	(486)	-27,60%
<b>Bénéfice net</b>	<b>4 710</b>	<b>1,69%</b>	<b>2 311</b>	<b>0,81%</b>	<b>2 399</b>	<b>103,81%</b>
Bénéfice de base et dilué par part	<u>0,30 \$</u>		<u>0,16 \$</u>			

	2009-09-12 (255 jours)		2008-09-06 (250 jours)		Écart	
	\$	%	\$	%	\$	%
<b>Ventes</b>	<b>817 508</b>	<b>100,00%</b>	<b>747 196</b>	<b>100,00%</b>	<b>70 312</b>	<b>9,41%</b>
Bénéfice avant frais financiers, amortissements et impôts sur les bénéfices	27 727	3,39%	24 797	3,32%	2 930	11,82%
Frais financiers	4 391	0,54%	4 864	0,65%	(473)	-9,72%
Amortissement des immobilisations	2 739	0,34%	2 496	0,33%	243	9,74%
Amortissement des actifs incorporels	6 556	0,80%	5 093	0,68%	1 463	28,73%
	<u>13 686</u>	<u>1,68%</u>	<u>12 453</u>	<u>1,66%</u>	<u>1 233</u>	<u>9,90%</u>
Frais reliés à la restructuration et à la conversion en société	14 041	1,71%	12 344	1,66%	1 697	13,75%
	<u>2 125</u>	<u>0,26%</u>	<u>0,00%</u>	<u>0,00%</u>	<u>2 125</u>	<u>S/O</u>
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices et participation sans contrôle	11 916	1,46%	12 344	1,65%	(428)	-3,47%
Impôts sur les bénéfices						
Exigibles	202	0,02%	2 543	0,34%	(2 341)	-92,06%
Futurs	44	0,01%	1 490	0,20%	(1 446)	-97,05%
	<u>246</u>	<u>0,03%</u>	<u>4 033</u>	<u>0,54%</u>	<u>(3 787)</u>	<u>-93,90%</u>
Bénéfice avant participation sans contrôle	11 670	1,43%	8 311	1,11%	3 359	40,42%
Participation sans contrôle	4 001	0,49%	4 262	0,57%	(261)	-6,12%
<b>Bénéfice net</b>	<b>7 669</b>	<b>0,94%</b>	<b>4 049</b>	<b>0,54%</b>	<b>3 620</b>	<b>89,40%</b>
Bénéfice de base et dilué par part	<u>0,52 \$</u>		<u>0,33 \$</u>			

## Ventes

Les ventes sont la résultante :

Pour le Segment Grossiste, des ventes brutes livrées aux clients provenant de l'entrepôt de Boucherville et de ventes directes aux distributeurs affiliés, desquelles sont retranchées des remises faites à ceux-ci de l'ordre de 3% de leurs ventes, taux établi contractuellement entre Colabor SC et les distributeurs affiliés.

Pour le Segment Distribution, des ventes brutes livrées aux clients provenant des entrepôts de London, Mississauga, Ottawa, Cambridge, Lévis et Saguenay desquelles sont retranchées des remises, selon des contrats négociés individuellement avec ceux-ci.

Les ventes inter-segments sont par la suite éliminées.

Les tableaux ci-dessous permettent au lecteur de comparer, pour le troisième trimestre et la période cumulative, les ventes comparables et les ventes provenant des acquisitions avec les mêmes périodes de l'exercice antérieur.

De plus, étant donné que la période cumulative de 2009 comprend 255 jours tandis que la période cumulative de 2008 comprend 250 jours, nous avons ajusté les ventes de la période cumulative de 2009 en fonction du nombre de jours en 2008, soit 250 (voir colonne 2009-09-12 ajustées) afin de dégager la croissance organique réelle.

**Ventes** (en milliers de dollars, non vérifiés)

	2009-09-12 (84 jours)			Ventes comparables		
	ventes comparables	ventes suite aux acquisitions	ventes totales	2008-09-06 (84 jours)	Écart	
	\$	\$	\$	\$	\$	%
<b>Segment Grossiste</b>						
Commerces de détail	30 101		30 101	29 350	751	2,6%
Services alimentaires	86 189		86 189	78 958	7 231	9,2%
	116 290		116 290	108 308	7 982	7,4%
Élimination inter-segments	(21 761)		(21 761)	(16 152)	(5 609)	S/O
	94 529		94 529	92 156	2 373	2,6%
<b>Segment Distribution</b>						
Services alimentaires	182 312		182 312	196 290	(13 978)	-7,1%
	276 841		276 841	288 446	(11 605)	-4,0%

	2009-09-12 (255 jours)			Ventes comparables				Écart	
	ventes comparables	ventes suite aux acquisitions	ventes totales	2009-09-12 (ajustées)	2008-09-06 (250 jours)	Écart		(ventes totales)	
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	%	\$	%
<b>Segment Grossiste</b>									
Commerces de détail	88 468		88 468	86 733	86 169	564	0,7%	2 299	2,7%
Services alimentaires	254 268		254 268	249 282	218 636	30 646	14,0%	35 632	16,3%
	342 736		342 736	336 015	304 805	31 210	10,2%	37 931	12,4%
Élimination inter-segments	(49 087)	(17 108)	(66 195)	(48 125)	(27 183)	(20 942)	S/O	(39 012)	S/O
	293 649	(17 108)	276 541	287 890	277 622	10 268	3,7%	(1 081)	-0,4%
<b>Segment Distribution</b>									
Services alimentaires	452 364	88 603	540 967	443 494	469 574	(26 080)	-5,6%	71 393	15,2%
	746 013	71 495	817 508	731 384	747 196	(15 812)	-2,1%	70 312	9,4%

## Segment Grossiste

Pour la période de 84 jours, après élimination inter-segments, le Segment Grossiste a accru ses ventes de 2 373 000 \$, soit une croissance organique globale de 2,6%, croissance intéressante malgré la situation économique actuelle. Considérant que les éliminations inter-segments de 21 761 000 \$ proviennent des ventes faites par le Segment Grossiste à la division Summit et à la division Bertrand, donc des services alimentaires, on en arrive à la conclusion que les commerces de détail ainsi que les services alimentaires ont crû chacun de 2,6%.

Pour la période cumulative, la période de 255 jours de 2009 a été ramenée selon le même nombre de jours qu'en 2008, soit 250 jours et démontre une croissance organique globale de 3,7%, les services alimentaires contribuant à 5% et les commerces de détail à 0,7%.

### *Commerces de détail*

La croissance organique de ce secteur provient principalement de la conclusion, au 4<sup>ième</sup> trimestre 2008, d'un important contrat de distribution liant un distributeur affilié et l'une des compagnies pétrolières intégrées.

### *Services alimentaires*

Malgré un trimestre caractérisé par une mauvaise température pour la moitié de ce trimestre, la croissance organique des ventes aux distributeurs affiliés des services alimentaires s'est maintenue à 2,6% pour le trimestre et a permis de conserver une croissance de 5% pour la période cumulative.

Considérant que la situation économique canadienne s'est grandement détériorée au cours des trois premiers trimestres de 2009, la croissance organique de ce secteur démontre bien que les distributeurs affiliés continuent de prendre une part plus importante du marché par rapport à leurs compétiteurs.

## **Segment Distribution**

Le troisième trimestre a été vraiment difficile pour le Segment Distribution avec une régression des ventes de l'ordre de 7,1% pour le trimestre et une régression cumulative de 5,6% par rapport à 2008 pour des ventes comparables.

La régression provient principalement de la division Summit. En plus d'opérer en Ontario, la province canadienne la plus durement touchée au Canada au cours de cette récession économique où tous les secteurs de la restauration, de la restauration rapide aux cafétérias et restaurants indépendants sont touchés, cette division a connu aussi les conséquences d'une mauvaise température au cours de la première moitié du trimestre, ce qui a eu comme effet de réduire considérablement les ventes.

La baisse des ventes à la division Bertrand est moins accentuée. Rappelons que 2008 marquait le 400<sup>ième</sup> anniversaire de fondation de la Ville de Québec et il est certain que l'achalandage relié au tourisme a été moins fort cette année.

## **Bénéfice avant frais financiers, amortissements et impôts sur les bénéfices (BAIIA)**

### *Bénéfice brut et synergies*

Bénéfice brut :

Rappelons que le bénéfice brut de la société est composé de l'addition des éléments suivants:

- Pour le Segment Grossiste : un profit réalisé sur les ventes brutes d'entrepôt seulement, constitué en grande partie par une marge bénéficiaire sur les produits de marques privées et par un profit de détention d'inventaire. Ainsi aucune marge bénéficiaire sur les ventes directes n'est constatée. Ce n'est qu'au niveau des remises des fournisseurs que des revenus sont attribués à ces ventes.

Pour le Segment Distribution : coût d'acquisition des produits majoré d'un pourcentage négocié selon les contrats en vigueur ou en fonction du marché.

- 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.

Malgré la faiblesse des ventes du Segment Distribution décrite ci-dessus, la Société a pu maintenir et augmenter légèrement son BAIIA en revoyant ses opérations et en réduisant certaines dépenses. Ainsi en pourcentage des ventes, le BAIIA s'est chiffré à 3,62% comparativement à 3,47% pour le trimestre de l'exercice précédent.

Cette augmentation peut s'expliquer par :

- Le maintien de la croissance organique du Segment Grossiste qui a généré de meilleures ententes avec les fournisseurs.
- La facturation des achats de Summit avec certains fournisseurs est maintenant faite sous le Segment Grossiste, ce qui permet d'augmenter la rentabilité des ententes avec les fournisseurs car ces ententes sont normalement plus importantes lorsque négociées sous le giron du Segment Grossiste.
- Chaque division a revu, depuis le début de l'exercice, ses activités, ce qui a apporté des réductions à certaines catégories de dépenses.
- L'acquisition de Bertrand qui a déjà permis de générer certaines synergies liées aux achats.
- La rentabilité opérationnelle du centre de distribution de Cambridge, opéré par Summit, acquis de Bruce Edmeades et qui, en 2008, essayait des pertes d'exploitation.

### **Frais reliés à la restructuration et à la conversion en société**

Comme décrit à la section *Généralités*, le Fonds s'est converti en une société par actions le 25 août 2009. Pour ce faire, certaines dépenses ont été encourues, notamment des honoraires légaux et comptables, des frais d'inscription aux marchés financiers. Ils comprennent aussi des frais afin d'alléger la structure légale de l'ensemble de l'organisation.

La direction de la Société a pris la décision de passer ces charges aux résultats pour se conformer au CPN-170, *Conversion d'une entité sans personnalité morale en personne morale*, publié par l'Institut Canadien des Comptables Agréés.

### **Impôts sur les bénéfices**

L'acquisition des actifs de *Summit distributeurs de services alimentaires Inc.* par le Fonds a été finalisée et réalisée le 8 janvier 2007. Cette transaction, ayant été considérée comme une «expansion injustifiée» par le ministère des finances dans une décision rendue à la fin de 2007, avait eu pour effet de taxer le Fonds immédiatement en 2007 au lieu de 2011.

Comme il est décrit à la section *Généralités*, le 25 août 2009, le Fonds est devenu une société par actions par l'entremise d'un plan d'arrangement avec Biotechnologies ConjuChem inc., en acquérant pour 5 millions de dollars des pertes fiscales d'environ 130 millions de dollars.

Depuis le début de l'exercice, la Société avait calculé des impôts mais suite à la transaction décrite ci-dessus, elle a comptabilisé un recouvrement d'impôts exigibles et futurs pour bénéficier immédiatement des effets des reports de pertes fiscales, acquises lors de la transaction avec ConjuChem.

## **Participation sans contrôle**

Toujours dans le cadre de sa conversion en société décrite à la section *Généralités*, les porteurs de parts qui détenaient une participation sans contrôle dans le Fonds ont converti leurs parts échangeables dans Colabor SC en actions de la Société et par ce fait, la Société a comptabilisé la valeur comptable de la participation sans contrôle au capital-actions.

Le montant de 1,275 millions de dollars comptabilisé à ce titre s'échelonne du 9 juin au 25 août 2009, date de la conversion pour le trimestre et à 4 millions de dollars pour la période cumulative.

Par la suite, aucune autre charge ne sera comptabilisée aux résultats.

## 6.3 Bilans

### Bilans consolidés

(en milliers de dollars)

	2009-09-12 (non vérifié)	2008-12-31
	\$	\$
<b>ACTIF</b>		
Actif à court terme		
Débiteurs	94 643	80 804
Stock	65 368	73 233
Frais payés d'avance	2 317	1 664
Impôts futurs	7 951	
	<u>170 279</u>	<u>155 701</u>
Frais de financement reportés	195	279
Placements en actions d'une société fermée, au coût	6 159	6 159
Immobilisations	13 492	15 029
Actifs incorporels	136 763	143 319
Écarts d'acquisition	72 317	69 574
Impôts futurs	7 791	
	<u>406 996</u>	<u>390 061</u>
<b>PASSIF</b>		
Passif à court terme		
Découvert bancaire	3 956	7 714
Comptes fournisseurs et charges à payer	78 317	85 945
Impôts sur les bénéficiaires à payer	1 413	1 855
Soldes de prix d'achat à payer	10 081	10 103
Distributions à verser	1 011	1 307
Distributions à verser aux porteurs de parts de Colabor SC échangeables	353	456
Remises à payer	10 622	15 166
Revenus reportés	1 469	1 115
Crédit reporté	6 928	
Versements sur la dette à long terme	682	707
	<u>114 832</u>	<u>124 368</u>
Emprunt bancaire	76 092	47 501
Solde de prix d'achat à payer		3 750
Dette à long terme	491	942
Déventures	46 410	45 725
Passif au titre des prestations d'avantages sociaux constituées	772	772
Crédit reporté	24 031	
Impôts futurs		17 414
Participation sans contrôle		29 713
	<u>262 628</u>	<u>270 185</u>
<b>CAPITAUX PROPRES</b>		
Capital-actions	143 018	135 323
Option de conversion des déventures	2 314	2 315
Surplus d'apport	284	349
Actions détenues au titre du régime d'intéressement à long terme	(1 248)	(875)
Déficit		(17 236)
	<u>144 368</u>	<u>119 876</u>
	<u>406 996</u>	<u>390 061</u>



La conversion en société par actions a entraîné certaines modifications à la comptabilisation et à la présentation de certains postes du bilan.

Les principaux changements furent les suivants :

- Comptabilisation d'un actif d'impôts futurs et d'un crédit reporté:  
Suite à la quasi-certitude de récupérer les quelque 130 millions de dollars de pertes fiscales acquises lors du plan d'arrangement avec ConjuChem, un actif d'impôts futurs et sa contrepartie en crédit reporté ont été comptabilisés à la fois à court et à long terme afin de refléter la durée de recouvrement de ces actifs.
- Les impôts futurs montrés auparavant au passif à long terme ont été comptabilisés en contrepartie des actifs d'impôts futurs
- La participation sans contrôle montrée au bilan au titre de passif à long terme a été complètement éliminée en transférant cette participation au capital-actions.
- Le déficit a complètement été effacé par une réduction du capital-actions suite à une décision du conseil d'administration. La raison de ce traitement comptable résulte du fait que le déficit accumulé était le résultat d'une distribution aux porteurs de parts supérieure au bénéfice net du Fonds car celui-ci distribuait un montant plus important de liquidités que son bénéfice net, d'où un retour de capital, sous une structure de fonds de revenu.

## 6.4 Trésorerie

### Flux de trésorerie consolidés (en milliers de dollars)

	2009-09-12 (84 jours) (non vérifiés)	2008-09-06 (84 jours) (non vérifiés)	2009-09-12 (255 jours) (non vérifiés)	2008-09-06 (250 jours) (non vérifiés)
	\$	\$	\$	\$
<b>ACTIVITÉS D'EXPLOITATION</b>				
Bénéfice net	4 710	2 311	7 669	4 049
Éléments hors caisse				
Amortissement des immobilisations	983	975	2 739	2 496
Amortissement des actifs incorporels	2 179	1 633	6 556	5 093
Amortissement des frais de financement reportés	29	29	84	72
Participation des porteurs de parts sans contrôle	1 275	1 761	4 001	4 262
Impôts futurs	(1 008)	297	44	1 490
Coût de rémunération lié au régime d'intéressement à long terme	122	96	351	258
Amortissement des coûts de transaction relatifs aux débetures	231	210	699	624
	<u>8 521</u>	<u>7 312</u>	<u>22 143</u>	<u>18 344</u>
Variations de l'actif et du passif d'exploitation				
Débiteurs	2 674	(5 012)	(13 839)	(20 753)
Impôts retenus à recevoir		350		(518)
Stock	4 487	5 079	7 865	1 352
Frais payés d'avance	398	(936)	(653)	(2 107)
Comptes fournisseurs et charges à payer	1 168	(766)	(7 628)	17 417
Impôts sur les bénéfices à payer	(2 930)		(442)	(605)
Remises à payer	(7 449)	(6 226)	(4 544)	(3 294)
Revenus reportés	(105)	1 082	354	1 442
	<u>(1 757)</u>	<u>(6 429)</u>	<u>(18 887)</u>	<u>(7 066)</u>
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	<u>6 764</u>	<u>883</u>	<u>3 256</u>	<u>11 278</u>
<b>ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT</b>				
Acquisition d'une entreprise				(70 424)
Opération avec ConjuChem	(5 000)		(5 000)	
Remboursement de soldes de prix d'achat	(2 500)		(6 515)	
Immobilisations	<u>(335)</u>	<u>(428)</u>	<u>(1 202)</u>	<u>(878)</u>
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	<u>(7 835)</u>	<u>(428)</u>	<u>(12 717)</u>	<u>(71 302)</u>
<b>ACTIVITÉS DE FINANCEMENT</b>				
Emprunt bancaire	5 652	4 607	28 591	38 591
Frais de financement				(225)
Distributions versées aux porteurs de parts	(2 614)	(3 921)	(10 456)	(8 783)
Distributions versées aux porteurs de parts de Colabor SC échangeables	(913)	(1 369)	(3 651)	(3 651)
Remboursement de la dette à long terme	(126)	(146)	(476)	(406)
Achat de parts détenues par le Fonds au titre du régime d'intéressement à long terme			(789)	(575)
Émission de parts				38 022
Frais d'émission de parts et de débetures				(1 150)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	<u>1 999</u>	<u>(829)</u>	<u>13 219</u>	<u>61 823</u>
<b>Variation nette du découvert bancaire</b>	<u>928</u>	<u>(374)</u>	<u>3 758</u>	<u>1 799</u>
Découvert bancaire au début	<u>(4 884)</u>	<u>(7 600)</u>	<u>(7 714)</u>	<u>(9 773)</u>
Découvert bancaire à la fin	<u>(3 956)</u>	<u>(7 974)</u>	<u>(3 956)</u>	<u>(7 974)</u>

## **Facilités de crédit**

La Société a une entente avec un syndicat bancaire, d'une durée de trois ans, pour des crédits d'opération d'un montant autorisé de 100 M\$, ces crédits étant garantis par une hypothèque de premier rang sur les actifs de la société.

En vertu de la convention de crédit, le Fonds doit maintenir: i) un ratio prescrit de la dette totale (à l'exclusion des débetures) par rapport au BAIIA inférieur à 3:00:1,00 et ii) un ratio prescrit de BAIIA par rapport aux charges d'intérêt supérieur à 3,50:1,00.

Selon les modalités de calcul du syndicat bancaire, le ratio Dette/BAIIA s'est chiffré à 1,92 :1,00 et le ratio de couverture des charges d'intérêt à 6,36:1,00 fois .

Au cours du trimestre, le crédit d'opération fut augmenté de 5,7 M\$ pour se chiffrer à 76,1 M \$. Des liquidités utilisées, un montant de 5 M\$ fut utilisé pour payer ConjuChem lors de la conversion en société et 2,5 M\$ en remboursement d'un solde de prix de vente.

## **Distributions/Dividendes**

Une dernière distribution du Fonds, pour la période comprise entre le 1<sup>er</sup> août et le 24 août, a été versée le 15 septembre 2009 aux porteurs de parts inscrits aux livres le 31 août au prorata des jours sur la base de la distribution mensuelle antérieure de 0,0897 \$ par part.

Suite à sa conversion en société, Colabor versera maintenant des dividendes trimestriels. Le prochain dividende sera calculé, sur une base annuelle de 1,08 \$ par action, pour la période comprise entre le 25 août et le 31 décembre 2009 et sera versé le 15 janvier 2010 aux actionnaires inscrits aux livres le 31 décembre 2009.

La direction est d'avis que les flux de trésorerie provenant de son exploitation et les fonds provenant de ses crédits d'exploitation seront adéquats pour soutenir les acquisitions d'immobilisations prévues, le fonds de roulement, les dividendes trimestriels de 0,27\$ par action et qu'ils respecteront les ratios exigés par le syndicat bancaire.

## **6.5 Liquidités distribuables normalisées**

Puisque la Société est devenue une société par actions, la direction n'a pas jugé opportun de présenter ces liquidités distribuables puisqu'elles étaient plutôt une mesure de profitabilité applicable à un fonds de revenu.

## 7. Résumé des derniers trimestres

('000)	2009-09-12 (84 jours)	2009-06-20 (84 jours)	2009-03-28 (87 jours)	2008-12-31 (116 jours)	2008-09-06 (84 jours)	2008-06-14 (84 jours)	2008-03-22 (82 jours)	2007-12-31 (114 jours)
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Ventes</b>	276 841	283 722	256 945	398 906	288 446	278 721	180 029	279 703
BAIIA	10 026	9 977	7 724	15 472	10 014	9 428	5 355	12 776
<b>Bénéfice net</b>	4 710	1 744	1 215	4 326	2 311	1 147	591	(3 990)
Bénéfice de base et dilué par part	0,30 \$	0,12 \$	0,08 \$	0,33 \$	0,16 \$	0,09 \$	0,06 \$	(0,41 \$)

Le lecteur doit considérer le fait que la perte nette de la période de 114 jours terminée le 31 décembre 2007 (4<sup>ième</sup> trimestre 2007) a été constatée suite à la comptabilisation d'un montant de 9 005 000\$, comptabilisé en entier au cours de ce trimestre, composé d'impôts exigibles de l'ordre de 2 715 000\$ et d'impôts futurs d'un montant de 6 290 000\$, suite à la décision du Ministère des Finances relativement à la non-exigibilité du Fonds au bénéfice des règles applicables aux EIPD existantes au 31 octobre 2006. Ainsi toute comparaison avec les trimestres précédents et ultérieurs devrait tenir compte de cet événement.

De plus le trimestre terminé le 12 septembre 2009 comprend des récupérations d'impôts calculés pour les trimestres terminés le 20 juin 2009 et 28 mars 2009 suite à sa conversion en société et suite à l'acquisition de pertes fiscales de ConjuChem.

## 8. Opérations entre apparentés

Lors du premier appel public à l'épargne, le 28 juin 2005, le Fonds avait acquis indirectement une participation de 53,2% dans Colabor SC, la participation restante de 46,8% dans Colabor SC étant détenue par Investissements Colabor Inc. (« Investissements ») sous forme de parts de Colabor SC échangeables.

Suite à l'acquisition de Summit et de Bertrand, Investissements détenait 26% dans Colabor SC sur une base non diluée et 21% sur une base entièrement diluée.

Suite à la conversion en société, Investissements détient maintenant 26% dans Groupe Colabor Inc. sur une base non diluée et 21% sur une base entièrement diluée, ce qui lui permet notamment d'exercer une influence notable sur GCL.

Les opérations entre apparentés sont constituées des éléments suivants :

- Les ventes effectuées auprès d'un client contrôlé par un administrateur. Celles-ci sont aux mêmes conditions que celles effectuées auprès des autres clients de la Société.
- Remises aux distributeurs-affiliés et privilégiés de Investissements au taux de 3% des ventes à ceux-ci, taux établi contractuellement jusqu'en 2015;

- La Société loue de Investissements, jusqu'en 2022, l'immeuble dans lequel est situé son siège social et le centre de distribution de Boucherville;
- La Société verse, en vertu d'un contrat échéant en 2015, des sommes pour des services informatiques à une filiale de Investissements;
- La filiale Bertrand utilise une filiale d'Investissements pour ses développements et son support informatiques.

Toutes ces opérations ont été conclues dans le cours normal des activités et sont mesurées à la valeur d'échange.

**Opérations entre apparentés** (en milliers de dollars)

	2009-09-12 (84 jours) (non vérifiés)	2008-09-06 (84 jours) (non vérifiés)	2009-09-12 (255 jours) (non vérifiés)	2008-09-06 (250 jours) (non vérifiés)
	\$	\$	\$	\$
Ventes effectuées à un client contrôlé par un administrateur	4 567	3 709	11 831	10 889
Remises	2 425	2 684	7 672	8 069
Loyer	468	468	1 404	1 404
Services informatiques	355	111	868	331

## 9. Transactions hors-bilan

La Société n'a pas d'obligations relatives à des transactions hors-bilan, à l'exception d'une lettre de garantie bancaire de 2 028 000\$ supportant une année de location de son centre de distribution de Boucherville.

## 10. Situation économique actuelle, stratégies de développement et perspectives d'avenir

### Situation économique actuelle

Colabor œuvre dans l'est du Canada, principalement au Québec et en Ontario. L'économie canadienne vit actuellement l'une des plus importantes contractions de son économie des 40 dernières années.

*Desjardins-études économiques* dans ses prévisions de l'été 2009, mentionnait qu'il y avait, au Québec, quelques signes positifs qui pointaient vers une reprise à l'automne. Le marché immobilier se stabilise, l'hémorragie des pertes d'emplois s'atténue, tandis que la confiance des ménages se redresse.

Cependant en Ontario, la restructuration de l'industrie automobile favorisera la poursuite de la récession au cours des prochains mois. Cette province, par sa base manufacturière, est la province la plus affectée par cette récession.

La direction de Colabor, bien au fait de cette situation, a préparé son budget pour faire face à cette circonstance et a déjà pris les mesures nécessaires pour faire face à cette situation notamment le gel des salaires de sa direction, la revue de ses processus et dépenses d'opération et a limité ses dépenses en capital aux projets qui permettent uniquement un accroissement de productivité.

Cependant Colabor reste une société qui peut très bien résister à une récession car elle est associée au domaine de la distribution alimentaire qui devrait être moins affectée que les autres secteurs économiques et la direction croit que 2009 pourrait générer des profits intéressants.

Colabor a établi son plan d'affaires, qui est décrit ci-dessous, et croit que la récession actuelle pourrait lui apporter des occasions d'affaires qu'elle est prête à analyser pour une croissance pensée de son chiffre d'affaires avec l'objectif d'accroître la valeur de la société pour le bénéfice de ses actionnaires.

## **Stratégies de développement**

La direction de la Société croit sincèrement qu'il existe d'importants canaux servant à accroître sa pénétration dans le domaine des services alimentaires au Canada.

### *Réseau des distributeurs affiliés au Québec et dans les provinces de l'Atlantique*

Faisant suite à la croissance organique des ventes de la Division Boucherville démontrée au chapitre *Résultats d'exploitation*, force est de constater que ces distributeurs affiliés, fidèles, à l'esprit d'entrepreneur et axés sur le service à la clientèle continueront d'accroître leur part de marché dans leurs territoires respectifs.

### *Consolidation dans la distribution des services alimentaires*

Suite à l'acquisition de Summit, ceci a permis à la Société de s'implanter en Ontario, le plus important marché des services alimentaires au Canada. Aussi la Société pourrait acquérir d'autres distributeurs ayant des opérations en Ontario et se servir de son modèle d'affaires pour intégrer une nouvelle acquisition. Cette stratégie a porté fruit avec comme exemple l'acquisition de Bruce Edmeades.

La Société pourrait aussi acquérir d'autres distributeurs affiliés au Québec et dans les provinces de l'Atlantique, comme l'a démontré l'acquisition de Bertrand. Ceci lui permettrait de compléter son réseau de distribution dans l'est du Canada.

### *Expansion géographique*

La Société n'est pas actuellement présente dans l'Ouest canadien. Étant donné que la plus importante croissance de l'économie au Canada au cours des dernières années se passait dans cette région, il est certain que la Société aurait avantage à s'y implanter, par contre en étant prudent en raison des problèmes reliés à la disponibilité de la main-d'œuvre. De plus, un pré-requis à toute implantation dans cette région, sera de développer une solide base de clients avant d'investir dans de nouvelles infrastructures.

### *Secteurs connexes*

La Société s'est donnée comme mission de pouvoir donner à sa clientèle un guichet unique dans le domaine des services alimentaires.

Ainsi dans le futur, la Société pourrait s'adjoindre un réseau de distribution dans le domaine de la viande, des fruits et légumes ainsi que des produits d'emballage.

### *Secteur des dépanneurs et des petites surfaces d'épicerie*

La Société croit qu'il existera, dans un horizon moyen, des opportunités d'acquisition de réseaux de dépanneurs actuellement détenus par les grands de l'alimentation, qui voudront certainement revenir à leur créneau principal d'activités, qui est celui de desservir des épiceries de moyenne et grandes surfaces.

## **Perspectives d'avenir**

Ainsi, malgré le ralentissement économique, ces opportunités d'acquisitions permettraient à la Société d'augmenter de façon importante son pouvoir d'achat et sa capacité de générer des économies de coûts avec l'objectif d'augmenter son bénéfice net.

## **11. Risques et incertitudes**

Les activités de la Société sont assujetties à plusieurs risques et incertitudes qui sont plus amplement décrits à sa notice annuelle. En sus des risques qui y sont décrits, la Société désire souligner les risques reliés à l'industrie qui pourraient avoir un impact sur la rentabilité et sur le rendement de l'investissement qui ne sont pas sous le contrôle de la direction.

### **Risques reliés à l'industrie qui pourraient avoir un impact sur la rentabilité et qui ne sont pas sous le contrôle de la direction :**

- *Dépendance vis-à-vis les distributeurs affiliés*

Les ventes générées par les distributeurs affiliés représentent une fraction importante des ventes de la Société. 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 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 les distributeurs affiliés à Colabor SC sur leurs commerces et par l'acquisition récente de Bertrand, l'un de ses principaux clients. 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 Investissements 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 de la Société et avoir une incidence défavorable sur la situation financière et les résultats d'exploitation. 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.

- *Dépendance à l'égard de Cara et d'autres chaînes*

Suite à l'acquisition de Summit, les ventes à Cara (y compris ses franchisés) représentent une fraction importante des ventes de la Société. La perte de Cara en tant que client, une diminution des achats par Cara, ou une diminution de la part de marché de Cara dans l'industrie des services alimentaires pourrait avoir une incidence importante et défavorable sur la situation financière, les résultats d'exploitation et la liquidité de la Société. Ce risque a par contre été atténué par la signature d'une convention de distribution d'une durée de dix ans et une option de renouvellement de cinq ans avec Cara et par l'acquisition récente de Bruce Edmeades et de Bertrand.

- *Intégration des sociétés acquises*

Bien que certaines acquisitions seront gérées sans aucun changement, certaines pourraient faire l'objet d'importantes rationalisations. Des difficultés rencontrées dans ces intégrations pourraient avoir un effet sur les résultats de la Société.

- *Rappel de produits*

Colabor peut faire face à des retours de produits faisant suite à des problèmes sanitaires rencontrés par certains de ses manufacturiers, comme par exemple l'épisode de listériose au cours de 2008. Ces retours peuvent créer un ralentissement des ventes d'une catégorie de produits pendant une certaine période et peuvent causer une certaine détérioration du chiffre d'affaires. Cependant Colabor a actuellement tous les mécanismes nécessaires d'identification qui lui permettent de récupérer rapidement les produits contaminés pour les retourner aux manufacturiers responsables et recouvrer les sommes payées à ces manufacturiers pour les produits contaminés.



## Rendement de l'investissement

Le rendement d'un investissement dans Groupe Colabor Inc. n'est pas comparable à celui d'un investissement dans des titres à revenu fixe. Le rendement est fondé sur de nombreuses hypothèses. Bien que la Société ait l'intention de verser des dividendes trimestriels, ceux-ci peuvent être réduits ou suspendus. Les dividendes versés dépendront de nombreux facteurs, notamment les risques inhérents à l'industrie décrits ci-haut et les autres risques décrits dans sa notice annuelle. En outre, la valeur marchande des actions peut baisser considérablement si la Société se trouve dans l'impossibilité de respecter ses objectifs en matière de versement de dividendes, notamment au non-respect du maintien des ratios financiers négociés à la convention de crédit décrits à la section *Trésorerie*.

## Changements climatiques

Colabor a des risques très minimes reliés aux changements climatiques.

## 12. Évaluations 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 et des conditions économiques actuelles. Les seules estimations significatives concernent la provision pour stocks excédentaires ou désuets, la comptabilisation des remises des fournisseurs, l'écart d'acquisition et actifs incorporels.

- *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. La Société 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.

- *Écarts d'acquisition et actifs incorporels*

Les écarts d'acquisition représentent l'excédent du coût d'acquisition d'entreprises sur les montants nets des valeurs attribuées aux éléments de l'actif acquis et du passif pris en charge. Les écarts d'acquisition ne sont pas amortis. Ils sont soumis à un test annuel de

dépréciation, ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquaient une baisse de la juste valeur. Le test de dépréciation consiste en une comparaison de la juste valeur de l'entreprise de la Société avec sa valeur comptable. Lorsque la valeur comptable de l'entreprise excède sa juste valeur, la Société compare la juste valeur de tout écart d'acquisition rattaché à l'entreprise à sa valeur comptable. Une perte de valeur est constatée aux résultats pour un montant égal à l'excédent. La juste valeur de l'entreprise est calculée en fonction de l'évaluation des flux de trésorerie actualisés.

Les actifs incorporels comprennent les relations clients et les marques de commerce. Les relations clients sont amorties selon la méthode de l'amortissement linéaire sur leur durée de vie prévue de 20 ans, en ce qui concerne les relations avec les distributeurs affiliés, de 15 ans en ce qui concerne les relations clients avec Cara et de 10 ans pour les autres clients, tandis que les marques de commerce ne sont pas amorties.

### **13. Contrôles et procédures à l'égard de l'information financière**

Afin de s'assurer que les états financiers consolidés et le rapport de gestion donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société et de ses résultats d'exploitation, il incombe à la direction d'établir et de maintenir un contrôle interne adéquat à l'égard de l'information financière. Le contrôle interne à l'égard de l'information financière est un processus élaboré par le président et chef de la direction et par le chef de la direction financière, ou sous leur supervision, et il est mis en œuvre par le Conseil d'administration, la direction et d'autres membres du personnel de façon à fournir une assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été préparés, aux fins de la publication de l'information financière, conformément aux principes comptables généralement reconnus.

Une politique de divulgation de l'information encadre le processus de divulgation de l'information présentée dans les documents annuels, les documents intermédiaires et les autres rapports déposés ou transmis en vertu de la législation en valeurs mobilières. Le comité de divulgation s'assure de la conformité à cette politique.

Compte tenu des limites inhérentes à tout système de contrôle, la direction de la Société reconnaît que les contrôles et les procédures de communication de l'information ne peuvent prévenir ni détecter toutes les inexactitudes résultant d'erreurs ou de fraudes. Cependant, sur la foi des travaux d'évaluation effectués, la direction de la Société fournit une assurance raisonnable que les informations importantes la concernant lui sont rapportées en temps opportun, de sorte qu'elle peut fournir aux investisseurs une information complète et fiable.

#### **Contrôles et procédures de communication de l'information**

La préparation des états financiers et le rapport de gestion est appuyée par un cadre de contrôles et de procédures de communication mis en place par la direction. La conception et le fonctionnement de ces contrôles et procédures ont fait l'objet d'une évaluation qui confirme l'efficacité des contrôles et des procédures de communication de l'information, tant dans leur conception que dans leur fonctionnement. Cette évaluation a été effectuée selon les critères

énoncés en vertu du cadre de contrôle du *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO) adopté par la Société et conformément aux directives des Autorités canadiennes en valeurs mobilières décrites dans le *Règlement NI 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs*.

Les états financiers et le rapport de gestion ont été révisés par le comité de vérification et par le conseil d'administration, qui les ont approuvés avant leur publication.

### **Contrôles internes à l'égard de l'information financière**

Le comité de vérification de la Société supervise les travaux de documentation, d'évaluation de la conception et du fonctionnement des contrôles internes à l'égard de l'information financière appuyant les principaux processus transactionnels et comptables de la Société. Ces travaux permettent de rehausser la conception des contrôles internes.

À l'instar de l'évaluation des contrôles et des procédures de communication de l'information, l'évaluation de la conception et du fonctionnement des contrôles internes à l'égard de l'information financière s'effectue selon le cadre de contrôle COSO et conformément aux directives du Règlement 52-109. Les travaux réalisés ont permis à la direction de conclure que les contrôles internes à l'égard de l'information financière ont été conçus et fonctionnent efficacement pour fournir une assurance raisonnable que l'information financière présentée est fiable et que les états financiers de la Société ont été préparés selon les PCGR.

La direction a également déterminé que le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société au 12 septembre 2009 ne comportait aucune faiblesse importante à l'exception des contrôles et procédures relatifs à la sécurité et la gestion des accès au réseau et au système de gestion de l'inventaire récemment implanté chez Bertrand, limitant ainsi le processus d'authentification des transactions. Les politiques et procédures de sécurité et de gestion des accès présentement en place dans les autres unités d'exploitation du fonds seront déployées et étendues pour couvrir les activités de Bertrand au cours du quatrième trimestre de 2009.

### **Changement aux normes comptables internationales**

Pour la Société, la conversion aux IFRS sera exigée pour les états financiers intermédiaires et annuels à compter du 1er janvier 2011. Par conséquent, la Société, de concert avec ses vérificateurs externes, travaille présentement à la conversion de ses états financiers consolidés aux IFRS, suite à une analyse détaillée des différences entre les IFRS et les conventions comptables de la Société. Selon la direction de la Société, il n'y aura pas de modifications majeures de conventions comptables qui pourraient avoir une incidence sur les états financiers consolidés de la Société lors de la préparation de ceux-ci selon les nouvelles normes internationales.

La Société devrait être en mesure de se conformer aux directives des Autorités des marchés financiers et de l'Institut des Comptables agréés du Canada aux dates prévues de leur application par ces organismes.

## **14. Événement postérieur au trimestre**

Le 6 octobre, la direction de la Société a été mise au courant qu'elle perdait un important contrat de distribution desservi par sa division Summit auprès d'une chaîne de restauration rapide à compter de février 2010. Pour la période de douze mois antérieure au 12 septembre 2009, les ventes à ce client se sont chiffrées à 135 735 000 \$, soit 11 % de ses ventes de 1 216 414 000 \$. Le BAIIA généré par ce contrat fut de 900 000 \$, soit 2 % de son BAIIA de 43 199 000\$.

La direction de la Société est à ré-évaluer les opérations de sa division Summit et évalue certaines opportunités d'affaires qui pourraient contribuer à remplacer ce contrat.