



**GROUPE COLABOR INC.**

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

**PÉRIODE DE 86 JOURS (1er TRIMESTRE)  
TERMINÉE LE 27 MARS 2010 DE L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT  
LE 31 DÉCEMBRE 2010**

**LE 28 AVRIL 2010**



## **GROUPE COLABOR INC.**

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

**PÉRIODE DE 86 JOURS (1er TRIMESTRE) TERMINÉE LE 27 MARS 2010 DE L'EXERCICE FINANCIER SE  
TERMINANT LE 31 DÉCEMBRE 2010**

#### **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>3-4</b>
<b>4. PROFIL DE LA SOCIÉTÉ.....</b>	<b>4-6</b>
<b>5. PRINCIPALES RESSOURCES ET COMPÉTENCES :</b>	
<b>CONSEIL D'ADMINISTRATION.....</b>	<b>7</b>
<b>DIRECTION.....</b>	<b>7</b>
<b>DÉVELOPPEMENT DES RESSOURCES HUMAINES .....</b>	<b>8</b>
<b>6. ANALYSE DE LA PERFORMANCE :</b>	
<b>SOMMAIRE EXÉCUTIF DE PERFORMANCE.....</b>	<b>8</b>
<b>RÉSULTATS D'EXPLOITATION.....</b>	<b>8-12</b>
<b>BILANS.....</b>	<b>13-14</b>
<b>TRÉSORERIE.....</b>	<b>14-15</b>
<b>7. OBLIGATIONS CONTRACTUELLES .....</b>	<b>16</b>
<b>8. RÉSUMÉ DES DERNIERS TRIMESTRES.....</b>	<b>16</b>
<b>9. OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS.....</b>	<b>16-17</b>
<b>10. TRANSACTIONS HORS BILAN.....</b>	<b>17</b>
<b>11. SITUATION ÉCONOMIQUE ACTUELLE, STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT ET PERSPECTIVES D'AVENIR.....</b>	<b>17-20</b>
<b>12. RISQUES ET INCERTITUDES.....</b>	<b>20-22</b>
<b>13. ÉVALUATIONS COMPTABLES SIGNIFICATIVES.....</b>	<b>22-23</b>
<b>14. CONTRÔLES ET PROCÉDURES A L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE.....</b>	<b>23-26</b>
<b>15. ÉVÉNEMENT POSTÉRIEUR AU TRIMESTRE.....</b>	<b>26</b>

**Le 28 avril 2010**

## **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 86 jours (1<sup>er</sup> trimestre) terminée le 27 mars de l'exercice financier se terminant le 31 décembre 2010. Ces états financiers sont comparés au premier trimestre de 2009 qui comportait 87 jours. 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, les trois premiers trimestres sont composés de trois périodes chacun et le dernier trimestre de quatre. 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 (BAIIA). 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 était 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 avait 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 avait 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.

### **Informations additionnelles**

Les actions de Groupe Colabor Inc. se transigent à la bourse de Toronto sous le sigle *GCL-T* tandis que ses débentures convertibles le sont sous *GCL.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 son site informatif [www.colabor.com](http://www.colabor.com).

## **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.

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.

Près de 90% des ventes de ce segment sont régies par des contrats à long terme.

### **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, Mississauga et Cambridge 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, Extendicare, Mr Sub, Zehrs, 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, avec environ 525 employés, opère quatre 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 454 476 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)

Cambridge : 109 460 pieds carrés

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

Bertrand 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 325 employés, distribue plus de 12 000 produits depuis ses deux entrepôts stratégiquement situés à Lévis et à Saguenay, qui totalisent respectivement 231 000 (pouvant être agrandi jusqu'à 331 000) 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, plus de 55% des ventes sont garanties 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.

### 5.2 Direction

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	Groupe Colabor inc., Division Bertrand
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 CA	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 poursuit, 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

#### Trimestre terminé le 27 mars 2010

- Diminution de 3,4% des ventes comparables (diminution globale des ventes de 12,3%)
- Augmentation du pourcentage du BAIIA passant de 3,01% à 3,05%
- Augmentation du bénéfice net de 1 062 000 \$ pour atteindre 2 277 000 \$
- Ratio Dette/Baiia : 1,64:1,00 (exigé par le syndicat bancaire : <3,00 :1,00)
- Couverture des charges d'intérêt : 6,98:1,00 (exigé par le syndicat bancaire : >3,50 :1.00)

#### Transactions boursières au cours du trimestre

- Cours de l'action : au 31 décembre 2009 : 11,07\$; Cours de l'action : au 27 mars 2010 : 12,35\$
- Appréciation de l'action du 1<sup>er</sup> janvier au 27 mars 2010 : 11,56%
- Conversion de débetures d'une valeur nominale de 13 516 000 \$ en 1 318 627 actions

### 6.2 Résultats d'exploitation

Les résultats d'exploitation, ainsi que leur comparaison avec le premier trimestre de 2009, doivent être lus de concert avec le chapitre *Situation économique actuelle* décrit plus loin et des faits suivants :

- Une réduction des ventes de l'ordre de 20 millions suite à la perte d'un important contrat de sa division Summit, tel que décrit aux rapports de gestion des troisième et quatrième trimestres de 2009;
- Les résultats du premier trimestre de 2009 furent réalisés en tant que fonds de revenu avant la conversion du Fonds en société. Ainsi le trimestre 2009 comprend des dépenses reliées à une participation minoritaire et à des impôts exigibles, ces dépenses étant nul en 2010.
- Le premier trimestre de 2010 comprend 86 jours comparativement à 87 jours en 2009.

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

	2010-03-27 (86 jours)		2009-03-28 (87 jours)		Écart	
	\$	%	\$	%	\$	%
<b>Ventes</b>	<u>225 355</u>	<u>100,00%</u>	<u>256 945</u>	<u>100,00%</u>	<u>(31 590)</u>	<u>-12,29%</u>
Bénéfice avant frais financiers, amortissements et impôts sur les bénéfices	6 873	3,05%	7 724	3,01%	(851)	-11,02%
Frais financiers	1 310	0,58%	1 561	0,61%	(251)	-16,08%
Amortissement des immobilisations	836	0,37%	888	0,35%	(52)	-5,86%
Amortissement des actifs incorporels	2 197	0,97%	2 197	0,86%		0,00%
	<u>4 343</u>	<u>1,92%</u>	<u>4 646</u>	<u>1,82%</u>	<u>(303)</u>	<u>-6,52%</u>
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices et participation sans contrôle	<u>2 530</u>	<u>1,13%</u>	<u>3 078</u>	<u>1,19%</u>	<u>(548)</u>	<u>-17,80%</u>
Impôts sur les bénéfices						
Exigibles		0,00%	90	0,04%	(90)	-100,00%
Futurs	253	0,11%	693	0,27%	(440)	-63,49%
	<u>253</u>	<u>0,11%</u>	<u>783</u>	<u>0,31%</u>	<u>(530)</u>	<u>-67,69%</u>
Bénéfice avant participation sans contrôle	2 277	1,02%	2 295	0,88%	(18)	-0,78%
Participation sans contrôle		0,00%	1 080	0,42%	(1 080)	-100,00%
<b>Bénéfice net</b>	<u><b>2 277</b></u>	<u><b>1,02%</b></u>	<u><b>1 215</b></u>	<u><b>0,46%</b></u>	<u><b>1 062</b></u>	<u><b>87,41%</b></u>
Bénéfice net de base et dilué par action / part	<u>0,12 \$</u>		<u>0,08 \$</u>			

## Ventes

Les ventes sont la résultante :

Pour le Segment Grossiste, des ventes brutes provenant de l'entrepôt de Boucherville et de ventes directes faites 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 et des ventes faites à d'autres clients, desquelles sont retranchées des remises, selon des contrats négociés individuellement avec ceux-ci. Les ventes nettes sont réparties entre les ventes aux services alimentaires et aux commerces de détail.

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. Ces ventes sont principalement faites par le Segment Grossiste à Summit et Bertrand du Segment Distribution et sont reliées principalement aux services alimentaires.

Le tableau ci-dessous permet au lecteur de comparer les ventes comparables pour le premier trimestre 2010 et 2009

De plus, étant donné que le premier trimestre de 2010 comprend 86 jours tandis que celui de 2009 comprenait 87 jours, nous avons ajusté les ventes du premier trimestre de 2009 en fonction du nombre de jours en 2010, afin de dégager la croissance organique.

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

	2010-03-27	2009-03-28							
	(86 jours)	(87 jours)	Ajustement	Perte d'un	Ventes	Écart		Écart	
	Ventes	ventes	pour un jour	client	comparables	ventes comparables		ventes réelles	
	réelles	réelles							
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	%	\$	%
<b>Segment Grossiste</b>									
Services alimentaires									
Aux livres	69 828	74 423	(855)		73 568	(3 740)	S/O	(4 595)	S/O
Élimination inter-segments	(17 696)	(19 942)	229		(19 713)	2 017	S/O	2 246	S/O
	52 132	54 481	(626)		53 855	(1 723)	-3,2%	(2 349)	-4,3%
Commerces de détail	26 781	26 977	(310)		26 667	114	0,4%	(196)	-0,7%
	78 913	81 458	(936)		80 522	(1 609)	-2,0%	(2 545)	-3,1%
<b>Segment Distribution</b>									
Services alimentaires	146 442	175 487	(2 017)	(19 937)	153 533	(7 091)	-4,0%	(29 045)	-16,6%
	225 355	256 945	(2 953)	(19 937)	234 055	(8 700)	-3,4%	(31 590)	-12,3%

Le chapitre *Situation économique actuelle...*, décrit plus loin dans ce rapport, donne un aperçu de la situation dans laquelle évolue la Société et ses compétiteurs.

Le premier trimestre 2010, selon les données de l'industrie, a été caractérisé par un ralentissement des activités des services alimentaires. Il apparaît que nos clients ont adopté une situation *Wait and See*, selon laquelle les gens attendent vraiment de voir si la récession économique actuelle va vraiment se terminer ou si elle va continuer pour un certains temps.

Globalement, nous croyons que la Société s'en tire assez bien de cette situation du premier trimestre avec seulement une baisse de 3,4% de ses ventes comparables avec l'exercice antérieur.

### Segment Grossiste

Ce segment, qui dessert principalement des distributeurs du Québec et des provinces atlantiques, a été moins touché par le ralentissement que le Segment Distribution avec une baisse globale de ses ventes comparables de l'ordre de 2,0%.

### *Services alimentaires*

Le ralentissement relié aux services alimentaires a rattrapé les distributeurs dans ce domaine avec une baisse des ventes comparables de 3,2%.

### *Commerces de détail*

Ce secteur continue de profiter de contrats d'approvisionnement importants qui ont été signés en 2008 par des distributeurs affiliés de ce secteur avec, entre autres, une compagnie pétrolière intégrée, d'où la continuité d'une croissance organique de 0,4%.

### **Segment Distribution**

La décroissance de 4,0% des ventes comparables de ce Segment s'explique principalement par sa division Summit dont les activités sont principalement en Ontario, probablement la province toujours la plus touchée par la récession, de par sa structure manufacturière, et où tous les secteurs de la restauration, allant de la restauration rapide, les cafétérias et restaurants indépendants sont touchés.

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

### *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.

### *Frais de vente, d'opération et d'administration*

Les principaux frais sont composés des salaires et avantages sociaux, des coûts de livraison pour

le Segment Distribution ainsi que les frais d'occupation des différents centres de distribution de la Société.

La Société, malgré une baisse de ses ventes, a continué de gérer ses dépenses d'une façon conservatrice afin de suppléer à cette baisse de revenus.

Ainsi, elle a pu augmenter son pourcentage de BAIIA, le faisant passer de 3,01% pour le trimestre 2009 à 3,05% en 2010. Cependant le BAIIA, suite à une baisse des ventes a été réduit d'un montant de 851 000 \$ par rapport au trimestre de 2009.

## **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 ConjuChem, en acquérant pour 5 millions de dollars des pertes fiscales d'environ 130 millions de dollars.

En 2009, la Société avait calculé des impôts exigibles mais suite à la transaction décrite ci-dessus, et par l'utilisation de ses pertes fiscales, aucun impôt n'est exigible pour le trimestre.

Quant aux impôts futurs, la Société utilise la méthode du passif fiscal pour comptabiliser ses impôts. Par cette méthode, les actifs et les passifs d'impôts sont déterminés en fonction de l'écart entre la valeur comptable et la valeur fiscale des actifs et passifs, et ils sont aussi mesurés en appliquant, à la date des états financiers, les taux d'imposition et les lois fiscales en vigueur ou pratiquement en vigueur pour les exercices financiers au cours desquels les écarts temporaires sont sensés se résorber.

De plus un autre élément de comptabilisation des impôts futurs provient de l'amortissement du prix payé à ConjuChem (5 000 000 \$), calculé proportionnellement à l'utilisation de l'actif d'impôts futurs.

## **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.

Un montant de 1 080 000 \$ a été comptabilisé à titre de participation sans contrôle pour le premier trimestre de 2009.

## 6.3 Bilans

### Bilans consolidés

(en milliers de dollars)

	2010-03-27 (non vérifié)	2009-12-31
<b>ACTIF</b>	\$	\$
Actif à court terme		
Débiteurs	80 166	75 438
Impôts sur le revenu à recevoir	6 335	685
Stock	60 411	71 909
Frais payés d'avance	2 106	1 500
Impôts futurs	8 399	8 540
	<u>157 417</u>	<u>158 072</u>
Frais de financement reportés	130	158
Placement en actions dans Investissements Colabor inc., au coût	6 159	6 159
Immobilisations	13 418	13 835
Actifs incorporels	131 672	133 869
Écarts d'acquisition	72 317	72 317
Impôts futurs	1 322	1 802
	<u>382 435</u>	<u>386 212</u>
<b>PASSIF</b>		
Passif à court terme		
Découvert bancaire	3 759	17 126
Comptes fournisseurs et charges à payer	65 910	65 762
Solde de prix d'achat à payer, portant intérêt à 4,5 %	3 750	3 750
Solde de prix d'achat à payer, sans intérêt	6 331	6 331
Dividendes à payer		7 453
Remises sur ventes à payer	15 695	13 808
Revenus reportés	1 102	961
Crédit reporté	7 110	7 290
Versements sur la dette à long terme	600	636
	<u>104 257</u>	<u>123 117</u>
Emprunt bancaire	62 101	49 335
Dette à long terme	170	307
Déventures	34 028	46 711
Passif au titre des prestations d'avantages sociaux constituées	787	787
Crédit reporté	19 687	19 875
	<u>221 030</u>	<u>240 132</u>
<b>AVOIR DES ACTIONNAIRES</b>		
Capital-actions	156 585	143 018
Option de conversion des déventures	1 677	2 314
Surplus d'apport	35	447
Actions détenues au titre du régime d'intéressement à long terme	(718)	(1 248)
Bénéfices non répartis	3 826	1 549
	<u>161 405</u>	<u>146 080</u>
	<u>382 435</u>	<u>386 212</u>

Les principaux changements au bilan du 27 mars 2010, autres que les transactions liées aux opérations courantes, comparativement au bilan du 31 décembre 2009 ont trait aux débetures convertibles qui furent émises en 2007.

Au cours du premier trimestre de 2010, des débetures d'une valeur nominale de 13 516 000 \$ ont été converties en 1 318 627 actions de la Société.

La valeur comptable de ces débetures, d'un montant de 12 930 000 \$, et l'option de conversion s'y rattachant, d'un montant de 637 000 \$ ont été comptabilisées au capital-actions.

## 6.4 Trésorerie

Flux de trésorerie consolidés (en milliers de dollars)

	2010-03-27 (86 jours) (non vérifiés)	2009-03-28 (87 jours) (non vérifiés)
	\$	\$
<b>ACTIVITÉS D'EXPLOITATION</b>		
Bénéfice net	2 277	1 215
Éléments hors caisse		
Amortissement des immobilisations	836	888
Amortissement des actifs incorporels	2 197	2 197
Amortissement des frais de financement reportés	28	28
Participation des porteurs de parts sans contrôle		1 080
Impôts futurs	253	693
Coût de rémunération lié au régime d'intéressement à long terme	118	106
Amortissement des coûts de transaction relatifs aux débetures	247	238
	<u>5 956</u>	<u>6 445</u>
Variations de l'actif et du passif d'exploitation		
Débiteurs	(4 728)	(8 402)
Impôts sur le revenu à recevoir	(5 650)	
Stock	11 498	5 728
Frais payés d'avance	(606)	(1 050)
Comptes fournisseurs et charges à payer	148	(7 990)
Impôts à payer		816
Remises à payer	1 887	859
Revenus reportés	141	312
	<u>2 690</u>	<u>(9 727)</u>
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	<u>8 646</u>	<u>(3 282)</u>
<b>ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT</b>		
Immobilisations	<u>(419)</u>	<u>(487)</u>
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	<u>(419)</u>	<u>(487)</u>
<b>ACTIVITÉS DE FINANCEMENT</b>		
Emprunt bancaire	12 766	13 599
Dividendes versés	(7 453)	
Distributions versées aux porteurs de parts		(3 921)
Distributions versées aux porteurs de parts de Colabor SC échangeables		(1 369)
Remboursement de la dette à long terme	(173)	(184)
Achat de parts détenues par le Fonds au titre du régime d'intéressement à long terme		<u>(789)</u>
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	<u>5 140</u>	<u>7 336</u>
<b>Variation nette du découvert bancaire</b>	<u>13 367</u>	<u>3 567</u>
Découvert bancaire au début	<u>(17 126)</u>	<u>(7 714)</u>
Découvert bancaire à la fin	<u>(3 759)</u>	<u>(4 147)</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 1,64 :1,00 et le ratio de couverture des charges d'intérêt à 6,98:1,00.

## Distributions/Dividendes

Un dividende de 7 453 000 \$ fut versé le 15 janvier 2010 aux actionnaires inscrits aux livres le 31 décembre 2009. De plus, un dividende de 0,2691\$ par action a été versé le 15 avril 2010 aux actionnaires inscrits au 31 mars 2010.

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 0,2691\$ par action et qu'ils respecteront les ratios exigés par le syndicat bancaire.

## Flux de trésorerie de base et dilué par actions et ratio de paiement

	Flux de trésorerie 000\$	Flux de trésorerie dilués 000\$
Bénéfice net	2 277	2 277
Amortissement des immobilisations	836	836
Amortissement des actifs incorporels	2 197	2 197
Amortissement des frais de financement reportés	28	28
Impôts futurs	253	253
Coût de rémunération lié au régime d'intéressement à long terme	118	118
Amortissement des coûts de transaction relatifs aux débetures	247	247
Économie des intérêts sur débetures		773
Immobilisations	(419)	(419)
Flux de trésorerie reliés à l'exploitation avant les variations de l'actif et du passif d'exploitation	<u>5 537</u>	<u>6 310</u>
Nombre d'actions en circulation à la fin du trimestre	20 978 259	20 978 259
Ajustement pour tenir compte de la conversion des débetures		3 467 220
Nombre d'actions pour fin de calcul	<u>20 978 259</u>	<u>24 445 479</u>
<b>Flux de trésorerie par action</b>	<b><u>0,264 \$</u></b>	<b><u>0,258 \$</u></b>
Portion du dividende annuel relatif au trimestre en cours	<u>0,248 \$</u>	<u>0,248 \$</u>
<b>Ratio du dividende sur les flux de trésorerie par action</b>	<b><u>94%</u></b>	<b><u>96%</u></b>

## 7. Obligations contractuelles

('000)	<u>Paiements exigibles par période</u>				
	<u>Total</u>	<u>Moins de 1an</u>	<u>de 1 à 3 ans</u>	<u>de 4 à 5 ans</u>	<u>5 ans et plus</u>
Emprunt bancaire	62 101 \$		62 101 \$		
Dette à long terme	770 \$	600 \$	170 \$		
Soldes de prix d'achat à payer	10 081 \$	10 081 \$			
Débitures (valeur nominale)	35 539 \$		35 539 \$		
Baux de location-exploitation et contrats de service	<u>90 416 \$</u>	<u>11 829 \$</u>	<u>21 860 \$</u>	<u>18 411 \$</u>	<u>38 316 \$</u>
Total	<u>198 907 \$</u>	<u>22 510 \$</u>	<u>119 670 \$</u>	<u>18 411 \$</u>	<u>38 316 \$</u>

Bien que les débiteures soient incluses au tableau des obligations contractuelles, l'une des caractéristiques de celles-ci est qu'elles pourraient être converties en actions en 2010 ou 2011.

Les débiteures pourront être rachetées entre le 31 décembre 2009 et le 31 décembre 2010, moyennant un préavis, à un prix correspondant à leur capital majoré des intérêts courus et impayés, à la condition que le cours du marché corresponde à au moins 125 % du prix de conversion.

Après le 31 décembre 2010, elles pourront être rachetées, moyennant un préavis, à un prix correspondant à leur capital majoré des intérêts courus et impayés.

## 8. Résumé des derniers trimestres

('000)	2010-03-27 (86 jours)	2009-12-31 (110 jours)	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)
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Ventes</b>	225 355	364 973	276 841	283 722	256 945	398 906	288 446	278 721
BAIIA	6 873	15 073	10 026	9 977	7 724	15 472	10 014	9 428
<b>Bénéfice net</b>	2 277	9 002	4 710	1 744	1 215	4 326	2 311	1 147
Bénéfice net de base par action / part	0,12 \$	0,53 \$	0,30 \$	0,12 \$	0,08 \$	0,33 \$	0,16 \$	0,09 \$

Le lecteur doit considérer que les résultats des trimestres antérieurs au 12 septembre 2009 ont été réalisés sous la structure d'un fonds de revenu. Les résultats du trimestre terminé le 12 septembre 2009 comprennent 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.

## 9. 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 25,9% dans Colabor SC sur une base non diluée et 20,8% sur une base entièrement diluée.

Suite à la conversion en société et à la conversion de débetures, Investissements détient maintenant 24,3% dans Groupe Colabor Inc. sur une base non diluée et 20,8% 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 de clients contrôlés par des administrateurs. 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.

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)

	2010-03-27 (86 jours) (non vérifiés)	2009-03-28 (87 jours) (non vérifiés)
	\$	\$
Ventes effectuées à des clients contrôlés par des fiduciaires	2 663	3 284
Remises	2 659	2 714
Loyer	468	468
Services informatiques	223	244

## 10. Transactions hors-bilan

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

## 11. 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 a vécu, en 2009, l'une des plus importantes contractions de son économie des 40 dernières années, ceci ayant résulté en des pertes d'emplois de 239 700 à l'échelle canadienne,

dont 26 800 au Québec et 141 600 en Ontario, ces dernières équivalentes à 59% des pertes d'emplois au Canada, principalement suite à la faiblesse du secteur manufacturier de cette province.

Une récente étude publiée par l'Association Canadienne des Restaurants et des Services alimentaires (CFRA) au début de 2010 fait le constat préliminaire des résultats entre 2009 et 2008 et s'avance sur des prévisions relatives à 2010. Nous reprenons ci-dessous leurs conclusions, en ne citant que les pourcentages :

	<u>% changement 2009/2008</u>	<u>% changement prévu 2010/2009</u>
<b>Commercial :</b>		
Restaurants à service complet	-3,0%	3,0%
Restaurants à service rapide	1,6%	2,9%
Cafétérias	-4,5%	3,5%
Breuvages	<u>-2,6%</u>	<u>1,7%</u>
	<b>-1,2%</b>	<b>2,9%</b>
<b>Non commercial</b>	<b><u>-1,3%</u></b>	<b><u>3,6%</u></b>
Total des services alimentaires	-1,2%	3,1%
Inflation du menu	3,5%	2,4%
<b>Croissance réelle</b>	<b><u>-4,7%</u></b>	<b><u>0,7%</u></b>

Cette étude montre aussi la croissance ou la décroissance réelle des ventes du *secteur commercial* par province pour 2009 et 2010.

Ci-inclus les provinces desservies par Colabor :

	<u>% changement 2009/2008</u>	<u>% changement prévu 2010/2009</u>
Terre- Neuve et Labrador	-2,3%	-2,1%
Nouvelle-Écosse	-5,6%	-0,4%
Nouveau –Brunswick	-4,2%	-1,5%
<i>Québec</i>	-2,9%	0,9%
<i>Ontario</i>	-5,0%	0,4%

A la lumière de ces résultats et de ces prévisions, nous pouvons conclure que l'exercice financier 2010 sera plutôt difficile, au moins au cours du premier semestre de l'année, avec une reprise modérée au cours du deuxième semestre, le secteur alimentaire étant en général le dernier secteur de l'économie à reprendre complètement de sa vigueur.

*Desjardins-études économiques* dans ses récentes prévisions, mentionnait qu'il y avait, au Québec, quelques signes positifs qui pointaient vers une reprise. 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. De plus si le huard devait s'apprécier trop rapidement par rapport à la devise américaine, il freinerait la relance des exportations et du tourisme.

La direction de Colabor, bien au fait de cette situation, a préparé ses budgets pour faire face à cette circonstance et a déjà pris les mesures nécessaires pour faire face à cette situation notamment 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.

Colabor a établi son plan d'affaires, qui est décrit ci-dessous, et croit que la situation actuelle pourrait lui apporter des occasions d'affaires qu'elle est prête à analyser pour une croissance stratégique 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*

Malgré une baisse de la croissance organique du Segment Grossiste, la direction est confiante 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, en utilisant sa division Bertrand pour intégrer ces nouvelles acquisitions, et aussi dans les provinces de l'Atlantique. 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, tout 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, du poisson, des fruits et légumes, des produits d'emballage et des produits naturels et organiques.

#### *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.

## **12. 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 portion 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.

## **13. 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.

## **14. 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 doit fournir 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, au 27 mars 2010, 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, le rapport de gestion et le communiqué de presse 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. Au 27 mars 2010, les travaux réalisés ont permis au président et chef de la direction et au chef de la direction financière 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.

Ces deux dirigeants ont également déterminé que le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société au 27 mars 2010 ne comportait aucune faiblesse importante.

## **Changement aux normes comptables internationales**

Le 13 février 2008, le Conseil des normes comptables a confirmé la date de conversion des PCGR aux Normes internationales d'information financière (IFRS). Ainsi, les entreprises canadiennes ayant une obligation publique de rendre des comptes devront adopter les IFRS pour leurs états financiers intermédiaires et annuels des exercices ouverts à compter du 1er janvier 2011. La date de transition permettant de produire des données comparatives à la fin de l'année de conversion est le 1er janvier 2010.

Après une première phase de diagnostic, la Société a mis sur pied une structure de projet. Une équipe de travail analyse, recommande les choix de conventions comptables et implante chacune des normes IFRS. Le comité de vérification de la Société veille à ce que la direction s'acquitte de

ses responsabilités et réussisse la conversion aux IFRS. De plus un plan de travail a été élaboré dont les phases, les activités, les échéances et l'état d'avancement sont résumés ci-après :

<b>Phase 1 Diagnostic</b>	
Activités	<p>Identification des normes IFRS qui entraîneront des changements au niveau de la comptabilisation des états financiers consolidés et des informations à fournir.</p> <p>Classement des normes en fonction de leur impact attendu sur les états financiers consolidés et des efforts requis au niveau de leur implantation.</p>
Échéance	30 juin 2009
État d'avancement	Complété
<b>Phase 2 Analyse détaillée</b>	
Activités	<p>Analyse détaillée des différences entre les PCGR et les IFRS.            Choix de conventions comptables.            Choix des allègements prévus par l'IFRS 1 à la date de transition            Quantification des impacts sur les états financiers.            Analyse des informations à fournir.            Inventaire des systèmes, documents et chiffriers utilisés actuellement pour la collecte d'information.            Analyse d'impact de l'application des nouvelles normes sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les systèmes d'informations et chiffriers</li> <li>• Les politiques et procédures</li> <li>• Les activités de contrôle interne</li> <li>• Le processus de conformité aux lois et règlements applicables au Groupe Colabor Inc.</li> <li>• Les processus d'affaires</li> </ul>
Échéance	31 décembre 2009
État d'avancement	Complété
<b>Phase 3 Solution et implantation</b>	
Activités	<p>Préparation d'un bilan d'ouverture au 1er janvier 2010.            Modification aux documents de collectes des informations, des chiffriers et des procédures.            Préparer les états financiers IFRS pour l'année comparative et pour chacune des périodes intérimaires.            Préparer les états financiers pour la première période intérimaire.            Préparer les états financiers IFRS pour l'année de conversion.            Générer un questionnaire à l'égard de la présentation de l'information financière.</p>
Échéance	31 décembre 2010
État d'avancement	En cours d'exécution

À la lumière des travaux exécutés à ce jour, soit l'analyse détaillée des normes, la conversion aux normes IFRS n'occasionnera que des modifications à la présentation de l'information financière. Aucun impact significatif sur la constatation antérieure des actifs, passifs et résultats de Groupe Colabor Inc. n'a été identifié, ni aucun impact majeur sur ses systèmes d'information et autres processus d'affaires.

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.

## **15. Événement postérieur au premier trimestre**

Le 7 avril 2010, la Société a émis un communiqué de presse annonçant un financement de 50 000 000 \$ par voie de prise ferme de débentures subordonnées non garanties convertibles.

Un prospectus a été préparé et approuvé par les autorités compétentes et la clôture de ce financement s'est faite le 27 avril 2010.

Les débentures émises portent intérêt au taux de 5,70% par année et cet intérêt sera payé semestriellement les 30 avril et 31 octobre de chaque année, débutant le 31 octobre 2010.

Les débentures seront convertibles, au gré de leur porteur, en actions ordinaires de la Société au taux de conversion de 59,347 actions ordinaires par tranche de 1 000\$ de capital de débenture soit un prix de conversion de 16,85\$ par action ordinaire. La date d'échéance des débentures sera le 30 avril 2017 et la Société pourra, en certaines circonstances, procéder au rachat anticipé des débentures après le 30 avril 2015, ces modalités étant expliquées plus explicitement au prospectus relié à ce financement.

La Société a affecté le produit net du placement à l'amélioration de sa marge de manœuvre financière par la réduction de la dette en cours aux termes de ses facilités de crédit existantes et aux fins générales de l'entreprise.