

[LOGO]

**GROUPE SAPUTO INC.**

---

# **NOTICE ANNUELLE**

---

**Le 30 juin 1998**

**TABLE DES MATIÈRES**

**Page**

RUBRIQUE 1 – LA SOCIÉTÉ .....	1
1.1 Constitution.....	1
1.2 Structure organisationnelle .....	1
RUBRIQUE 2 – ÉVOLUTION DES ACTIVITÉS .....	3
2.1 Survol.....	3
2.2 Historique .....	3
RUBRIQUE 3 – SURVOL DE L’INDUSTRIE.....	4
3.1 L’industrie laitière canadienne .....	4
3.2 L’industrie laitière américaine.....	7
3.3 Tendances futures .....	9
RUBRIQUE 4 – DESCRIPTION DES ACTIVITÉS .....	10
4.1 Produits .....	10
4.2 Production.....	14
4.3 Marchés .....	18
4.4 Distribution.....	21
4.5 Concurrence.....	21
4.6 Relations de travail .....	23
4.7 Impact de Montréal, F.C.....	24
RUBRIQUE 5 – INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES CHOISIES .....	25
5.1 Informations financières consolidées choisies pour les cinq derniers exercices .....	25
5.2 Informations financières consolidées trimestrielles choisies .....	25
RUBRIQUE 6 – POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES .....	26
RUBRIQUE 7 – ANALYSE DE LA DIRECTION.....	26
RUBRIQUE 8 – MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES .....	26
RUBRIQUE 9 – ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS.....	27
9.1 Administrateurs.....	27
9.2 Hauts dirigeants .....	28
RUBRIQUE 10 – RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES .....	28

## RUBRIQUE 1 – LA SOCIÉTÉ

### 1.1 Constitution

Les activités de la Société ont commencé en 1954. Le Groupe Saputo Inc. a été constitué par certificat de fusion délivré en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* le 1<sup>er</sup> juillet 1992; ses statuts ont été modifiés le 25 août 1997 pour changer les dispositions rattachées à son capital-actions autorisé. Saputo remplace Placements Saputo Inc., Fonds Saputo Inc., Placements Sapco Inc. et Fonds Sapco Inc. Le siège et le principal établissement de la Société sont situés au 6869, boul. Métropolitain Est, Saint-Léonard (Québec) Canada H1P 1X8.

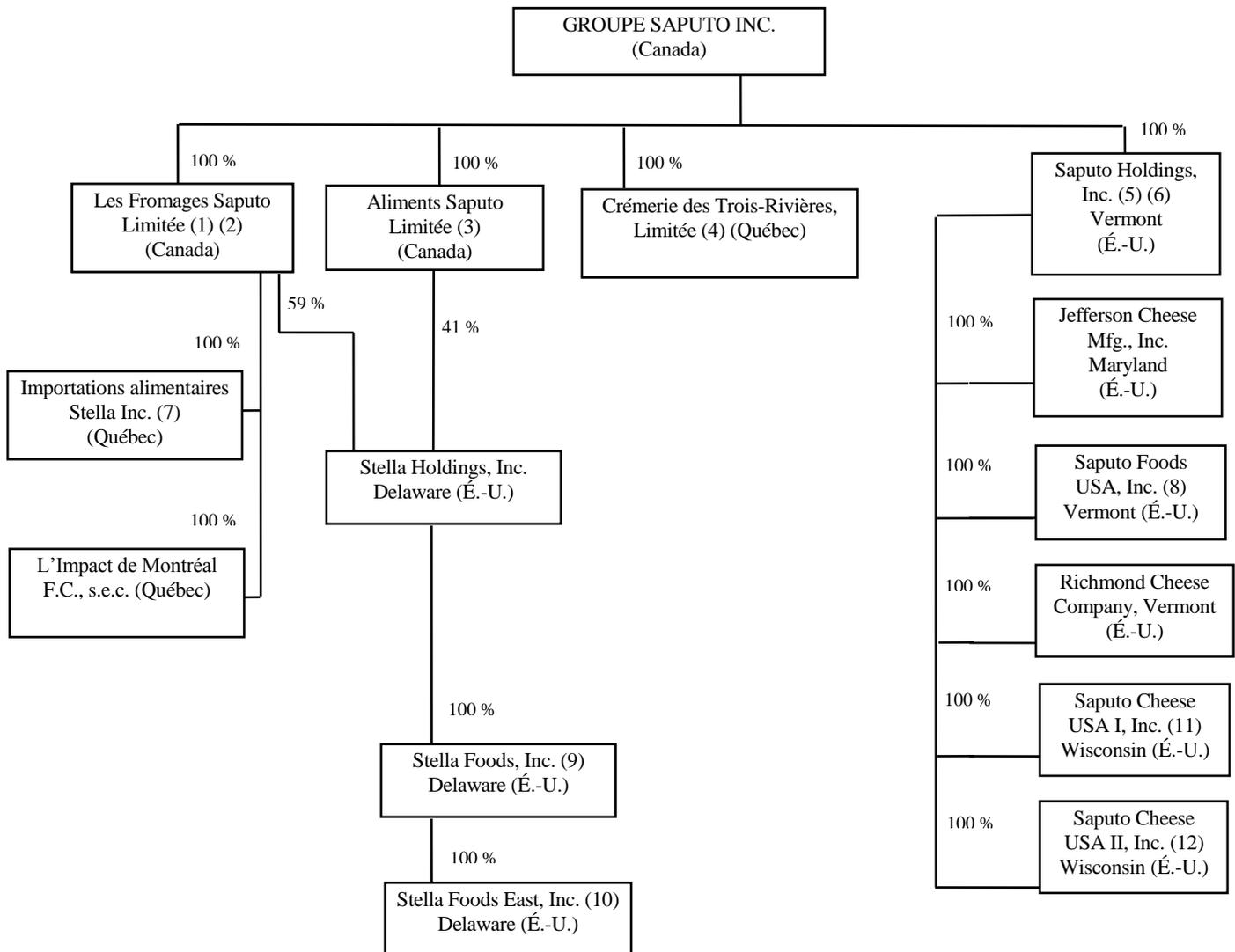
Par suite de la décision de la Société de procéder à son premier appel public à l'épargne en août 1997 (le *premier appel public à l'épargne*), toutes les activités des secteurs laitier et alimentaire contrôlées par M. Emanuele (Lino) Saputo et qui n'étaient pas déjà détenues par la Société ont été regroupées au sein de Saputo. Ces activités englobaient notamment celles exercées par Saputo Holdings, Inc. (anciennement Jolina Holdings, Inc.) et par la Crèmerie des Trois-Rivières, Limitée.

Dans la présente notice annuelle, sauf si le contexte exige ou indique autrement, les termes *Saputo* et *Société* désignent le Groupe Saputo Inc. seul ou avec ses filiales, ou toute combinaison de ces personnes morales, et le terme *Stella* désigne Stella Holdings, Inc. seule ou avec ses filiales, ou toute combinaison de ces personnes morales.

Dans le présent document, les symboles \$ et \$ CA renvoient au dollar canadien et le symbole \$ US renvoie au dollar américain.

### 1.2 Structure organisationnelle

L'organigramme qui suit présente la structure de Saputo et de ses filiales importantes et leur territoire de constitution respectif.



- (1) Produit et distribue des produits laitiers et d'autres produits alimentaires au Québec.
- (2) Société issue de la fusion, le 31 mars 1998, des Fromages Saputo Limitée et de Froma-Dar Inc.
- (3) Produit et distribue des produits laitiers et d'autres produits alimentaires dans les provinces autres que le Québec.
- (4) Produit et distribue du lait nature et de la crème glacée au Québec.
- (5) Produit et vend des produits laitiers de Saputo aux États-Unis, indépendamment des activités de Stella.
- (6) Le 25 mai 1998, la Société a changé sa dénomination de Jolina Holdings, Inc. à Saputo Holdings, Inc.
- (7) Société issue de la fusion, le 31 mars 1998, des Importations alimentaires Stella Inc. et des Fromages Caron Inc.
- (8) Le 25 mai 1998, la Société a changé sa dénomination de Jolina Foods USA, Inc. à Saputo Foods USA, Inc.
- (9) Produit des produits laitiers de Stella dans le Wisconsin, en Californie, dans l'Indiana et dans le Dakota du Sud.
- (10) Produit des produits laitiers de Stella au Vermont.
- (11) Société acquise par une filiale en propriété exclusive de Saputo Holdings, Inc. le 1<sup>er</sup> mai 1998 conformément à un contrat d'achat d'actions conclu le 27 mars 1998. Avant l'acquisition, cette société, dénommée Avonmore Cheese Inc., était une filiale en propriété exclusive indirecte de Avonmore Waterford Group plc.

- (12) Société acquise par une filiale en propriété exclusive de Saputo Holdings, Inc. le 1<sup>er</sup> mai 1998 conformément à un contrat d'achat d'actions conclu le 27 mars 1998. Avant l'acquisition, cette société, dénommée Waterford Food Products, Inc., était une filiale en propriété exclusive indirecte de Avonmore Waterford Group plc.

## **RUBRIQUE 2 – ÉVOLUTION DES ACTIVITÉS**

### **2.1 Survol**

Saputo fabrique et commercialise du mozzarella, d'autres fromages fins et des sous-produits comme le beurre, le lactose et la protéine de lactosérum. Au Canada, Saputo distribue aussi des fromages fins importés et une grande sélection d'autres produits non laitiers qui complètent ses activités de distribution de fromage. Le mozzarella représente environ 71 % de la production fromagère totale de la Société et 58 % de son chiffre d'affaires global. Saputo réalise environ 31 % de son chiffre d'affaires global au Canada, 65 % aux États-Unis et 4 % à l'échelle internationale. La Société exploite sept usines au Canada et vingt aux États-Unis. Au 30 mai 1998, la Société comptait 2 952 salariés à temps plein et 220 salariés à temps partiel.

Saputo s'est établie comme chef de file dans la production de mozzarella au Canada, ayant fabriqué environ 36 % de la production canadienne de mozzarella et, grâce à l'acquisition de Stella en décembre 1997, elle se classe actuellement parmi les premiers producteurs de fromage naturel aux États-Unis. Au Canada, Saputo dessert, principalement par son propre réseau de distribution, trois secteurs distincts du marché : la restauration (surtout les pizzerias), le détail, et l'industriel et les ingrédients. Aux États-Unis, Saputo vend ses produits à ces mêmes secteurs par la vente directe et par l'intermédiaire de distributeurs indépendants non exclusifs. À l'échelle internationale, elle vend ses produits par la vente directe et par l'intermédiaire de distributeurs locaux et de représentants indépendants.

### **2.2 Historique**

M. Emanuele (Lino) Saputo, président du conseil et chef de la direction de Saputo, a fondé la Société avec ses parents en 1954 en produisant des fromages de qualité pour la communauté italienne de Montréal. À la fin des années 50, les premières installations de production d'importance de la Société ont été construites dans le quartier Saint-Michel, à Montréal. Dans la décennie qui a suivi, Saputo a connu une croissance considérable au fur et à mesure qu'augmentait la demande pour ses produits, tant à Montréal que sur de nouveaux marchés, notamment dans d'autres régions du Québec, en Ontario et dans les Maritimes.

Dans les années 70, Saputo a acquis plusieurs installations de production et a mis sur pied son réseau de distribution national pour se hisser au premier rang des producteurs de mozzarella au Canada, principalement dans le marché de la restauration. En 1981, la Société a construit une usine de fabrication de fromage à Mont-Laurier, au Québec, et a acquis une usine de fabrication de fromage à Cookstown, en Ontario. En 1984, Saputo a acquis à Saint-Hyacinthe, au Québec, une usine de transformation du lactosérum liquide, un sous-produit tiré de sa production de fromage, en produits à valeur ajoutée comme le lactose et la protéine de lactosérum.

Depuis 1984, Saputo poursuit sa croissance au Canada par l'acquisition de petites et moyennes entreprises de fabrication de fromage, de distribution de produits alimentaires et de fabrication d'autres produits laitiers, situées dans diverses régions du pays. En 1988, la Société a pénétré le marché des États-Unis en acquérant une usine de fabrication de fromage située à Richmond, au Vermont, et l'usine de fromage Jefferson qui est maintenant située à Hancock, au Maryland.

En 1996, Saputo a acquis les Fromages Caron Inc., un distributeur de fromages fins importés qui a plus tard été fusionné avec les Importations alimentaires Stella Inc. Le 31 juillet 1997, Saputo a acquis la Crèmerie des Trois-Rivières, Limitée, qui a affiché un chiffre d'affaires de 15 millions de dollars au cours

de l'exercice terminé le 31 mars 1998. Cette acquisition a permis à la Société de faire son entrée sur les marchés du lait nature et de la crème glacée, secteurs de l'industrie laitière auxquels elle n'avait pas encore participé.

Le 15 octobre 1997, la Société a réalisé son premier appel public à l'épargne visant 9 470 500 actions ordinaires au prix de 17 \$ l'action. En décembre de la même année, Saputo a émis 9 000 000 de bons de souscription spéciaux au prix de 25 \$ le bon pour financer en partie l'acquisition de Stella (définie ci-dessous). À la suite de ces deux opérations, la famille Saputo détenait, directement et indirectement, environ 74 % de la totalité des actions ordinaires en circulation de Saputo, le solde appartenant au public.

Le 5 décembre 1997, Saputo a acquis Stella auprès de Specialty Foods Corporation pour une contrepartie globale de quelque 408 millions de dollars américains (580 millions de dollars canadiens) versée en espèces (*l'acquisition de Stella*). Stella a étendu ses activités fromagères grâce à huit acquisitions survenues entre 1988 et 1993. Les sociétés acquises s'étaient taillé une position appréciable dans des secteurs géographiques et de produits donnés. Le regroupement de ces sociétés a permis à Stella de se placer parmi les premiers producteurs de fromage naturel aux États-Unis. Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 1996, Stella a enregistré des produits d'exploitation d'environ un milliard de dollars. Grâce à cette acquisition, la taille de la Société a triplé.

Le 27 mars 1998, la Société a conclu avec Avonmore Waterford Group plc des ententes selon lesquelles Saputo a acquis, le 1<sup>er</sup> mai 1998, toutes les actions en circulation de Avonmore Cheese Inc. (*Avonmore*) et de Waterford Food Products, Inc. (*Waterford*), deux sociétés américaines situées principalement au Wisconsin (*l'acquisition AWG*). Avonmore, dont la dénomination a été changée pour Saputo Cheese USA I, Inc., produit et vend des fromages fins italiens comme le mozzarella, le ricotta et le provolone sous les marques Falbo et Lugano, ainsi que des produits à valeur ajoutée comme les concentrés protéiques de lactosérum, les mélanges d'ingrédients et la crème. Waterford, dont la dénomination a été changée pour Saputo Cheese USA II, Inc., est un important producteur américain de lait concentré sucré et de fromage suisse. Ensemble, Avonmore et Waterford affichaient des produits d'exploitation d'environ 261 millions de dollars canadiens et un BAIIA de 12 millions de dollars canadiens pour leur exercice terminé le 31 décembre 1997. Elles employaient collectivement plus de 375 personnes et produisaient quelque 33 millions de kilogrammes de fromage tous les ans. Deux des six usines acquises sont des installations de traitement de lactosérum. Le prix d'acquisition d'environ 51,5 millions de dollars canadiens (36 millions de dollars américains) a été financé au moyen des facilités de crédit bancaire existantes de la Société.

## **RUBRIQUE 3 – SURVOL DE L'INDUSTRIE**

### **3.1 L'industrie laitière canadienne**

#### *Régime réglementaire*

La réglementation du contenu, de la composition, de l'étiquetage, de l'emballage, de la commercialisation et de la distribution de tout produit alimentaire au Canada relève de la compétence partagée des gouvernements fédéral et provinciaux. De plus, l'industrie laitière est assujettie à une série de règlements fédéraux et provinciaux particuliers régissant la production, la transformation et la distribution du lait et des produits laitiers. Toutes les lois applicables, qu'elles soient provinciales ou fédérales, prévoient des inspections d'usines, des tests effectués sur les produits et d'autres contrôles réglementaires.

Au Canada, toutes les usines de transformation du lait sont assujetties à des inspections régulières menées par les autorités fédérales et doivent être enregistrées sous le régime de la *Loi sur les produits agricoles au Canada*. Les lois provinciales prévoient aussi l'enregistrement de ces usines, ce qui les oblige à se soumettre aux inspections et aux règlements provinciaux.

### *Approvisionnement en lait*

Les activités de l'industrie laitière canadienne s'exercent dans un cadre fortement réglementé. Le gouvernement fédéral a investi la Commission canadienne du lait (la CCL), société d'État, du pouvoir d'instaurer la politique laitière nationale du Canada, laquelle est fondée sur les compétences partagées des gouvernements fédéral et provinciaux. Les gouvernements provinciaux réglementent le lait nature et le gouvernement fédéral régit le lait industriel. On entend par « lait nature » le lait ou la crème de table destinés à la consommation sous forme liquide alors que le « lait industriel » est destiné à la fabrication de tous les autres produits laitiers, notamment le fromage, le beurre, la crème glacée et le yogourt. Selon les renseignements obtenus auprès de la CCL, le secteur du lait nature reçoit quelque 38,2 % du lait livré au Canada alors que le secteur du lait industriel en absorbe environ 61,8 %.

La CCL applique la politique laitière nationale principalement au moyen d'un système de gestion de l'offre des produits laitiers. L'objectif principal de cette gestion est d'assurer un revenu stable aux producteurs laitiers tout en maintenant la production d'un volume de lait industriel suffisamment élevé pour répondre aux besoins des consommateurs canadiens en produits laitiers et pourvoir à certaines exportations prévues. On atteint cet objectif essentiellement en fixant le prix de soutien qui peut être payé aux entreprises de transformation du lait pour le beurre et la poudre de lait écrémé et en surveillant l'offre de lait industriel.

Les producteurs laitiers sont, en outre, directement subventionnés par le gouvernement fédéral, bien que cette subvention doive être éliminée progressivement au cours d'une période de cinq ans qui a commencé en février 1998. On prévoit compenser la perte de la subvention par la hausse des prix du lait industriel.

Chaque année laitière, la CCL calcule le volume de production du lait industriel à l'échelle nationale en fonction de la demande prévue et de certaines exportations anticipées. Ce volume est ensuite réparti selon les dispositions du Plan national de commercialisation du lait, une entente fédérale-provinciale. Cette entente précise notamment que la quote-part de la production nationale du lait industriel (le *contingent de mise en marché*) attribuée au Québec et à l'Ontario s'élève respectivement à quelque 47,8 % et 30,6 %.

Une fois que le volume de lait industriel a été établi et réparti parmi les provinces, les offices de commercialisation provinciaux régissent la production, la fixation du prix et la commercialisation du lait sur leur propre territoire. Chaque office alloue le lait aux entreprises de transformation du lait. Le lait industriel est réparti selon un système de redistribution en cascade, qui classe le lait industriel en diverses catégories de produits à fabriquer. La priorité de l'offre est accordée aux catégories de lait les plus élevées, qui commandent également des prix supérieurs.

Bien qu'il puisse y avoir certaines variations provinciales, la croissance des quantités de lait de chaque catégorie, autre que le lait nature, est généralement limitée. Par conséquent, puisqu'elle évolue dans un système de gestion de l'offre, une entreprise de transformation laitière ne pourra croître de façon marquée qu'en effectuant des acquisitions. Toute tentative de croissance interne se heurte aux quotas imposés aux usines de transformation qui fixent un volume précis garanti. Inversement, il est peu probable qu'un transformateur perde une partie importante de sa part du marché puisque le contingent de mise en marché est établi en fonction de la demande enregistrée dans le passé et de la demande prévue en produits laitiers.

### *Commerce international (Canada)*

*Importations.* Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international administre les quotas d'importation du fromage au Canada. Ces quotas sont divisés en sources provenant de l'Union européenne et autres sources. Cette répartition découle de l'obligation qu'a prise le Canada envers l'Union européenne d'importer 66,0 % des quelque 20,4 millions de kilogrammes de fromage qu'il s'est engagé à importer chaque année en vertu de l'accord sur l'agriculture de l'Organisation mondiale du commerce (l'OMC). Les importations effectuées aux termes de cet engagement minimal bénéficient de tarifs douaniers peu élevés alors que les importations en sus de celui-ci sont sujets à des tarifs considérablement plus élevés. À l'heure actuelle, les tarifs applicables aux importations de fromage au-delà de l'accès minimal correspondent à 260 % de la valeur facturée.

*Exportations.* Toutes les activités d'exportation de produits laitiers sont soumises à l'étude de la CCL. La remise d'un permis à l'exportateur en vertu de l'entente interprovinciale visant les exportations internationales de fromage est particulièrement importante puisqu'elle permet au transformateur de bénéficier d'un escompte de prix consenti par les offices laitiers locaux sur l'achat du lait nécessaire à la fabrication des produits à exporter. Cela permet aux entreprises laitières canadiennes d'être concurrentielles sur les marchés mondiaux, le prix du lait au Canada étant plus élevé que le prix moyen du lait industriel à l'échelle mondiale. Étant donné que l'objectif de la politique laitière du Canada est d'équilibrer l'offre et la demande, les activités d'exportation sont restreintes.

Malgré ce qui précède et à la lumière de l'importance croissante du marché mondial des produits laitiers, divers offices provinciaux ont mis ou tentent de mettre en oeuvre un programme optionnel d'exportation aux termes duquel le producteur de lait, par l'intermédiaire de son office, et l'entreprise de transformation s'engagent à livrer un volume donné qui ne serait pas inclus dans les exigences nationales canadiennes. La Société a l'intention de tirer parti de ce programme optionnel d'exportation si elle juge que le rendement éventuel serait satisfaisant.

### *Marché canadien*

L'apport de l'industrie de la transformation laitière à l'économie canadienne est considérable puisqu'elle a généré des livraisons évaluées à plus de 7,5 milliards de dollars en 1996. Surpassé uniquement par le secteur de la transformation de la viande, le secteur de la transformation laitière représentait plus de 13,7 % de la valeur estimative de toutes les ventes du secteur de la transformation des produits alimentaires en 1996. Le secteur de la transformation vit présentement une importante rationalisation alors que les usines s'efforcent d'obtenir les meilleures efficacités et d'opérer les économies d'échelle nécessaires pour demeurer concurrentielles sur des marchés toujours plus ouverts à la mondialisation.

Le tableau suivant indique les volumes de production de produits laitiers choisis fabriqués au Canada en 1997.

### Volumes de production canadienne de produits laitiers choisis en 1997<sup>(1)</sup>

(en milliers)

Cheddar.....	127 528 kg	Yogourt.....	99 646 kg
Fromages fins <sup>(2)</sup> .....	198 794 kg	Lait en poudre.....	66 164 kg
Cottage.....	21 250 kg	Lait concentré.....	104 502 kg
Beurre..... <sup>(3)</sup>	89 701 kg	Lait nature <sup>(3)</sup>	2 647 261 litres
Crème glacée et autres produits de crème glacée.....	547 039 litres	Crème <sup>(3)</sup>	157 180 litres

(1) Source : *Revue du marché des produits laitiers* (1997) du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire.

(2) Tient compte du mozzarella.

(3) Source : *Revue du marché des produits laitiers* (1996) du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire.

Le tableau suivant démontre que la production de mozzarella représente une part importante des volumes de production canadienne de fromages fins.

#### Volumes de production canadienne de fromages fins et de mozzarella<sup>(1)</sup>

	1997	1996	1995	1994	1993
	(en milliers de kilogrammes)				
Fromages fins.....	198 794	173 109	172 135	162 527	159 768
Mozzarella.....	104 643	101 148	103 950	102 691	99 186

(1) Source : *Revue du marché des produits laitiers* (1997) du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire.

### 3.2 L'industrie laitière américaine

#### Régime réglementaire

Aux États-Unis, la production de produits alimentaires est assujettie à une vaste réglementation fédérale, étatique et locale régissant la publicité, la qualité, l'emballage, l'étiquetage et la sécurité.

Toutes les usines de fabrication alimentaire sont assujetties à la réglementation et aux contrôles d'organismes comme la *Food and Drug Administration* (la *FDA*) et le ministère de l'agriculture des États-Unis (le *USDA*). De même, chaque État peut appliquer des règlements plus stricts pour régir la fabrication alimentaire. Les organismes gouvernementaux de chaque état et locaux collaborent avec le gouvernement fédéral pour assurer la salubrité des aliments produits sur leur territoire. Toute violation des règlements fédéraux, étatiques et locaux peut donner lieu à la saisie et à la confiscation de produits, à des ordonnances de cesser et de s'abstenir, à des injonctions et à des sanctions pécuniaires. Les organismes gouvernementaux de chaque état et locaux assurent également le respect de la législation environnementale.

### Approvisionnement en lait

Il existe deux catégories de lait aux États-Unis, soit le *Grade A* et le *Grade B*. Le lait de *Grade A* est produit selon des exigences sanitaires précises et les produits laitiers doivent faire l'objet d'un permis d'expédition de *Grade A*. Cette catégorie compte pour 97 % de l'approvisionnement en lait aux États-Unis. Le lait de *Grade B*, pour sa part, représente 3 % de la production globale de lait aux États-Unis et est destiné exclusivement à la production de produits laitiers solides. Presque 50 % de la production américaine de lait de *Grade B* provient du Minnesota et du Wisconsin.

Le tableau qui suit présente l'utilisation de la production de lait aux États-Unis en 1997.

Utilisation de la production de lait aux États-Unis en 1997 <sup>(1)</sup>

Utilisé comme lait nature et crème.....	36,1 %
Transformé en fromage .....	35,2 %
Transformé en beurre de laiterie .....	13,3 %
Transformé en produits laitiers surgelés .....	10,1 %
Transformé en lait concentré.....	0,8 %
Utilisé sur les fermes où il est produit .....	0,9 %
Autres utilisations.....	3,6 %

(1) Source : USDA, *Milk Production, Disposition and Income 1997*, publié en mai 1998.

Dans la plupart des cas, les prix du lait sont fixés mensuellement en fonction du prix moyen payé pour du lait *Grade B* au Minnesota et au Wisconsin, lequel est rajusté selon une formule de prix de base appelée *Basic Formula Price* qui tient compte de sondages sur les prix hebdomadaires des fromages menés par le *National Agriculture Statistics Service*.

Les prix de gros pour la plupart de la production de fromage des États-Unis sont établis selon les opérations effectuées sur le fromage à la *Chicago Mercantile Exchange*. Les opérations sur le fromage ont lieu tous les jeudis. La dernière opération de cette journée fixe le cours pour la semaine à venir. En l'absence d'opérations, le cours est fonction des cours acheteur et vendeur. Les entreprises de transformation perçoivent habituellement une prime en sus du cours établi.

Une usine de transformation du lait n'est assujettie à aucune restriction quant à la quantité de lait qu'elle peut recevoir et elle est libre de négocier son approvisionnement en lait avec qui elle veut. Les entreprises de transformation indépendantes négocient habituellement avec les coopératives locales ou peuvent acquérir du lait directement des fermes individuelles pour obtenir les quantités de lait nécessaires et paient un prix qui reflète le prix en vigueur pour le mois en cours, majoré de frais de manutention négociés.

Les programmes laitiers américains, par le biais de l'organisme fédéral dénommé *Commodity Credit Corporation* (la CCC), ont une incidence sur la production et la commercialisation du lait et des produits laitiers aux États-Unis puisque la CCC achète la production de beurre, de poudre de lait écrémé et de fromage aux prix de soutien du marché. Ces produits sont vendus ou utilisés soit à l'échelle nationale, soit à l'échelle internationale dans le cadre de programmes gouvernementaux particuliers. Toutefois, la CCC n'aide pas directement les producteurs laitiers et n'établit pas d'objectif de rendement pour eux.

### *Commerce international (États-Unis)*

*Importations.* La restriction des importations est un autre élément important du programme laitier des États-Unis. La plupart des quotas d'importation américains sont propres à un pays et à un produit donnés. Selon les dispositions de l'accord sur l'agriculture de l'OMC, les États-Unis se sont engagés à importer, à un taux tarifaire moins élevé, quelque 130 138 tonnes métriques de fromage en 1998. Les tarifs applicables au fromage en sus de ce quota sont prohibitifs.

Aucun permis n'est exigé pour les produits laitiers à base de lait de brebis, de chèvre et de bufflonne et ces produits ne sont pas sujets à des droits de douane aux États-Unis. Cela s'applique aussi à certains autres produits, y compris le fromage brie.

*Exportations.* Les États-Unis ne sont pas un exportateur important de produits laitiers. En 1997, les activités d'exportation générées par les États-Unis comptaient pour 904,5 millions de dollars américains et, en 1995, représentaient 778,1 millions de dollars américains, soit 3,5 % du commerce mondial dans ce domaine d'une valeur estimative de 22,2 milliards de dollars américains (29,1 milliards de dollars canadiens).

La plupart des activités d'exportation sont exercées dans le cadre du *Dairy Export Incentive Program*, qui alloue des volumes d'exportations subventionnées à certains pays, permettant ainsi aux exportateurs de demander de l'aide pour exporter des produits laitiers destinés à ces pays.

### *Marché américain*

En 1997, il y avait, selon les estimations, 412 usines de transformation du fromage aux États-Unis, qui ont produit 3,3 milliards de kilogrammes de fromage. En 1996, la valeur globale de gros du fromage et des produits fromagers aux États-Unis dépassait 19,1 milliards de dollars américains.

Le cheddar représentait 36 % de ces 3,3 milliards de kilogrammes produits en 1997, soit 1,2 milliard de kilogrammes, et les fromages italiens, dans l'ensemble, représentaient 39 % de ce volume, soit 1,3 milliard de kilogrammes. Le mozzarella représentait à lui seul un peu plus de 1,0 milliard de kilogrammes de la production fromagère globale, soit 78 % des fromages italiens et 31 % de tous les fromages produits en 1997.

Le tableau suivant montre les volumes de production américaine de fromages italiens et de mozzarella de 1993 à 1997.

	<b>Volumes de production américaine de fromages italiens et de mozzarella<sup>(1)</sup></b>				
	<b>1997</b>	<b>1996</b>	<b>1995</b>	<b>1994</b>	<b>1993</b>
	(en milliers de kilogrammes)				
Fromages italiens.....	1 306 543	1 275 695	1 213 095	1 191 010	1 131 507
Mozzarella.....	1 017 874	1 020 690	963 788	937 999	883 609

(1) Source : USDA, *Dairy Products Annual Report*, avril 1998.

### **3.3 Tendances futures**

De l'avis de la Société, les efforts de rationalisation entrepris il y a quelques années dans les industries laitières américaine et canadienne se poursuivront. Cet environnement concurrentiel en évolution obligera nécessairement les entreprises régionales de transformation à s'adapter, à vendre ou à fusionner

avec d'autres participants de l'industrie. Les entreprises laitières bien capitalisées et orientées vers les regroupements devraient profiter de cette tendance pour effectuer des acquisitions stratégiques.

Le système de gestion de l'offre de l'industrie laitière au Canada pourrait lui aussi faire l'objet de pressions internes et externes. Dans certaines provinces, le public risque de s'interroger sur le fait que les gouvernements provinciaux maintiennent un système qui restreint artificiellement l'activité économique du secteur de la transformation du lait sur leur territoire. La Société est d'avis que les gouvernements provinciaux se sont déjà montrés prêts à assouplir les contrôles exercés sur ces activités économiques. À l'échelle internationale, certains partenaires commerciaux du Canada, notamment les États-Unis, se sont opposés au système canadien et on s'attend à ce qu'ils continuent à exercer une certaine pression, malgré la récente victoire du Canada devant un comité constitué en vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain. Les États-Unis ont contesté la légalité du système canadien de gestion de l'offre des produits laitiers aux termes de l'Accord du GATT de 1994. Le comité de l'OMC qui entendra la contestation a été constitué et on prévoit qu'il rendra sa décision préliminaire à la fin de l'été 1998. Si cette contestation réussit, les marchés laitiers du Canada pourraient être ouverts à la concurrence directe des États-Unis et d'autres pays. La direction de la Société est d'avis que, si cette éventualité se matérialise, la Société est bien placée pour tirer parti de la déréglementation, particulièrement à la lumière de ses acquisitions récentes aux États-Unis, qui la placent à la tête de l'industrie laitière nord-américaine.

En 1999, une nouvelle série de négociations sur les réductions tarifaires doit être entreprise sous l'égide de l'OMC. On prévoit que les tarifs applicables aux importations de produits agricoles en excédent des quotas feront l'objet d'une réduction.

Tant que le système canadien de gestion de l'offre demeure inchangé, les entreprises canadiennes de transformation des produits laitiers ne connaîtront de croissance importante que par des acquisitions. Les regroupements récents qui ont eu lieu dans l'industrie laitière du Canada ont toutefois grandement réduit le nombre de sociétés pouvant être acquises.

Aux États-Unis, aucun quota n'est imposé aux usines. Par conséquent, les sociétés de transformation de produits laitiers ne sont assujetties à aucune restriction au titre de l'approvisionnement en lait, de sorte que leur croissance est plutôt fonction de l'accueil que le marché réserve à leurs produits.

## **RUBRIQUE 4 – DESCRIPTION DES ACTIVITÉS**

### **4.1 Produits**

Au Canada, Saputo produit et commercialise un large éventail de fromages de qualité à l'échelle nationale. Elle fabrique aussi une gamme de produits dérivés de sa production de fromage, notamment le beurre, le lactose et la protéine de lactosérum. Le réseau de distribution de la Société distribue aussi des fromages fins importés et une grande sélection de produits non laitiers fabriqués par des tiers et qui complètent ses activités de distribution de fromage à l'industrie de la restauration, particulièrement les pizzerias. À plus petite échelle, la Société a récemment commencé à fabriquer du lait nature et de la crème glacée.

Aux États-Unis, Saputo produit une vaste gamme de fromages de type mozzarella et de fromages fins. Depuis la réalisation de l'acquisition d'AWG, elle produit aussi du lait concentré sucré ainsi que des concentrés de protéines de lactosérum et des mélanges d'ingrédients qui sont tirés de sa production de fromage. La Société n'importe aucun fromage aux États-Unis, sauf certaines quantités limitées provenant de ses installations canadiennes.

Le tableau qui suit fait état de la ventilation des ventes de Saputo par catégorie de produits pour les deux derniers exercices et pour le trimestre terminé le 31 mars 1998.

	Trimestre terminé le 31 mars 1998 <sup>(1)</sup>		Exercice terminé le 31 mars 1998 <sup>(2)(3)</sup>		Exercice terminé le 31 mars 1997 <sup>(3)</sup>	
	Vente (en milliers de dollars)	% des ventes totales	Vente (en milliers de dollars)	% des ventes totales	Vente (en milliers de dollars)	% des ventes totales
Mozzarella.....	220 556	58,0	465 878	57,0	262 517	58,3
Autres fromages fabriqués, lait nature et crème glacée.....	129 541	34,0	227 751	27,9	78 132	17,3
Beurre.....	5 332	1,4	21 843	2,7	21 655	4,8
Sous-produits.....	5 035	1,3	22 229	2,7	21 206	4,7
Fromages importés.....	5 156	1,4	21 135	2,6	14 043	3,1
Produits non laitiers.....	14 835	3,9	58 419	7,1	52 959	11,8
Total .....	<u>380 455</u>	<u>100,0</u>	<u>817 255</u>	<u>100,0</u>	<u>450 512</u>	<u>100,0</u>

- (1) La présentation de renseignements trimestriels tient compte plus adéquatement de l'incidence de l'acquisition de Stella sur les activités et résultats de la Société.
- (2) Comprend les résultats de Stella du 6 décembre 1997 au 31 mars 1998.
- (3) Les périodes antérieures au 6 décembre 1997 représentent les résultats de la Société avant l'acquisition de Stella.

### *Mozzarella*

Le mozzarella, qui représente environ 71 % de tout le fromage fabriqué par Saputo et 58 % de ses ventes, est son principal produit. Utilisé principalement comme ingrédient dans la préparation de divers mets, surtout la pizza, le mozzarella a toujours été au centre des activités de la Société. Saputo est devenue le producteur qui domine le marché canadien du mozzarella avec une part de production de quelque 36 %. Saputo fabrique environ 11 % de la production de mozzarella des États-Unis, qui s'établit à quelque un milliard de kilogrammes.

### *Autres fromages fabriqués*

*Fromages fins.* Au Canada, Saputo produit une gamme de fromages fins italiens, tels le ricotta, le provolone, le friulano, le tuma, le cacino, le trecce, le caciocavallo, le bocconcini et une gamme de mélanges de parmesan; ses fromages sont vendus principalement sous les marques *Saputo* et *Stella*, ainsi que sous des marques de revendeurs. Comme suite à la récente construction (mars 1997) de l'usine montréalaise de fabrication de fromages fins située plus précisément à Saint-Léonard, au Québec, Saputo a l'intention d'augmenter encore davantage sa part de ce marché grâce au lancement de nouveaux fromages fins à marge bénéficiaire élevée dont certains sont actuellement importés d'Europe et vendus à des prix supérieurs.

Aux États-Unis, la Société produit du parmesan, du romano, du fromage à effiloche, du bleu, du gorgonzola, du feta, du ricotta, du fromage de type suisse ainsi que des fromages de table italiens comme l'asiago, le fontina, le fromage fort italien, le provolone et le *Fontinella*. Les fromages fins de Saputo

sont vendus sous des marques comme *Stella, Frigo, Cheese Heads, Fontinella, Tolibia, Olympus, Dragone, Gardenia, Lorraine, Falbo* et *Lugano*, ainsi que sous des marques de revendeurs.

*Cheddar et autres fromages à pâte ferme.* Au Canada, Saputo fabrique aussi une gamme de produits nord-américains plus traditionnels, notamment le cheddar, le brick, le colby, le farmer, le munster, l'édam, le monterey jack et d'autres variétés de fromage appartenant à la famille des fromages à pâte ferme.

*Fromage fondu.* Au Canada, Saputo produit aussi du fromage fondu, lequel est consommé en grande quantité dans ce pays. Saputo vend ce produit à des clients institutionnels et au secteur de la restauration, qui l'achètent en vrac, et à des détaillants, qui achètent des tranches emballées individuellement.

*Simili-fromage.* Aux États-Unis, la Société fabrique du simili-fromage de type mozzarella pour diverses applications dans le secteur de la restauration et que les fabricants emploient comme ingrédient dans les aliments préparés. Les simili-fromages de Saputo sont vendus sous la marque *Uni-Chef* principalement au secteur industriel.

#### *Autres produits laitiers*

*Beurre.* Au Canada, Saputo produit du beurre à partir du gras tiré du lait utilisé dans son processus de fabrication de fromage.

Le beurre fabriqué par Saputo est distribué aux restaurants et aux magasins de détail sous la marque Saputo et emballé selon des ententes d'étiquetage sous marques de revendeurs intervenues avec certains clients clés. Saputo vend aussi de petites quantités de beurre à la Commission canadienne du lait qui, à son tour, le vend sur le marché international. Lorsque ceci est avantageux, la Société vend également le gras excédentaire à d'autres fabricants, qui l'utilisent pour produire du beurre ou de la crème glacée.

*Lait nature et crème glacée.* L'acquisition de la Crèmerie des Trois-Rivières, Limitée en 1997 marque les débuts de Saputo sur les marchés du lait nature et de la crème glacée. Saputo a l'intention d'étendre sa compréhension des procédés de fabrication du lait nature et de la crème glacée ainsi que de ces secteurs du marché et d'appliquer à ces procédés, lorsque cela est possible, son expérience de la fabrication à faible coût. Cette approche devrait accroître la rentabilité de cette entreprise et permettre à Saputo d'augmenter graduellement sa part des marchés du lait nature et de la crème glacée au Québec.

*Lait concentré sucré.* Grâce à l'acquisition d'AWG en mai 1998, la Société produit du lait concentré sucré aux États-Unis.

#### *Sous-produits : lactose, protéine de lactosérum, poudre de lactosérum et mélanges laitiers*

Le lactosérum liquide est un sous-produit tiré de la production fromagère de Saputo et représente quelque 90 % de la composition globale du lait; la tranche restante de 10 % sert de base à la production de fromage.

Les installations de Saputo à Saint-Hyacinthe extraient des solides du lactosérum liquide provenant de ses usines et d'installations de tiers et les transforment en lactose, en protéines de lactosérum et en poudre de lactosérum. Le lactose, que l'on retrouve généralement dans le lait maternisé et les bases sèches pour soupes, se vend principalement sur le marché international. Saputo produit plus de 10 000 tonnes de lactose par année et est le seul fabricant de ce produit au Canada.

La protéine de lactosérum sert à la préparation de la crème glacée, du caramel et du yogourt et elle peut aussi être utilisée dans l'alimentation animale. Ce produit se vend à l'échelle tant nationale qu'internationale. À Saint-Hyacinthe, Saputo produit aussi plusieurs mélanges de poudre de produits laitiers que les clients utilisent comme succédanés pour remplacer des ingrédients plus onéreux dans leurs formules de produits spécifiques.

La poudre de lactosérum provient du séchage du lactosérum liquide et est utilisée dans la préparation de divers produits, y compris le pain. Le sous-produit résultant de la production de lactose et de protéines de lactosérum, appelé *liqueur mère*, est aussi vendu par Saputo comme alimentation pour animaux.

Toutes les usines de Saputo au Canada (sauf celle de Souris, au Manitoba) et les usines de Richmond et de Hancock aux États-Unis expédient du lactosérum liquide par camion à l'usine de Saint-Hyacinthe aux fins de transformation. Le lactosérum liquide provenant de l'usine de Souris est séché sur place en raison de la distance entre les deux usines. Le procédé en place diffère de celui utilisé à Saint-Hyacinthe et le produit qui en résulte, communément appelé lactosérum soufflé (*popcorn whey*), a une valeur moindre et est vendu comme alimentation pour animaux.

Avant l'acquisition d'AWG, la Société ne possédait pas d'installation de transformation du lactosérum aux États-Unis et elle vendait le lactosérum provenant de ses usines américaines (sauf celles de Richmond et de Hancock) aux termes d'ententes conclues avec des tiers. Deux des six usines achetées dans le cadre de l'acquisition d'AWG sont des installations de transformation du lactosérum. La Société évalue actuellement la faisabilité d'un projet de transfert d'une partie du lactosérum liquide produit par ses usines américaines à ces deux installations de transformation nouvellement acquises.

#### *Fromages importés*

À titre de détenteur d'une autorisation d'importation de fromages au Canada, Saputo est active dans le secteur de l'importation de fromages. La Société ne bénéficie pas de quotas assez élevés pour répondre à la demande pour les fromages importés. Par conséquent, elle conclut des ententes avec des détenteurs canadiens de quotas existants.

Aux États-Unis, Saputo ne détient aucun quota d'importation. Elle importe toutefois une quantité très restreinte de fromage provenant de ses activités au Canada en ayant recours à des ententes conclues avec des titulaires de licences américains autorisés.

#### *Produits non laitiers*

Au Canada, l'équipe des ventes de Saputo distribue un large éventail d'autres produits provenant de fournisseurs nationaux et internationaux. Cette gamme comprend notamment des pâtes, des huiles végétales, de la margarine, des épices, de la farine, diverses viandes, de la sauce tomate, des boîtes de pizza, des olives, des ananas et du shortening.

La distribution nationale de ces produits complémentaires ne sert qu'à améliorer les ventes de fromage de Saputo, en offrant aux clients, particulièrement des pizzerias, l'avantage de ne faire affaire qu'avec un fournisseur offrant une gamme complète de produits. La plupart de ces produits sont vendus sous la marque *Saputo*.

## 4.2 Production

### *Surgélation individuelle*

Saputo est la seule entreprise au Canada qui est dotée d'équipements lui permettant d'utiliser le procédé de surgélation individuelle (*Individually Quick Frozen* ou *IQF*) pour une partie de sa production de fromage, notamment le mozzarella. Selon ce procédé, le mozzarella est coupé en cubes d'environ un gramme qui sont surgelés individuellement dans un tunnel de surgélation. La durée de vie du produit qui en résulte est d'au moins un an, s'il demeure surgelé à une température constante. Ce procédé permet à la Société de couper son fromage en cubes lorsqu'il atteint la maturation optimale, ce qui garantit ainsi qualité et rendement, deux éléments d'importance dans l'industrie de la pizza.

Bien que seules les installations canadiennes de la Société aient actuellement recours à la surgélation individuelle, Saputo utilise néanmoins un autre procédé de surgélation qu'elle applique à une partie de sa production de bâtonnets de mozzarella aux États-Unis.

### *Contrôle de la qualité*

La persévérance de Saputo à offrir un produit de qualité supérieure est un élément fondamental de sa croissance et de sa réussite. Ceci a été accompli en grande partie par la formation de tous les employés de fabrication et le contrôle permanent de chaque variable du procédé de production.

### *Sources d'approvisionnement en lait*

En raison de la nature réglementée de l'industrie laitière canadienne, Saputo s'approvisionne en lait auprès de la Fédération des producteurs de lait du Québec, de la *Dairy Farmers of Ontario* et des *Manitoba Milk Producers*.

Aux États-Unis, Saputo s'approvisionne en lait auprès d'exploitants de fermes laitières indépendants et de coopératives. La Société est le plus important participant du programme laitier du Wisconsin. Saputo obtient environ 60 % de son lait des producteurs et coopératives du Wisconsin qui lui sont assignés.

### *Installations*

La Société exploite vingt-sept installations de fabrication, soit sept au Canada et vingt aux États-Unis. Mise à part l'usine située sur Rolling Meadows Drive, à Fond du Lac, au Wisconsin, la Société est propriétaire de toutes ses installations. Le tableau qui suit donne l'emplacement, la superficie, la capacité de transformation hebdomadaire et les produits fabriqués pour chaque installation.

<b>Emplacement – Canada</b>	<b>Mètres carrés</b>	<b>Capacité hebdomadaire<sup>(1)</sup></b>	<b>Produits</b>
Montréal (Québec) Usine principale	5 450	5 700 000 litres	Mozzarella italien, cheddar, farmer, édam, monterey jack, brick, mozzarella américain, provolone, mélanges de parmesan, beurre
Usine de fromages fins	3 890	1 600 000 litres	Ricotta, bocconcini, cacino, friulano, fromage à effiloche, trecce, feta, provolone, mozzarella italien, pastorella, caciocavallo, tuma, cheddar en grains
Coupage	2 597	sans objet	Fromage fondu, fromage IQF, râpage du fromage, fromage en dés, format détail, format restauration
Saint-Hyacinthe (Québec)	5 860	9 675 000 litres de lactosérum liquide <sup>(2)</sup>	Protéine de lactosérum, lactose, mélanges laitiers, poudre de lactosérum
Mont-Laurier (Québec)	1 995	2 100 000 litres	Mozzarella italien
Saint-Boniface de Shawinigan (Québec)	1 163	1 275 000 litres	Cheddar
Trois-Rivières (Québec) <sup>(3)</sup>	3 070	1 100 000 litres	Lait nature, crème glacée
Cookstown (Ontario)	3 723	2 100 000 litres	Mozzarella italien
Souris (Manitoba)	1 575	1 200 000 litres	Cheddar vieilli, monterey jack, mozzarella américain, colby, brick, munster, lactosérum soufflé

<b>Emplacement – États-Unis</b>	<b>Mètres carrés</b>	<b>Capacité hebdomadaire<sup>(1)</sup></b>	<b>Produits</b>
Lena, Wisconsin	16 720	6 700 00 litres	Mozzarella, fromage à effiloche, fromage râpé, ricotta
Almena, Wisconsin	11 800	5 300 000 litres	Mozzarella, provolone, parmesan, romano, ricotta, asiago, <i>Fontinella</i>
Fond du Lac, Wisconsin (East Scott Street)	16 165	2 700 000 litres	Mozzarella, bâtonnets, bleu
Branch, Wisconsin	2 975	2 550 000 litres	Mozzarella, provolone
Reedsburg, Wisconsin	2 415	2 150 000 litres	Mozzarella, provolone
Denmark, Wisconsin	1 895	2 350 000 litres	<i>Lorraine</i> , mozzarella en grains
Thorp, Wisconsin	12 960	1 575 000 litres	Bleu, gorgonzola

<b>Emplacement – États-Unis</b>	<b>Mètres carrés</b>	<b>Capacité hebdomadaire<sup>(1)</sup></b>	<b>Produits</b>
Fonds du Lac, Wisconsin <sup>(4)</sup> (Tomkins Street)	12 000	4 317 181 litres <sup>(5)</sup>  3 083 700 litres <sup>(5)</sup>	Poudre de lait entier, ingrédients séchés par pulvérisation, lait concentré sucré, lait de poule en boîte  Ingrédients séchés par pulvérisation et concentré de protéines de lactosérum
Fond du Lac, Wisconsin <sup>(4)</sup> (Rolling Meadows Drive)	2 765	630 000 lb <sup>(6)</sup>	Poudres de lait en boîte
New London, Wisconsin <sup>(4)</sup>	10 770	1 775 000 litres	Fromage suisse
Monroe, Wisconsin <sup>(4)</sup> (11th Street)	1 800	8 017 621 litres <sup>(5)</sup>	Concentré de protéines de lactosérum, produits de babeurre, concentré d'ultrafiltrat
Monroe, Wisconsin <sup>(4)</sup> (18th Street)	3 200	1 700 000 litres	Mozzarella, provolone
Tulare, Californie	8 080	5 400 000 litres	Mozzarella, provolone, fromage râpé
South Gate, Californie	5 915	4 250 000 litres	Mozzarella, fromage à effilocheur, ricotta
Richmond, Vermont	1 420	1 600 000 litres	Mozzarella italien
Hinesburg, Vermont	9 869	1 300 000 litres	Feta
Hancock, Maryland	4 640	2 400 000 litres	Mozzarella italien, provolone, fromage râpé, fromage en cubes
Peru, Indiana	1 610	—	Simili-fromage
Big Stone, Dakota du Sud (vieillessement/affinage)	8 695	—	Parmesan, romano, asiago, emballage, <i>Fontinella</i>
Kent, Illinois <sup>(4)</sup>	4 235	1 700 000 litres	Mozzarella, provolone, ricotta égoutté manuellement, ricotta fouetté

- (1) On entend par capacité hebdomadaire la capacité calculée en fonction d'un taux horaire de pasteurisation de l'usine compte tenu d'activités exercées 20 heures par jour (4 heures pour le lavage), 6 jours semaine. La capacité globale est ensuite réduite de 15 % pour tenir compte d'imprévus.
- (2) On entend par capacité hebdomadaire la capacité de transformation du lactosérum liquide compte tenu d'activités exercées 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, déduction faite de 8 heures par semaine pour l'entretien et le lavage.
- (3) Une hypothèque consentie à une banque à charte canadienne en vertu d'un acte hypothécaire du 3 mars 1991 grève cet immeuble.
- (4) Les installations ont été acquises le 1<sup>er</sup> mai 1998 dans le cadre de l'acquisition d'AWG. Voir « Évolution des activités – Historique ».
- (5) La capacité hebdomadaire a été établie compte tenu d'activités exercées 20 heures par jour (4 heures pour le lavage), 7 jours semaine.
- (6) La capacité hebdomadaire a été établie compte tenu d'activités exercées 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 et avec la gamme de produits actuelle.

### *Dépenses en immobilisations*

La direction croit que la Société a suffisamment de capacité de fabrication pour répondre à la demande actuelle et à court terme pour ses produits. Saputo a l'intention de continuer à agrandir et à moderniser ses usines; les investissements seront axés sur l'équipement et les procédés conçus pour accroître la production par litre de lait. Au cours des cinq derniers exercices, Saputo (Stella mise à part) a engagé des dépenses en immobilisations de 50,4 millions de dollars. De plus, au cours des trois derniers

exercices, l'ancien propriétaire de Stella y a injecté plus de 90 millions de dollars de dépenses en immobilisations, y compris 33 millions de dollars pour reconstruire l'usine de Lena à la suite de l'incendie survenu en janvier 1996. Au cours de l'exercice 1998, la Société a engagé 12,7 millions de dollars pour ses activités canadiennes et 9,6 millions de dollars pour ses activités américaines. Pour l'exercice 1999, Saputo a l'intention d'engager des dépenses en immobilisations d'environ 6,7 millions de dollars pour ses activités canadiennes et 11,2 millions de dollars pour ses activités américaines afin d'améliorer l'efficacité de ses usines.

### *Environnement*

Les activités de la Société sont assujetties à diverses lois et à divers règlements émanant des gouvernements fédéraux, provinciaux, des états et locaux et ayant trait à la protection de l'environnement. Saputo est tenue d'engager des dépenses et de surveiller continuellement ses activités afin de se conformer à ces lois et règlements. La Société est d'avis que ses activités respectent, à tous égards importants, les lois et règlements environnementaux actuellement applicables, sauf pour ce qui suit.

L'usine de Saputo à Saint-Boniface n'a pas réussi à se conformer à un programme de dépollution convenu avec le ministère de l'Environnement et de la Faune du Québec (le *ministère*) concernant le rejet d'eaux usées. La Société discute actuellement avec les autorités des moyens à prendre pour se conformer et prévoit présenter sous peu un plan d'action et une demande de certificat d'autorisation pour poursuivre ses activités.

Le 9 juillet 1997, l'usine de Richmond a reçu du Department of Environmental Conservation de l'État du Vermont un avis d'infraction stipulant qu'elle avait violé les normes de flux, de demande biochimique d'oxygène et de pH prévues dans son permis de prétraitement des eaux usées. La Société discute actuellement avec les autorités des moyens à prendre pour se conformer.

La Société pourrait être tenue de fournir aux autorités fédérales, étatiques et locales des États-Unis certains renseignements environnementaux relatifs aux installations qu'elle a récemment acquises aux États-Unis. Elle est en train d'évaluer si ces installations sont assujetties à des obligations d'information et prévoit déposer auprès des autorités, avant la fin de l'exercice 1999, tous les rapports exigés pour l'année courante et les années passées.

Trois des neuf puits de contrôle de la qualité des eaux souterraines des installations d'Almena ont indiqué des niveaux de nitrate ou de chlorure excédant la concentration autorisée. En 1994, le Department of Natural Resources du Wisconsin (le *WDNR*) a avisé l'usine d'Almena qu'elle violait certaines dispositions de son permis relatives à la qualité des eaux souterraines. L'usine a alors trouvé des moyens pour réduire considérablement ses rejets de chlorure dans la lagune. Deux puits de contrôle de la qualité des eaux souterraines des installations de Lena ont indiqué des niveaux de chlorure excédant la concentration autorisée. En juillet 1997, Stella a reçu un avis du *WDNR* à cet égard, à la suite de quoi l'usine a trouvé des moyens pour réduire considérablement ses rejets de chlorure dans la lagune. La Société surveille la situation de près aux deux emplacements afin de déterminer la cause du problème et de prendre les mesures nécessaires pour réduire les concentrations à un niveau acceptable.

En outre, les niveaux autorisés de chlorure et de phosphore sont actuellement dépassés aux installations de Branch, tout comme le niveau autorisé de phosphore est dépassé aux installations de Lena. La Société négocie actuellement avec les autorités de nouvelles limites à prévoir dans ses permis pour les deux usines.

Les installations de South Gate ont reçu le 8 avril 1998 du County Sanitation District un rapport de défaillance de l'autosurveillance pour cause d'observation du permis de rejet d'eaux usées concernant le sulfure soluble. Les résultats d'une analyse supplémentaire remis au County Sanitation District ont indiqué que le niveau de sulfure soluble respectait le permis. La Société enquête sur la source possible du sulfure soluble.

L'un des six puits de contrôle de la qualité des eaux souterraines des installations de Kent a indiqué des niveaux de chlorure qui dépassent les normes autorisées dans l'État de l'Illinois. La Société a trouvé la cause du problème et prend actuellement les mesures nécessaires pour ramener la concentration à un niveau acceptable.

L'usine de Tulare a dépassé les limites de conductivité électrique, de sodium et de chlorure de ses rejets d'eaux usées stipulées dans le permis que lui a délivré la municipalité de Tulare et, au 1<sup>er</sup> janvier 1998, elle était considérée comme se trouvant en violation du règlement municipal sur les rejets d'eaux usées. La Société évalue actuellement les divers moyens pour se conformer à son permis de rejet et au règlement municipal.

L'usine de lactosérum de Monroe a violé les dispositions des permis de rejet d'eaux usées que lui a délivrés la municipalité de Monroe. L'usine a conclu avec un tiers une entente selon laquelle ce tiers prétraite les eaux usées avant de les envoyer à la station d'épuration municipale. Cette usine de prétraitement a connu des bris de matériel qui ont fait en sorte que les rejets d'eaux usées ont dépassé les limites autorisées. L'administration municipale a envoyé plusieurs avis à l'usine de lactosérum de Monroe concernant des violations répétées en 1997 et l'a avertie que toute autre violation pourrait obliger l'administration municipale à intenter des actions en justice. La Société a acquis ces installations le 1<sup>er</sup> mai 1998 et évalue actuellement les divers moyens pour se conformer à ses permis de rejet.

Au cours de l'exercice 1999, la Société remplacera ou enlèvera les réservoirs de stockage souterrains d'un certain nombre de ses installations au Canada et aux États-Unis pour des coûts estimatifs de 800 000 \$, qui comprennent les coûts de la réhabilitation des sols contaminés.

Au cours de l'exercice 1998, des dépenses en immobilisations d'environ • millions de dollars ont été engagées aux installations de la Société pour respecter les dispositions législatives en vigueur en matière d'environnement. Selon la direction, les dépenses en immobilisations nécessaires pour assurer la conformité aux dispositions législatives en la matière devraient s'élever à environ • millions de dollars pour l'exercice 1999, surtout pour mettre à niveau ou enlever des réservoirs de stockage souterrains et pour améliorer les systèmes de traitement des eaux usées d'un certain nombre de ses installations au Canada et aux États-Unis.

La direction est d'avis que la conformité aux exigences actuellement applicables en matière de protection de l'environnement n'aura pas d'incidence importante sur les bénéfices ou la position concurrentielle de la Société au cours de l'exercice 1999. De nouvelles dispositions législatives en matière d'environnement ou des politiques de mise en application plus rigoureuses pourraient cependant avoir un effet défavorable important sur la situation financière de la Société et la conformité à ces dispositions ou politiques pourrait entraîner des dépenses supplémentaires élevées.

#### **4.3 Marchés**

Saputo est l'un des principaux fabricants canadiens de fromage et elle s'est établie comme le chef de file dans la production de mozzarella au Canada avec une production de 38,2 millions de kilogrammes dans un marché total de quelque 105 millions de kilogrammes de mozzarella. Sur le marché américain, qui

représente environ un milliard de kilogrammes de mozzarella, Saputo produit annuellement quelque 112 millions de kilogrammes de mozzarella. La réputation de Saputo quant à la qualité de ses produits et de son service s'est accrue avec la popularité croissante des mets italiens.

### *Ventilation géographique*

Le tableau qui suit présente la ventilation géographique des ventes de la Société au cours des deux derniers exercices et du trimestre terminé le 31 mars 1998.

	Trimestre terminé le 31 mars 1998 <sup>(1)</sup>		Exercice terminé le 31 mars 1998 <sup>(2)(3)</sup>		Exercice terminé le 31 mars 1997 <sup>(3)</sup>	
	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales
Canada .....	117 317	30,8	401 436	49,1	341 930	75,9
États-Unis .....	248 297	65,3	362 348	44,3	66 678	14,8
International .....	14 841	3,9	53 471	6,6	41 904	9,3
Total	<u>380 455</u>	<u>100,0</u>	<u>817 255</u>	<u>100,0</u>	<u>450 512</u>	<u>100,0</u>

(1) La présentation de renseignements trimestriels tient compte plus adéquatement de l'incidence de l'acquisition de Stella sur les activités et résultats de la Société.

(2) Comprend les résultats de Stella du 6 décembre 1997 au 31 mars 1998.

(3) Les périodes antérieures au 6 décembre 1997 représentent les résultats de la Société avant l'acquisition de Stella.

*Canada.* Saputo est le premier producteur de mozzarella au Canada avec une part de production d'environ 36 %. La Société distribue aussi une gamme complète de produits; elle vend à l'industrie de la restauration, particulièrement aux pizzerias, les produits qu'elle fabrique, une sélection de fromages fins importés et divers autres produits alimentaires et autres provenant de tiers fabricants, ces ventes venant compléter ses activités de distribution de fromage.

*États-Unis.* La Société est active dans tous les secteurs de l'industrie américaine du fromage naturel, où elle vend des produits sous ses propres marques et sous des marques de revendeurs à des clients de détail, de la restauration et du secteur industriel et des ingrédients. Grâce à l'acquisition d'AWG, la Société est devenue un important producteur de lait concentré sucré aux États-Unis.

*International.* La libéralisation du commerce des produits agricoles par suite de l'accord du GATT de 1994 a permis à la Société d'accroître sa présence sur les marchés étrangers. Aujourd'hui, on retrouve les produits de Saputo en Europe, en Amérique du Sud, en Afrique et en Asie. La qualité de ses produits permet aussi à la Société d'accroître son potentiel de vente sur les marchés mondiaux. La Société a l'intention de poursuivre ses efforts en ce sens.

### *Clientèle*

La Société dessert quatre secteurs de marché distincts : la restauration, le détail, l'industriel et les ingrédients et l'international. Le tableau qui suit présente le pourcentage des ventes par secteur au cours des deux derniers exercices et au cours du trimestre terminé le 31 mars 1998.

	Trimestre terminé le 31 mars 1998 <sup>(1)</sup>		Exercice terminé le 31 mars 1998 <sup>(2)(3)</sup>		Exercice terminé le 31 mars 1997 <sup>(3)</sup>	
	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales
Restauration.....	166 399	43,8	393 156	48,1	271 731	60,3
Détail.....	107 037	28,1	215 849	26,4	99 110	22,0
Industriel/Ingrédients.....	92 188	24,2	154 779	18,9	37 767	8,4
International.....	14 841	3,9	53 471	6,6	41 904	9,3
Total	<u>380 455</u>	<u>100,0</u>	<u>817 255</u>	<u>100,0</u>	<u>450 512</u>	<u>100,0</u>

- (1) La présentation de renseignements trimestriels tient compte plus adéquatement de l'incidence de l'acquisition de Stella sur les activités et résultats de la Société.
- (2) Comprend les résultats de Stella du 6 décembre 1997 au 31 mars 1998.
- (3) Les périodes antérieures au 6 décembre 1997 représentent les résultats de la Société avant l'acquisition de Stella.

*Restauration.* Au Canada, les principaux clients du secteur de la restauration sont les pizzerias (chaînes, franchisés et pizzerias indépendantes), les restaurants et les hôtels. Saputo offre à ces clients des fromages sous ses propres marques et sous des marques de revendeurs, ainsi que des produits non laitiers fabriqués par des tiers. Les services offerts directement aux clients par l'équipe des ventes de la Société représentent l'élément le plus important de sa stratégie de commercialisation dans le secteur de la restauration. En effectuant des ventes directes aux clients de ce secteur, la Société a tissé des liens personnels précieux fondés sur la qualité et la distribution efficace de ses produits. Aux États-Unis, Saputo fournit des fromages sous sa propre marque et sous des marques de revendeurs à ses clients de la restauration, qui comprennent des distributeurs nationaux offrant une gamme complète de produits, des chaînes de restaurants et des distributeurs indépendants. Bien que les ventes de Saputo dans le secteur de la restauration se rapportent principalement au mozzarella et au provolone, Saputo augmente ses ventes de fromages fins dans ce secteur.

Aucun client de la restauration n'a représenté à lui seul plus de 5 % des ventes totales au cours des exercices 1998 et 1997.

*Détail.* Saputo vend des fromages sous ses propres marques et sous des marques de revendeurs à ses clients de détail qui comprennent des chaînes de supermarchés, des magasins, des clubs-entrepôts et des boutiques de fromages fins. Au cours de l'exercice 1998, environ 78 % des ventes au détail de Saputo ont touché les produits sous ses marques, le solde concernant des produits sous des marques de revendeurs. Les produits d'épicerie de détail de Saputo sont vendus au rayon des produits laitiers et au comptoir de charcuterie. Au Canada, Saputo offre aussi des fromages importés à ses clients de détail. L'acquisition des Fromages Caron Inc. en 1996 (société qui a ultérieurement fusionné avec les Importations alimentaires Stella Inc.) a fortifié la présence de la Société dans ce secteur de marché.

Aucun client de ce secteur n'a représenté à lui seul plus de 5 % des ventes totales au cours des exercices 1998 et 1997.

*Industriel/Ingrédients.* Les clients du secteur industriel et des ingrédients comprennent des transformateurs qui utilisent les produits de la Société comme ingrédients dans la préparation d'autres

produits alimentaires. La Société fournit du fromage à la majorité des fabricants de pizzas surgelées ainsi qu'à des transformateurs de mets surgelés et elle approvisionne plusieurs gros producteurs de produits alimentaires des États-Unis. Saputo renforce sa position dans le secteur industriel en établissant des liens stratégiques avec d'importants clients. À cette fin, les experts techniques de Saputo collaborent avec les clients pour mettre au point de nouveaux produits adaptés à leurs besoins.

Aucun client de ce secteur n'a représenté à lui seul plus de 5 % des ventes totales au cours des exercices 1998 et 1997.

*International.* La Société a pénétré le marché international grâce à la vente de fromages, de lactose et de protéine de lactosérum à une vaste clientèle exerçant des activités dans les secteurs de la restauration, du détail et industriel de leurs marchés respectifs.

#### **4.4 Distribution**

Au Canada, Saputo a développé son propre réseau national de distribution. Depuis sa création, la Société a investi beaucoup de temps et de capitaux dans son infrastructure de distribution et elle dessert directement maintenant plus de 7 500 clients par semaine partout au Canada. Saputo est d'avis que son réseau de distribution est la clé de sa pénétration du marché car son service personnalisé hebdomadaire constitue un obstacle important à toute concurrence sérieuse. La Société a l'intention de continuer d'étendre ses capacités de distribution directe au Canada pour améliorer davantage son efficacité et ses ventes.

Les activités de vente et de distribution au Canada sont assurées par un personnel dévoué travaillant dans 13 centres de distribution, situés stratégiquement dans les agglomérations urbaines canadiennes suivantes :

St. John's (T.-N.)	Ottawa (Ont.)
Halifax (N.-É.)	Toronto (Ont.)
Moncton (N.-B.)	Regina (Sask.)
Québec (Qué.)	Saskatoon (Sask.)
Montréal-Saint-Léonard (Qué.)	Calgary (Alb.)
Montréal-Saint-Laurent (Qué.)	Edmonton (Alb.)
Vancouver (C.-B.)	

La Société a aussi un bureau de vente à Sydney, en Nouvelle-Écosse, et un distributeur local à Winnipeg, à savoir Mondo Foods Company Limited, avec lequel elle a des liens d'affaires de longue date. La Société collabore avec quelques distributeurs régionaux indépendants qui desservent des régions éloignées du pays.

Aux États-Unis, les ventes sont effectuées par envois directs à des grands clients des secteurs de la restauration, du détail et industriel et des ingrédients, ainsi qu'à des distributeurs nationaux et régionaux.

#### **4.5 Concurrence**

##### *Restauration*

*Canada.* Dans le secteur canadien de la restauration, chaque bureau de vente de la Société fait concurrence à divers fabricants et distributeurs régionaux de fromage. Toutefois, aucun autre fabricant de fromage canadien d'importance ne bénéficie de la même pénétration directe du marché national que la

Société et, dans l'ensemble, la Société s'est forgé une position de marché qui, de l'avis de la direction, est assez unique dans l'industrie laitière.

La Société domine le secteur du mozzarella au Canada grâce à une part de production d'environ 36 %. On retrouve parmi les autres fabricants de mozzarella d'importance ayant enregistré des ventes régionales significatives Agropur Coopérative agro-alimentaire (*Agropur*), Parmalat Canada Inc. (*Parmalat*), Kraft General Foods Canada Inc. (par le biais du volume de production d'Agropur) (*Kraft*), Société en commandite Groupe Lactel (*Lactel*) et La Coopérative Agrifoods International Ltée (*Dairyworld*).

*États-Unis.* Dans le secteur américain de la restauration, la concurrence s'exerce à l'échelle régionale, où la Société se mesure à divers producteurs régionaux de fromage. Sa force réside dans les fromages fins, où elle jouit d'importantes parts de marché en ce qui concerne le bleu, les meules de parmesan et de romano et les fromages de table italiens. Les principaux concurrents de Saputo dans ce secteur sont Beatrice Cheese, Inc. (*Beatrice*), Raskas Foods, Inc., Aurrichio Cheese, Inc. (*Aurrichio*), The Antigo Cheese Company et S&R Cheese Corporation.

La Société fabrique près de 11 % de la production de mozzarella des États-Unis, qui s'établit à environ un milliard de kilogrammes. Le mozzarella de la Société est presque exclusivement vendu à des clients des secteurs de la restauration et industriel et des ingrédients. Ses principaux concurrents dans ce secteur sont LePrino Foods Company (*LePrino*), Beatrice, Besnier USA, Inc. (*Sorrento*) et Dairy Farmers of America (*DFA*).

#### *Détail*

*Canada.* Pour ce qui est du secteur canadien des ventes de fromage au détail, Saputo fait concurrence à un certain nombre de fabricants de fromage établis qui sont propriétaires de produits de marques bien connues. Néanmoins, Saputo est d'avis qu'elle a établi au Québec la réputation de ses propres marques, qui commencent également à être connues dans les autres provinces. Saputo produit aussi du fromage et du beurre pour des marques de revendeurs.

La Société jouit d'une position prédominante au Canada pour ce qui est des fromages fins italiens qu'elle produit et distribue au secteur de détail; ses principaux concurrents sont National Cheese Co. Ltd., Salerno Dairy Products Ltd. et Silani Sweet Cheese Ltd. National Cheese Co. Ltd. se trouve aussi en concurrence avec la Société pour ce qui est des fromages importés, tout comme Parmalat et de nombreux petits importateurs et distributeurs, mais Agropur est le principal intervenant dans ce secteur.

Au Canada, la Société n'est pas un intervenant important dans les catégories du cheddar et du fromage à pâte ferme. Kraft (par le biais du volume de production d'Agropur), Dairyworld et Parmalat dominant dans ce secteur. Kraft (par le biais de son propre processus de production), Dairyworld et Parmalat dominant sur le marché du fromage fondu dans le secteur du détail.

*États-Unis.* Dans le secteur du détail au États-Unis, Saputo soutient la concurrence d'un certain nombre de fabricants de fromage nationaux établis qui sont propriétaires de produits de marques bien connues. Toutefois, la Société est d'avis que ses fromages fins de marque *Stella* combinés à un réseau structuré de courtiers et de distributeurs lui confèrent une forte présence dans le secteur de la charcuterie. De plus la marque *Cheese Heads* de Saputo est une des premières marques de fromage à effilocheur. Dans la catégorie du détail, les principaux concurrents de Saputo sont Aurrichio, Sorrento et Kraft Foods, Inc. (*Kraft USA*).

### *Industriel/Ingrédients*

*Canada.* Au Canada, la Société est un fournisseur prédominant de mozzarella dans ce secteur. Parmi ses concurrents, on retrouve Parmalat, Kraft, Lactel et Dairyworld.

*États-Unis.* Aux États-Unis, la Société et l'un des principaux fournisseurs de bleu aux fabricants de vinaigrette et un grand fournisseur de mozzarella et de ricotta à des clients industriels. Ses principaux concurrents sont notamment Sorrento, J.R. Simplot Company, Kraft USA, DFA, Beatrice et LePrino.

### *Autres produits*

Saputo n'est pas un participant important dans les marchés canadiens du beurre, du lait nature et de la crème glacée où elle fait concurrence à d'importantes sociétés et coopératives qui dominent ces marchés.

Pour ce qui est des autres sous-produits, la production de protéine de lactosérum est concurrencée au Canada par Agropur et Parmalat. Les autres sous-produits sont soit faits sur mesure, comme les mélanges laitiers, soit exportés, comme le lactose.

Pour ce qui est de la distribution des autres produits non laitiers au Canada, la Société se mesure à de nombreux distributeurs régionaux, dont un seul bénéficie d'une capacité de distribution à l'échelle nationale. Par conséquent, chaque bureau de ventes fait face à un environnement concurrentiel différent qui est tributaire de la présence de distributeurs locaux, de leur niveau d'activités et de leur gamme de produits.

### *Généralités*

Bien que la concurrence varie d'un secteur du marché à l'autre, la Société est d'avis que ses techniques de fabrication, ses processus de contrôle de la qualité et son service à la clientèle spécialisé la démarquent de ses concurrents.

## **4.6 Relations de travail**

Au 30 mai 1998, la Société comptait 860 salariés à temps plein et 151 salariés à temps partiel au Canada et 2 092 salariés à temps plein et 69 salariés à temps partiel aux États-Unis.

Aucune usine et aucun centre de distribution de la Société au Canada n'est syndiqué, mis à part l'usine de Trois-Rivières, où une convention collective conclue avec la Fédération des travailleurs du Québec vise, au 30 mai 1998, 41 salariés à temps plein et 54 salariés à temps partiel; cette convention expire le 18 décembre 1999. Aux États-Unis, une partie des employés de production sont syndiqués, comme en fait état le tableau qui suit.

<b>Installations</b>	<b>Nombre d'employés visés au 30 mai 1998</b>	<b>Nom du syndicat</b>	<b>Date d'expiration de la convention</b>
Branch	48	Fraternité internationale des teamsters — Section locale 75	31 mai 1999
Fond du Lac (East Scott Street)	159	Fraternité internationale des teamsters — Section locale 200	1 <sup>er</sup> novembre 1998
Thorp	91	Fraternité internationale des teamsters — Section locale 662	30 mai 2000

<b>Installations</b>	<b>Nombre d'employés visés au 30 mai 1998</b>	<b>Nom du syndicat</b>	<b>Date d'expiration de la convention</b>
Reedsburg	46	Fraternité internationale des teamsters — Section locale 695	•
Lena	291	Lena Independent Union	31 décembre 1999
Peru	30	United Paper Workers	23 mai 2001
Usine de fromage de Monroe (18 <sup>th</sup> Street)	39	Fraternité internationale des teamsters — Section locale 579	30 mai 1998
Fond du Lac (Tompkins Street) et New London	143	Fraternité internationale des teamsters — Sections locales 200 et 563	15 janvier 2000
Fond du Lac (Rolling Meadows Drive)	12	Fraternité internationale des teamsters — Section locale 200	30 avril 2000

La Société négocie actuellement avec des représentants syndicaux le renouvellement des conventions collectives qui visent les employés de l'usine de fromage de Monroe. La direction prévoit en arriver à une entente avec les représentants à des conditions qui satisferont toutes les parties. Pour l'instant, les parties continuent d'être régies par la convention précédente. La Société ne prévoit pas à l'heure actuelle que le renouvellement des autres conventions qui expirent au cours de l'exercice 1998 provoquera des difficultés ou des troubles ouvriers.

La Société jouit d'excellentes relations de travail tant au Canada et qu'aux États-Unis. La fidélité et le dévouement de ses employés constituent des éléments importants du rendement de la Société, ce qui, de l'avis de la direction, est le résultat direct de la culture familiale qui s'est répandue dans toute la Société.

#### **4.7 Impact de Montréal, F.C.**

Saputo est propriétaire et exploitant d'une équipe de soccer professionnelle, l'Impact de Montréal, F.C., s.e.c.. L'équipe joue dans la Ligue-A du *United System of Independent Soccer Leagues (U.S.I.S.L.)*.

L'équipe a été fondée en 1993 dans le cadre d'une initiative communautaire et la Société y a depuis investi 4,8 millions de dollars.

## RUBRIQUE 5 – INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES CHOISIES

### 5.1 Informations financières consolidées choisies pour les cinq derniers exercices

	Exercices terminés le 31 mars				
	1998 <sup>(1)</sup>	1997 <sup>(2)</sup>	1996 <sup>(2)</sup>	1995 <sup>(2)</sup>	1994 <sup>(2)</sup>
	(vérifié)				
	(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)				
<b>Données tirées des états des résultats</b>					
Revenus .....	817 255	450 512	409 025	402 021	362 416
Coût des ventes, frais de vente et d'administration .....	<u>721 828</u>	<u>378 845</u>	<u>344 141</u>	<u>338 656</u>	<u>311 399</u>
BAIIA <sup>(3)</sup> .....	95 427	71 667	64 884	63 365	51 017
<i>Marge BAIIA</i> .....	11,7 %	15,9 %	15,9 %	15,8 %	14,1 %
Amortissement .....	15 703	7 796	7 074	7 803	6 866
Intérêts sur la dette à long terme ...	8 435	—	—	—	—
Intérêts .....	491	231	708	1 211	1 496
Impôts sur le revenu .....	<u>25 053</u>	<u>22 642</u>	<u>19 829</u>	<u>19 217</u>	<u>15 201</u>
Bénéfice net .....	<u>45 745</u>	<u>40 998</u>	<u>37 273</u>	<u>35 134</u>	<u>27 454</u>
Bénéfice par action <sup>(4)</sup> .....	1,23	1,37			
Bénéfice dilué par action .....	,93				
<i>Marge nette</i> .....	5,6 %	9,1 %	9,1 %	8,7 %	7,6 %
<b>Données du bilan</b>					
Total de l'actif .....	896 662	175 767			
Dette à long terme (moins la fraction à court terme) .....	330 271	—			
Dividendes par action <sup>(5)</sup> .....	0,05				
Avoir des actionnaires .....	<u>368 971</u>	114 190			
<b>Données tirées des états de l'évolution de la situation financière</b>					
Flux de trésorerie provenant de l'exploitation <sup>(6)</sup> .....	63 972	49 114			
Montant net des ajouts aux immobilisations .....	22 107	4 242			

(1) Comprend les résultats de Stella du 6 décembre 1997 au 31 mars 1998.

(2) Sont exclus certains montants pour les périodes antérieures au premier appel public à l'épargne de la Société, car ils seraient fondés sur des hypothèses qui les rendraient non pertinents.

(3) Bénéfice avant intérêts, impôts sur le revenu et amortissement

(4) Le bénéfice par action a été calculé à partir de la moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires en circulation au cours de l'exercice.

(5) Ce montant représente le dividende trimestriel déclaré et versé le 6 mars 1998 pour la période allant du 15 octobre 1997 au 31 décembre 1997, conformément à la politique de la Société en matière de dividendes. Voir « Politique en matière de dividendes ». Les montants de dividendes par action pour la période de quatre exercices terminée le 31 mars 1997 sont exclus, car ils ne sont pas indicatifs des dividendes futurs [qui seront fonction du montant des dividendes versés et du nombre d'actions en circulation].

(6) Compte non tenu de la variation des éléments hors caisse du fonds de roulement d'exploitation.

### 5.2 Informations financières consolidées trimestrielles choisies

**Pour les trimestres terminés**

	Exercice 1998 <sup>(1)</sup>				Exercice 1997			
	31 mars	31 décembre	30 septembre	30 juin	31 mars	31 décembre	30 septembre	30 juin
	(non vérifié)							
	(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)							
Revenus .....	380 455	196 042	123 181	117 577	107 626	121 956	113 903	107 027
Coût des ventes, frais de vente et d'administration.....	<u>347 669</u>	<u>171 521</u>	<u>103 751</u>	<u>98 887</u>	<u>90 816</u>	<u>103 126</u>	<u>95 373</u>	<u>89 530</u>
BAIIA <sup>(2)</sup> .....	32 786	24 521	19 430	18 690	16 810	18 830	18 530	17 497
<i>Marge BAIIA</i> .....	8,6 %	12,5 %	15,8 %	15,9 %	15,6 %	15,4 %	16,3 %	16,3 %
Amortissement .....	7 369	4 287	2 051	1 996	1 913	2 014	1 921	1 948
Intérêts sur la dette à long terme ...	6 539	1 896	—	—	—	—	—	—
Intérêts .....	271	198	68	(46)	177	(54)	156	(48)
Impôts sur le revenu .....	<u>5 946</u>	<u>6 695</u>	<u>6 353</u>	<u>6 059</u>	<u>4 829</u>	<u>6 123</u>	<u>6 169</u>	<u>5 521</u>
Bénéfice net <sup>(3)</sup> .....	12 661	11 445	10 958	10 681	9 891	10 747	10 284	10 076
<i>Marge nette</i> .....	3,3 %	5,8 %	8,9 %	9,1 %	9,2 %	8,8 %	9,0 %	9,4 %

(1) Comprend les résultats de Stella du 6 décembre 1997 au 31 mars 1998.

(2) Bénéfice avant intérêts, impôts sur le revenu et amortissement

(3) Le bénéfice par action et le bénéfice dilué par action ne figurent pas dans le tableau parce que ces montants ne sont pas considérés comme représentatifs des résultats réels.

## RUBRIQUE 6 – POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES

Saputo a pour politique de déclarer des dividendes en espèces trimestriels sur les actions ordinaires d'un montant de 0,06 \$ par action, ce qui représente un dividende annuel de 0,24 \$ par action. Le solde du bénéfice réalisé est réinvesti dans la croissance des activités de la Société. La politique de la Société en matière de dividendes est révisée à l'occasion par le conseil d'administration et dépend de la situation financière de Saputo, de ses résultats d'exploitation, de ses besoins de capitaux et de tout autre facteur que le conseil d'administration juge pertinent, à son gré.

## RUBRIQUE 7 – ANALYSE DE LA DIRECTION

L'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation de la Société pour l'exercice terminé le 31 mars 1998 figure à la rubrique « Analyse par la direction » aux pages • à • du rapport annuel 1998 de Saputo, cette rubrique étant intégrée aux présentes par renvoi. En complément de l'analyse par la direction, il y a lieu de se reporter aux états financiers consolidés de Saputo pour l'exercice terminé le 31 mars 1998 et aux notes afférentes, qui paraissent aux pages • à • du rapport annuel 1998 de Saputo, ces états financiers consolidés et les notes afférentes étant aussi intégrés aux présentes par renvoi.

## RUBRIQUE 8 – MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

Les actions ordinaires de Saputo sont inscrites à la Bourse de Montréal et à la Bourse de Toronto sous le symbole « SAP ».

## RUBRIQUE 9 – ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

### 9.1 Administrateurs

Le tableau qui suit présente le nom et le lieu de résidence de chaque administrateur, l'année où il est entré en fonction comme administrateur pour la première fois, sa principale occupation et le nombre d'actions ordinaires dont il était directement ou indirectement propriétaire véritable ou sur lesquelles il exerçait le contrôle ou une emprise au 15 juin 1998. Le mandat d'un administrateur prend fin à l'assemblée des actionnaires qui suit ou, en cas de vacance ou de démission, à l'élection ou à la nomination d'un successeur.

Nom et lieu de résidence	Administrateur depuis	Principale occupation	Nombre d'actions ordinaires détenues en propriété effective ou sur lesquelles un contrôle ou une emprise sont exercés
EMANUELE (LINO) SAPUTO Montréal (Québec)	1992	Président du conseil et chef de la direction de la Société <sup>(1)</sup>	33 811 137 <sup>(2)</sup>
CAMILLO LISIO <sup>(3)</sup> Westmount (Québec)	1997	Président et chef de l'exploitation de la Société <sup>(1)</sup>	15 390
ANDRÉ BÉRARD <sup>(3)(4)</sup> Verdun (Québec)	1997	Président du conseil et chef de la direction d'une banque à charte canadienne	[1 500]
CARLO BIZZOTTO <sup>(4)(5)</sup> Montréal (Québec)	1997	Président de Développements du D'Arcy McGee Ltée (promoteur immobilier)	34 000
PIERRE BOURGIE <sup>(3)(4)</sup> Outremont (Québec)	1997	Président et chef de la direction de la Société financière Bourgie Inc. (société de gestion)	[215 000]
CATERINA MONTICCIOLO, CA <sup>(5)</sup> Laval (Québec)	1997	Contrôleure des Placements Vigica Inc. (société de gestion)	17 500
LOUIS A. TANGUAY <sup>(4)(5)</sup> Anjou (Québec)	1997	Président et chef de l'exploitation de Bell Canada International	[2 000]

- (1) Avant le 1<sup>er</sup> avril 1998, MM. Saputo et Lisio étaient respectivement président et chef de la direction, et vice-président directeur de la Société.
- (2) Les actions sont détenues par Jolina Capital Inc. et Gestion Jolina Inc., sociétés de portefeuille contrôlées par Emanuele (Lino) Saputo, et par d'autres sociétés de portefeuille appartenant à ses frères et soeurs et leurs familles et sur lesquelles ils exercent le contrôle; ces personnes ont consenti à Gestion Jolina Inc. une procuration pour exercer tous les droits de vote rattachés aux actions ordinaires qu'elles détenaient au moment du premier appel public à l'épargne de la Société.
- (3) Membre du comité de régie d'entreprise et des ressources humaines.
- (4) MM. Bérard, Bizzotto, Bourgie et Tanguay ont été nommés au conseil d'administration de la Société le 15 octobre 1997, après le premier appel public à l'épargne de la Société.
- (5) Membre du comité de vérification.

Au cours des cinq dernières années, tous les administrateurs nommés ci-dessus ont eu l'occupation principale indiquée en regard de leur nom ou ont occupé d'autres fonctions de direction au sein des sociétés indiquées en regard de leur nom ou de sociétés liées ou du même groupe, sauf Mme Caterina Monticciolo qui, de janvier 1995 à octobre 1996, était analyste financier auprès de la Société et qui, auparavant, était

comptable chez Samson Bélair Deloitte & Touche (cabinet d'experts-comptables), M. Pierre Bourgie qui, avant janvier 1997, était président et chef de la direction de Urgel Bourgie Inc. (salons funéraires) et M. Carlo Bizzoto qui, jusqu'en janvier 1998, était président de Petra Limitée (société immobilière).

Les renseignements concernant les actions dont chaque administrateur est le propriétaire véritable ou sur lesquelles chacun exerce le contrôle ou l'emprise, au 15 juin 1998, ont été fournis par chacun des administrateurs car la Société n'en avait pas connaissance.

## 9.2 Hauts dirigeants

Le tableau qui suit présente le nom, le lieu de résidence et le poste au sein de la Société de chaque personne qui en est un haut dirigeant en date des présentes.

Nom et lieu de résidence	Poste
Emanuele (Lino) Saputo Montréal (Québec)	Président du conseil et chef de la direction
Camillo Lisio Westmount (Québec)	Président et chef de l'exploitation
Dino Dello Sbarba Rosemère (Québec)	Vice-président exécutif, Ventes, marketing et logistique
Lino A. Saputo, Jr. Westmount (Québec)	Vice-président exécutif, Fabrication
Pierre Leroux Boucherville (Québec)	Vice-président directeur, Ressources humaines et assurance qualité
Louis-Philippe Carrière, CA Lorraine (Québec)	Vice-président directeur, Finances et administration et secrétaire

Au cours des cinq dernières années, tous ces hauts dirigeants ont eu l'occupation principale indiquée en regard de leur nom ou d'autres postes de direction au sein de la Société.

Au 15 juin 1998, les administrateurs et hauts dirigeants de Saputo, en tant que groupe, étaient propriétaires véritables, directement ou non, de [34 112 157] actions ordinaires au total, soit environ 70,2 % des actions ordinaires en circulation de la Société, ou exerçaient le contrôle ou l'emprise sur ces actions. On trouvera d'autres renseignements sur les actions détenues par les administrateurs à la rubrique « Titres comportant droit de vote et principaux porteurs » aux pages • et • de la circulaire de sollicitation de procurations de la direction de la Société datée du 17 juin 1998, ces renseignements étant intégrés aux présentes par renvoi.

## RUBRIQUE 10 – RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

La circulaire de sollicitation de procurations de la direction de Saputo datée du 17 juin 1998 fournit des renseignements supplémentaires notamment sur les sujets suivants : la rémunération et l'endettement des administrateurs et des dirigeants, les principaux porteurs de titres de Saputo, les options d'achat de titres et l'intérêt d'initiés dans des opérations importantes. On trouvera également

d'autres renseignements financiers dans les états financiers consolidés de Saputo et les notes afférentes pour l'exercice terminé le 31 mars 1998. On peut obtenir des exemplaires de ces documents en s'adressant au secrétaire de Saputo, au siège social, 6869, boul. Métropolitain Est, Saint-Léonard (Québec) H1P 1X8, numéro de téléphone : (514) 328-6662.

De plus, lorsque les titres de Saputo sont en cours de placement conformément à un prospectus simplifié ou lorsqu'un prospectus simplifié provisoire a été déposé, on peut obtenir gratuitement un exemplaire des documents suivants auprès du secrétaire de la Société :

- (i) la notice annuelle ainsi qu'un exemplaire des documents ou de toute partie de document qui y sont intégrés par renvoi;
- (ii) les états financiers comparatifs de Saputo pour son exercice complet le plus récent et le rapport des vérificateurs s'y rapportant, ainsi que les états financiers intermédiaires de Saputo ayant fait suite aux états financiers pour son exercice complet le plus récent;
- (iii) la circulaire de sollicitation de procurations de la direction de Saputo pour sa plus récente assemblée des actionnaires comportant l'élection des administrateurs;
- (iv) tout autre document intégré au prospectus simplifié provisoire ou définitif par renvoi.

Dans toutes les autres circonstances, on peut obtenir gratuitement sur demande au secrétaire un exemplaire des documents mentionnés en (i), (ii) et (iii).