



Une gestion financière disciplinée

Fait encourageant pour l'avenir, nous avons réussi, en 2009, à conclure des ententes de financement totalisant 888 millions de dollars malgré la rareté du crédit, et ce, à des taux concurrentiels. Il s'agit là d'une marque de reconnaissance par les investisseurs de la crédibilité financière de Transcontinental, ainsi que de leur confiance dans la stratégie de croissance et les perspectives d'avenir de la Société. La direction entend maintenir cet équilibre prudent entre les profits, les coûts, la dette et les investissements si crucial pour le développement à long terme de l'entreprise.

L'objectif de ce *Rapport de gestion* est d'expliquer le point de vue de la direction sur la performance passée et les perspectives d'avenir de Transcontinental. Il s'agit plus précisément de permettre au lecteur de mieux comprendre notre stratégie de développement, notre performance en relation avec nos objectifs, nos attentes à l'endroit de l'avenir, ainsi que notre façon de gérer les risques et les ressources financières disponibles. Le *Rapport de gestion* a également pour but d'améliorer la compréhension des états financiers consolidés et de leurs notes afférentes. Il devrait donc être lu parallèlement à ces documents. Le présent document est daté du 15 décembre 2009.

Dans le cadre du présent document, sauf indication contraire, toutes les données financières sont établies d'après les principes comptables généralement reconnus du Canada (« PCGR »). Tous les montants sont exprimés en dollars canadiens, et le terme « dollar », ainsi que les symboles « \$ » et « \$CAN », désignent des dollars canadiens à moins d'avis contraire. Dans ce *Rapport de gestion*, nous utilisons aussi certaines mesures financières non conformes aux PCGR. Pour une description complète de ces mesures, veuillez consulter la section « Conciliation des mesures financières non conformes aux PCGR », à la page 55.

Benoît Huard,
vice-président et
chef de la direction
financière,
Transcontinental inc.



Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la Société, de ses filiales, de ses coentreprises et de ses entités à détenteurs de droits variables pour lesquelles la Société est le principal bénéficiaire. Les acquisitions d'entreprise sont comptabilisées selon la méthode de l'acquisition et leurs résultats d'exploitation sont inclus dans les états financiers consolidés à compter des dates d'acquisition des participations. Les participations dans les coentreprises sont comptabilisées selon la méthode de la consolidation proportionnelle et les participations dans les sociétés satellites, au sein desquelles la Société peut exercer une influence notable, sont comptabilisées à la valeur de consolidation. Les autres placements sont évalués au coût après amortissement ou à la juste valeur via le résultat étendu selon qu'ils sont classés comme des actifs détenus jusqu'à échéance ou comme des actifs disponibles à la vente.



Afin de faciliter la lecture de ce rapport, les termes « Transcontinental », « Société », « nous », « notre » et « nos » désignent tous Transcontinental inc. et ses filiales.

MISE EN GARDE AU SUJET DES DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

À l'occasion, nous faisons des déclarations prospectives, verbalement ou par écrit, au sens de certaines lois sur les valeurs mobilières, y compris les règles d'exonération de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario). Nous pouvons faire ces déclarations dans le présent document, dans d'autres documents déposés auprès des organismes de réglementation canadiens, dans des rapports aux actionnaires et dans d'autres communications. Ces déclarations prospectives comprennent notamment des déclarations relatives à nos buts à moyen terme, nos perspectives et objectifs concernant notre projet d'affaires *Évolution 2010*, nos stratégies pour atteindre ces objectifs et ces buts, de même que des déclarations relatives à nos opinions, projets, objectifs, prévisions, attentes, estimations et intentions. Les mots « peuvent », « pourraient », « devraient », « perspectives », « croire », « projeter », « estimer », « prévoir », « s'attendre à », « avoir l'intention », « objectif » et l'emploi du conditionnel, ainsi que les mots et expressions semblables visent à dénoter des déclarations prospectives.


De par leur nature même, les déclarations prospectives comportent des incertitudes et des risques intrinsèques, à la fois généraux et précis, qui font en sorte qu'il est possible que les prédictions, prévisions, projections, et autres déclarations prospectives ne se matérialiseront pas. Nous mettons les lecteurs en garde contre le fait de se fier indûment à ces déclarations puisque les résultats réels pourraient différer sensiblement des opinions, plans, objectifs, prévisions, attentes, estimations et intentions exprimés dans ces déclarations prospectives, en raison d'un certain nombre de facteurs importants. Ces facteurs comprennent notamment, sans y être limités, les risques de crédit, de sécurité des données, de marché, de liquidité, de financement et opérationnels; le dynamisme des économies canadienne, américaine et mexicaine dans lesquelles nous exerçons nos activités; l'incidence des fluctuations du dollar canadien par rapport à d'autres devises, plus particulièrement le dollar américain, le peso mexicain et l'euro; l'incidence du prix des matières premières et de l'énergie; la nature saisonnière ou cyclique de certains créneaux, notamment celui de l'édition de livres; l'incidence des modifications relatives aux taux d'intérêt; les effets de la concurrence dans les marchés où nous exerçons nos activités; l'impact des nouveaux médias et la migration des revenus publicitaires vers de nouvelles plateformes qui en résulte; les jugements d'ordre judiciaire ou réglementaire et les actions judiciaires; notre capacité de développer de nouvelles avenues en fonction de notre stratégie; notre capacité de recruter et de retenir du personnel qualifié et de maintenir une bonne réputation; notre capacité de mener à bien des transactions stratégiques; les modifications apportées aux conventions et méthodes comptables que nous utilisons aux fins de la présentation de notre situation financière, y compris les incertitudes liées aux hypothèses et aux estimations comptables cruciales; les risques opérationnels et liés à l'infrastructure; les effets possibles de situations d'urgence en matière de santé publique, de conflits internationaux et d'autres faits





nouveaux et la mesure dans laquelle nous prévoyons et gérons avec succès les risques inhérents aux facteurs qui précèdent; ainsi que d'autres facteurs susceptibles d'influer sur les résultats futurs, incluant, sans y être limités, la mise au point et le lancement, au moment opportun, de nouveaux produits et services, les modifications apportées à la législation fiscale, les nouvelles lois environnementales, les modifications aux politiques des institutions postales du Canada et des États-Unis, l'évolution technologique et les nouveaux règlements.

Nous avertissons nos lecteurs que la liste susmentionnée des facteurs importants qui pourraient avoir une incidence sur nos résultats futurs n'est pas exhaustive. Les investisseurs et autres personnes qui se fient à nos déclarations prospectives pour prendre des décisions ayant trait à Transcontinental doivent tenir compte de ces facteurs de même que d'autres faits et incertitudes. Les hypothèses utilisées pour élaborer l'information de nature prospective peuvent varier matériellement, individuellement ou en conjonction. Les variations touchant une hypothèse peuvent aussi contribuer aux variations touchant une autre hypothèse, ce qui peut amplifier ou amortir les effets sur l'information de nature prospective. Nous ne nous engageons nullement à mettre à jour quelque déclaration prospective que ce soit, verbale ou écrite, qui peut être faite par nous ou en notre nom à l'occasion, à moins d'une exigence contraire de la part des autorités réglementaires. Pour obtenir la description des risques importants identifiés par l'entreprise, veuillez consulter la section « Risques et incertitudes » du présent document. Les déclarations prospectives contenues dans ce document sont basées sur les attentes actuelles et sur l'information disponible en date du 15 décembre 2009.





RÉSUMÉ DES ACTIVITÉS DE L'EXERCICE FINANCIER 2009

Au cours de l'exercice financier 2009, malgré les effets négatifs de la récession nord-américaine ainsi que des transformations affectant nos industries d'impression et d'édition, nous avons généré un bénéfice d'exploitation avant amortissement, dépréciation d'actifs, frais de restructuration et dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels inférieur de seulement 3,4 % comparativement à 2008. D'ailleurs, au cours de l'exercice 2009, nous avons pu constater une amélioration progressive notable de nos résultats financiers au fil des trimestres expliquée par la stabilisation du ralentissement de la demande de nos produits d'impression et d'édition ainsi que par l'efficacité croissante des mesures de rationalisation que nous avons mises en œuvre.

Cependant, les répercussions négatives des facteurs précités ont eu un effet négatif de 5,5 % sur nos revenus en 2009 versus 2008. En effet, malgré que nous constatons depuis peu une certaine amélioration dans le rythme de la détérioration au chapitre de nos activités les plus affectées par la conjoncture, celles-ci en ont ressenti les effets de façon marquée en 2009, plus précisément, nos activités de publipostage et, dans une moindre mesure, nos activités d'impression de produits marketing et d'édition de magazines ainsi que nos activités d'impression de magazines, de livres et de catalogues. Cependant, au cours de l'exercice 2009, le recul de nos revenus a été bien inférieur à celui de la majorité de nos pairs en raison notamment de la diversification de nos activités puisque nos activités de distribution et nos activités d'édition d'ouvrages pédagogiques ont généré des revenus en hausse par rapport à l'exercice 2008, de la contribution de nos acquisitions, de l'obtention de nouveaux clients, d'une augmentation de nos parts de marché qui nous a permis de maintenir notre position de leader dans la plupart de nos créneaux, de la diversification de notre clientèle et des effets de taux de change.

Des mesures de rationalisation ont été effectuées dans nos activités de publipostage aux États-Unis en début d'exercice afin de faire face à une diminution notable de la demande causée par la crise financière qui affectait grandement ce marché. De plus, puisque nous étions bien préparés pour faire face à un éventuel ralentissement économique, nous avons pu bien réagir lorsque la récession nord-américaine s'est manifestée. Notre plan de rationalisation annoncé en février 2009 a été déployé









rapidement et nos mesures de réduction de coûts ont eu un effet significatif sur nos résultats de l'exercice 2009. Nous estimons que les réductions de coûts pour l'ensemble de la Société ont atteint près de 80 millions de dollars pour l'exercice 2009 et près de 110 millions sur une base annualisée. Cependant, nos activités de publipostage aux États-Unis demeurent les plus durement touchées en raison de la chute de la demande des institutions financières qui représentent une portion importante de nos revenus dans ce créneau. À l'exception de l'effet du papier, du taux de change et de nos cessions et fermetures, le recul des revenus de nos activités de publipostage a été de 46,0 % comparativement à l'exercice 2008 et représente 43,2 % de la baisse des revenus consolidés de la Société de l'exercice 2009 par rapport à l'exercice précédent.

Au chapitre opérationnel, nous avons démarré avec succès le 6 juillet l'impression du quotidien *San Francisco Chronicle*, en vertu d'une entente exclusive d'une durée de 15 ans signée avec Hearst Corporation en 2006. La gestion rigoureuse de ce projet nous a permis de respecter l'échéancier prévu et les technologies à la fine pointe utilisées à notre nouvelle usine située à Fremont, en Californie, nous permettent de produire des impressions de qualité supérieure avec un maximum d'efficacité, et ce, en plus d'avoir une plateforme polyvalente pouvant à la fois répondre aux besoins de nos clients éditeurs et détaillants.

Au cours de l'exercice 2009, la Société a conclu plusieurs ententes de financement et de refinancement, et cela, malgré une année marquée par la crise financière qui a pratiquement paralysé les marchés pendant quelques mois. Nous avons de plus complété un placement de 4 000 000 d'actions privilégiées de premier rang à taux rajusté tous les cinq ans et à dividende cumulatif, série D pour un produit brut de 100,0 millions de dollars.

FAITS SAILLANTS DE L'EXERCICE FINANCIER 2009

- Les revenus pour l'exercice financier 2009 ont diminué de 5,5 % par rapport à l'exercice financier 2008. Ils sont passés de 2 429,3 millions de dollars à 2 294,6 millions. Cette diminution est surtout attribuable à la crise financière qui a plus particulièrement affecté nos activités de publipostage aux États-Unis et à la récession nord-américaine qui a mené à une réduction de volume d'impression et, dans une moindre mesure, de nos revenus d'édition de magazines et de journaux. La contribution de l'impression du quotidien *San Francisco Chronicle*, de nouveaux contrats avec Rogers et de nouveaux services de communications marketing combinés à la croissance de nos activités de distribution et de nos activités d'édition d'ouvrages pédagogiques ont limité la diminution des revenus.
- Le bénéfice d'exploitation avant amortissement, dépréciation d'actifs, frais de restructuration et dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels a diminué de 3,4 %. Il est passé de 361,5 millions de dollars à 349,3 millions. Cette baisse est surtout attribuable à la diminution des revenus partiellement compensée par l'effet de notre programme de rationalisation, la contribution des acquisitions, des dispositions et des fermetures ainsi que l'effet de change positif.
- La marge d'exploitation avant amortissement ajustée a augmenté, passant de 14,9 % en 2008 à 15,2 % en 2009. Cette hausse est principalement attribuable à nos mesures de rationalisation qui ont mené à une amélioration de notre efficacité opérationnelle.
- Le bénéfice net attribuable aux actions participantes a diminué de 88,9 millions de dollars, passant de 6,6 millions de dollars en 2008 à une perte de 82,3 millions en 2009. Cette baisse est surtout attribuable à une variation défavorable des éléments inhabituels, reliée principalement à la dépréciation d'actifs, frais de restructuration et dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels de 212,5 millions de dollars après impôts comparativement à 145,2 millions en 2008, ainsi qu'à l'augmentation des frais financiers. Par action, il a diminué, passant d'un bénéfice net de 0,08 \$ à une perte nette de 1,02 \$.

- 
- 
- 
- Le bénéfice net ajusté, excluant la dépréciation d'actifs, les frais de restructuration, la dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels et les ajustements inhabituels aux impôts sur les bénéfices, a diminué de 10,1 millions de dollars, ou 7,2 %, passant de 140,3 millions en 2008 à 130,2 millions en 2009. Par action, il a diminué de 6,4 %, passant de 1,72 \$ à 1,61 \$. Ce pourcentage de diminution moins élevé reflète l'effet positif du programme de rachat d'actions de la Société complété en 2008. En excluant l'effet positif relié aux taux de change pour l'exercice 2009, le bénéfice par action ajusté aurait été de 1,52 \$, ce qui aurait représenté une diminution de 11,6 % comparativement à l'exercice 2008.
 - Nous avons amorcé avec succès l'impression du quotidien *San Francisco Chronicle* à notre nouvelle usine de Fremont, en Californie, à la suite d'une entente exclusive d'une durée de 15 ans signée avec Hearst Corporation en 2006.
 - Notre plan de rationalisation nous a permis de réaliser des économies de près de 80,0 millions de dollars, soit environ 110,0 millions sur une base annualisée, plus précisément, à l'aide de réductions de nos capacités de production et de réductions d'effectifs.
 - Nous avons réalisé des investissements stratégiques d'environ 9,2 millions de dollars (dont 4,9 millions ont été capitalisés) dans notre secteur des médias. Nos sites Internet ont atteint près de 4 500 000 visiteurs uniques par mois, et notre part du marché canadien de l'audience sur Internet a augmenté, passant de 14,7 % à 18,1 % (selon ComScore).
 - Nous avons fait l'acquisition de Redwood Custom Communications, un chef de file nord-américain des communications sur mesure multiplateformes et nous avons également acquis Conversys, premier fournisseur canadien de circulaires électroniques.
 - En décembre 2008, nous avons signé un second contrat de six ans auprès de Rogers Communications pour la production de leurs produits marketing en plus d'avoir commencé l'impression de l'ensemble de leurs magazines en février 2009.
 - Nous avons conclu un certain nombre d'ententes de financement et de refinancement au cours de l'exercice : nous avons prolongé notre programme de titrisation des débiteurs de 300 millions de dollars pour une année supplémentaire et nous avons complété un placement privé de 100 millions auprès du Fonds de solidarité FTQ. De plus, nous avons renouvelé des facilités de crédit bancaire de 150 millions de dollars pour un an et nous avons obtenu un prêt à terme de 100 millions de la Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ). Finalement, nous avons obtenu un prêt à terme de 50 millions de dollars auprès de la Société générale de financement (SGF) ainsi qu'un financement additionnel de 55,6 millions d'euros (88,4 millions de dollars) auprès de HypoVereinsbank.
 - Nous avons clôturé un placement de 4 000 000 d'actions privilégiées de premier rang à taux rajusté tous les cinq ans et à dividende cumulatif, série D pour un produit brut de 100,0 millions de dollars.
 - La Société a maintenu son dividende trimestriel à 0,08 \$ par action relativement à ses actions catégorie A et catégorie B.
 - Au 31 octobre 2009, le ratio d'endettement net (incluant l'utilisation du programme de titrisation) sur le bénéfice d'exploitation avant amortissement ajusté était de 2,59 (2,64 au 31 octobre 2008).
 - La Société a annoncé, au début de l'exercice, la mise en place d'une nouvelle structure d'exploitation pour soutenir sa stratégie de croissance. Le nouveau secteur créé, le secteur des communications marketing, sera en constante évolution et se concentrera principalement sur le développement des services marketing multiplateformes.
- 
- 
- 



APERÇU DE L'ENTREPRISE

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

Transcontinental (TSX : TCL.A, TCL.B, TCL.PR.D) compte approximativement 12 500 employés au Canada, aux États-Unis et au Mexique, et ses revenus ont été de 2,3 milliards de dollars canadiens en 2009.

STRATÉGIE

Notre objectif ultime est d'assurer la croissance et la rentabilité à long terme de Transcontinental pour l'intérêt commun de nos employés, de nos clients et de nos actionnaires, les trois piliers de l'entreprise. Notre stratégie repose sur plusieurs principes fondamentaux : nous voulons être les chefs de file dans les marchés que nous desservons, maintenir une approche disciplinée en matière d'acquisitions et de gestion financière et entretenir notre culture axée sur l'amélioration continue. Ces principes sous-jacents, qui se reflètent dans notre projet d'affaires *Évolution 2010*, nous ont bien servis jusqu'ici.

Cela dit, la mission de Transcontinental est principalement d'aider ses clients à identifier, à rejoindre et à fidéliser leurs consommateurs cibles. Nous réalisons notre mission en offrant des produits et services dans les domaines de l'impression, de l'édition et du marketing, dont plusieurs reposent sur de nouvelles plateformes technologiques en ligne, auxquelles nos clients recourent de plus en plus pour leurs campagnes de marketing. Nous entendons continuer à nous adapter aux nouvelles réalités de nos clients afin de les aider à accroître le rendement de leurs investissements publicitaires. Ainsi, notre vision consiste à nous tailler une place de chef de file en Amérique du Nord à titre de fournisseur de solutions de communication marketing et à le faire de façon profitable.

Tendances de marchés

La Société évolue au sein d'industries qui sont actuellement en pleine transformation. Des changements sans précédent s'effectuent présentement dans les industries d'édition et d'impression qui présentent à la fois des occasions et des risques. Le marché du marketing repose de moins en moins sur l'approche du marketing de masse et s'engage dans une approche « personnalisée ». Les clients des services de marketing accordent de plus en plus d'importance au rendement sur investissement et à la mesurabilité. Ainsi, les campagnes sont de plus en plus ciblées, les annonceurs cherchant à établir et à développer une relation avec leur clientèle cible. En même temps, l'émergence des nouveaux médias, des plateformes numériques et les changements dans les habitudes des consommateurs, conjugués à la disponibilité croissante des données et des technologies permettant une meilleure exploitation de ces données, entraînent une fragmentation des publics, la personnalisation du contenu, ainsi que l'émergence du contenu généré par les utilisateurs et des communautés en ligne. Certaines de ces tendances se confirment de plus en plus rapidement. Cette accélération se reflète particulièrement dans le taux d'adoption des technologies numériques et dans la migration des investissements en publicité vers les plateformes en ligne en décollant.



La transformation en cours dans les industries des médias et du marketing a des effets profonds sur l'industrie de l'impression dans son ensemble. Les produits imprimés demeurent une composante clé du mixte médiatique, mais leur croissance est confinée aux créneaux qui visent les tendances susmentionnées et est réservée aux joueurs qui se dotent de technologies à la fine pointe. Ces nouvelles technologies permettent de mieux répondre aux besoins toujours croissants des consommateurs, tout en permettant aux imprimeurs d'obtenir une meilleure efficacité opérationnelle.

De plus, certains facteurs macroéconomiques, dont la mondialisation des marchés, le renforcement de la conscience environnementale et sociale et les fluctuations du dollar canadien, ont des effets sur nos activités, ainsi que certains événements plus récents, tels que le ralentissement économique et la crise financière.

Ensemble, ces nouvelles tendances ont commencé à avoir des conséquences sur les demandes et les attentes de nos clients. Elles ont effectivement incité nos clients à recourir de plus en plus à l'expérience du marketing personnalisé, aux nouvelles plateformes et aux offres de service intégré proposées par leurs fournisseurs.

Notre stratégie à deux volets

À la lumière de ces transformations structurelles dans nos industries, nous avons recentré notre stratégie de manière à continuer d'accomplir notre mission. Nous croyons que nous pouvons y parvenir grâce à une approche à deux volets : 1) utiliser nos activités existantes comme levier et 2) développer de nouvelles avenues dans le domaine du numérique et des communications marketing. Nous croyons pouvoir ainsi maximiser notre potentiel de croissance à moyen et à long terme.

1) Utiliser nos activités existantes comme levier

Tout au long de notre histoire, nous avons posé de solides fondations pour assurer notre croissance future. Nous nous sommes dotés d'avantages cruciaux qui peuvent nous aider à faire croître de nouveaux services : nous maîtrisons l'impression de produits de communication, nous détenons des marques renommées, nous savons distribuer un contenu de qualité grâce à notre portée reposant sur nos plateformes multicanaux ciblées, et nous continuons d'être une entreprise axée sur les clients en desservant tant les annonceurs que les consommateurs. Voici une liste d'éléments choisis parmi nos accomplissements au cours de l'exercice 2009 :

- Nous avons démarré avec succès l'impression du quotidien *San Francisco Chronicle* à notre nouvelle usine de Fremont, en Californie, au terme d'un contrat de 15 ans qui avait été signé en 2006 auprès de Hearst Corporation. Les délais de production prévus ont été respectés et le démarrage a été un succès.
- Nous avons signé un second contrat de six ans auprès de Rogers Communications pour la production de ses produits marketing en plus d'avoir commencé l'impression de l'ensemble de leurs magazines en février 2009.
- Nous avons complété nos investissements en immobilisations à une de nos usines d'impression de journaux, Transcontinental Transmag, maintenant dotée de technologies à la fine pointe, lesquelles ont augmenté nos capacités d'impression en couleurs, la qualité et l'efficacité de la production.

En somme, nos activités existantes sont solides et génèrent des fonds considérables. Nous croyons pouvoir générer des bénéfices supérieurs à la moyenne de l'industrie grâce à notre position avantageuse vis-à-vis de nos concurrents ainsi qu'à nos investissements effectués dans notre réseau d'usines doté de technologies à la fine pointe.



2) Développer de nouvelles avenues dans le domaine du numérique et des communications marketing

Transcontinental tire la majeure partie de ses revenus des budgets de marketing de ses clients. À l'avenir, en plus d'exploiter nos activités existantes, nous développons des avenues axées sur les nouvelles plateformes numériques, sur la publicité personnalisée et sur une offre de service de marketing intégré. Voici une liste d'éléments choisis parmi nos accomplissements au cours de l'exercice 2009 :

- Nous avons signé des contrats auprès de grands clients qui deviennent ainsi bénéficiaires de nos services de communications marketing. Malgré que ces nouveaux clients proviennent d'une grande diversité d'industries, les contrats que nous avons signés avec eux s'inscrivent tous dans une même tendance, soit qu'ils reflètent la capacité de Transcontinental à leur fournir une gamme complète de solutions conçues pour répondre à leurs différents besoins d'affaires et étoffer leur offre de produits marketing. Parmi ces clients, mentionnons Reader's Digest Canada, Shopping Channel, Shoppers Drug Mart — Pharmaprix, Zellers et Courrier Purolator.
- Nous avons acquis Conversys, premier fournisseur canadien de circulaires électroniques pour un grand nombre de détaillants canadiens. Cette acquisition enrichit l'offre actuelle de communications imprimées et interactives de Transcontinental aux détaillants majeurs. Par ses services de marketing multicanal, Conversys permet aux entreprises d'accroître leurs ventes et d'intervenir plus efficacement auprès de leurs clients.
- Nous avons acquis Redwood Custom Communications, un chef de file nord-américain des communications sur mesure sur de multiples plateformes offrant une gamme complète de services de marketing et de communication, qui crée des solutions clés en main d'édition sur mesure et de contenu personnalisé pour l'imprimé et le numérique. L'offre de Redwood inclut aussi la compilation de données, la recherche et le suivi des résultats, le marketing par base de données, l'impression personnalisée, des services photo et des outils prémédia. Il s'agit d'un complément intéressant aux services déjà offerts par le secteur des communications marketing de Transcontinental, comme l'analyse de base de données, le prémédia, le marketing par courriel et le marketing personnalisé.
- Nous avons réalisé des investissements stratégiques d'environ 9,2 millions de dollars dans notre secteur des médias. Ces investissements étaient surtout reliés à nos plateformes numériques.
- Weblocal.ca, notre site de recherche pancanadien pour les communautés locales lancé à la fin octobre 2008, a poursuivi sa progression au cours de la dernière année avec plus de deux millions de visiteurs par mois.
- Le secteur des communications marketing a remporté 25 médailles dans le cadre des Magnus Opus Awards et quatre prix dans le cadre des Pearl Awards 2009, deux compétitions nord-américaines reconnaissant l'excellence du contenu, de la conception, du numérique et de la stratégie en édition sur mesure.
- Les applications mobiles que nous avons lancées en septembre 2008 pour le populaire magazine *The Hockey News* ont obtenu un succès retentissant. *The Hockey News Mobile* est devenu le compagnon indispensable de près de 400 000 mordus de hockey, qui peuvent désormais télécharger les résultats des parties en temps réel et accéder à un riche contenu à partir de leur BlackBerry ou de leur iPhone. À moindre mesure, des applications mobiles ont également été lancées pour *Elle Canada*, *Canadian Living*, le quotidien *Métro*, *Les Affaires*, *Finance et Investissement* et *Investment Executive* pour lesquelles nous pouvons observer une croissance des téléchargements.



En somme, nous accélérerons le développement de notre nouvelle offre de service intégrée auprès des annonceurs. Aussi, les fondations solides construites au fil des années grâce à nos activités existantes, notre stratégie de crêneaux et l'exploitation des avenues qui émergent des nouvelles tendances nous placent dans une position concurrentielle avantageuse pour exploiter les occasions qui se présenteront à long terme. En fait, nous entendons déployer ces nouveaux services à un rythme beaucoup plus rapide au cours des prochaines années.

Cependant, certains défis devront être relevés afin de nous permettre de maximiser le développement de ces nouvelles activités. Nous devons mettre davantage l'accent sur le développement de stratégies marketing pour nos clients. Nous devons aussi mieux intégrer nos processus de vente. Enfin, nous devons changer la perception du marché nous associant d'abord à notre rôle d'imprimeur et d'éditeur.

Malgré que la conjoncture économique ait quelque peu limité la croissance de ces nouveaux services, nous sommes parvenus à signer plusieurs nouveaux contrats, ce qui atteste de la pertinence de notre stratégie et de la transformation en cours de nos processus de vente de manière à présenter une offre de service plus complète à nos clients.

Nouvelle structure

Au début de l'exercice 2009, nous avons annoncé la mise en place d'une nouvelle structure pour soutenir la stratégie de croissance de la Société en créant le secteur des communications marketing. À ce moment, la stratégie de croissance de l'entreprise consistait à accélérer le développement de nouveaux services axés sur la personnalisation publicitaire et les nouvelles plateformes de communication tout en continuant de renforcer et à étendre ses services d'édition et d'impression par le biais de ses deux autres secteurs.

À la suite d'une réflexion stratégique, nous avons réorganisé nos secteurs des communications marketing et de l'impression et cette nouvelle structure est entrée en vigueur le 1^{er} novembre 2009. Conséquemment, l'ensemble de nos activités canadiennes d'impression commerciale et de publipostage du secteur des communications marketing a été transféré au secteur de l'impression. Cette réorganisation a été effectuée afin de faire en sorte que le développement de nouvelles solutions de communications marketing intégrées et personnalisées sur de multiples plateformes constitue la raison d'être fondamentale d'un secteur distinct tandis que la production de matériel imprimé soit concentrée dans un autre secteur.

Le secteur de l'impression regroupe dorénavant nos services aux éditeurs de journaux, de livres, de magazines et de catalogues, nos activités d'impression de produits marketing, nos activités mexicaines, nos activités américaines et canadiennes de publipostage, ainsi que notre offre de service aux détaillants, tandis que le secteur des communications marketing consolide maintenant son offre à l'aide d'un nouveau modèle axé sur le développement des affaires structuré par spécialité. Ce secteur est maintenant composé de cinq divisions :

- Communications sur mesure : crée des contenus sur mesure et des programmes médiatiques personnalisés en combinant une offre journalistique et de marketing de haut niveau, afin de permettre aux clients de réaliser leurs objectifs de bâtir une relation durable avec leurs clientèles.
- Prémédia : offre des solutions de création, de gestion et de transformation de contenus visuels aux fins d'utilisation multiplateforme.
- Solutions marketing personnalisé : développe et réalise des stratégies de dialogue personnalisé permettant aux clients de passer d'une communication de masse à une communication hautement personnalisée.



- Promotions numériques : transforme le matériel promotionnel imprimé, soit les circulaires et les catalogues, en contenu Internet enrichi, convivial et interactif distribué sur de multiples canaux.

- Solutions d'impression numérique : développe des stratégies de commercialisation sur Internet liées à l'impression numérique.

Le secteur des médias, quant à lui, demeure inchangé avec les groupes de solutions d'affaires et aux consommateurs, des solutions aux communautés locales, des nouveaux médias et des solutions numériques ainsi que d'édition de livres pédagogiques. Ce secteur se consacre principalement sur deux des axes de croissance, soit l'offre de contenus et de solutions pour les femmes canadiennes ainsi que l'offre pour les communautés locales qui intègre nos activités d'édition de journaux locaux et de distribution.

Importantes mesures de rationalisation

Dès novembre 2008, nous avons annoncé d'importantes mesures de rationalisation afin de préserver notre position financière et de faire face au ralentissement de la demande pour certains de nos produits et services, surtout dans le cadre de nos activités de publipostage aux États-Unis, d'impression de produits marketing, de magazines, de livres et de catalogues ainsi que d'édition de magazines. Voici une description de ce que nous avons accompli au cours de l'exercice 2009 :

Coûts de restructuration

(en millions de dollars)

	2008	2009	2010 Résiduel	Total
Réduction d'effectifs	7,7	40,4	0,9	49,0
Autres coûts	0,0	16,5	3,2	19,7
Coûts monétaires totaux	7,7	56,9	4,1	68,7
Dépréciation d'actifs (hors caisse)	15,0	21,1	0,0	36,1
Coûts totaux	22,7	78,0	4,1	104,8

- Environ 2000 mises à pied ont été effectuées au cours de l'exercice, soit légèrement plus que les réductions d'effectifs annoncées. De ce nombre, notons qu'environ la moitié des postes éliminés l'ont été aux États-Unis.

- Nous avons cessé de publier huit titres, consolidé cinq imprimeries, vendu deux usines ainsi que deux publications.

- Un ensemble d'autres mesures temporaires ont été mises en oeuvre, dont un contrôle ciblé des embauches, des congés sans solde et des réductions de la semaine de travail. Les cadres supérieurs de la Société ont décidé de prendre deux semaines de congé sans solde mais de les travailler quand même, ce qui représente une diminution de salaire de 4 %. Le président exécutif du conseil et le président et chef de la direction ont réduit leur salaire de 10 % et les membres du conseil d'administration ont accepté un gel de leurs honoraires annuels.

- D'autres mesures ont été déployées, tant au Canada et aux États-Unis qu'au Mexique.

L'ensemble des mesures de rationalisation annoncées ont été mises en place avant la fin du présent exercice et le montant des économies de coûts est d'environ 80,0 millions de dollars pour l'exercice 2009 et de près de 110,0 millions sur une base annualisée, soit plus que prévu initialement. Par conséquent, les frais de restructuration totaux liés à ce programme ont aussi quelque peu dépassé nos prévisions initiales.

Les coûts totaux reliés à ce programme ont atteint 104,8 millions de dollars avant impôts. Pour l'exercice 2009, les coûts ont atteint 78,0 millions de dollars avant impôts, dont 21,1 millions hors caisse, tel qu'indiqué dans le tableau de la page précédente.

Acquisitions

Une partie intrinsèque de notre stratégie repose sur la croissance par des acquisitions. Nous nous sommes engagés à maintenir une approche disciplinée en matière d'acquisitions. Nous nous assurons que les entreprises que nous acquérons répondent à de stricts critères. L'entreprise acquise doit : 1) s'inscrire dans notre plan stratégique; 2) être rentable et en croissance; 3) générer des synergies d'exploitation avec nos activités existantes; 4) être dotée d'une équipe de gestionnaires chevronnés et d'une culture d'entreprise compatible; et 5) contribuer aux bénéfices et afficher une CVE positive dans un délai raisonnable. Au cours de l'exercice 2009, la Société a donc procédé à deux acquisitions stratégiques :

- Redwood Custom Communications, acquise en novembre 2008, est un chef de file nord-américain des communications sur mesure sur de multiples plateformes. Redwood est une entreprise offrant une gamme complète de services de marketing et de communication qui crée des solutions clés en main d'édition sur mesure et de contenu personnalisé pour l'imprimé et le numérique. L'offre de Redwood inclut la compilation de données, la recherche et le suivi des résultats, le marketing par base de données, l'impression personnalisée, des services photo et des outils prémédia. Cela en fait un complément intéressant aux services offerts par le nouveau secteur des communications marketing de Transcontinental.
- En janvier 2009, nous avons acquis Conversys, premier fournisseur canadien de circulaires électroniques. Cette acquisition enrichit l'offre actuelle de communications imprimées et interactives de Transcontinental aux détaillants majeurs. Par ses services de marketing multicanal, Conversys permet aux entreprises d'accroître leurs ventes et d'intervenir plus efficacement auprès de leurs clients en produisant un flot constant de contenu sur des médias variés comprenant les sites Internet, le courriel et les outils portables. Conversys excelle par sa capacité à fournir une conversion de contenu et des services d'hébergement aux entreprises de détail de grande envergure.

Évolution 2010

Évolution 2010, le projet d'affaires que nous avons mis de l'avant en novembre 2005, demeure le fondement de la stratégie à deux volets que nous venons de décrire. *Évolution 2010* a permis de cerner les enjeux clés qui influenceront sur notre croissance future : le talent, la croissance des ventes, l'efficacité et le numérique. L'enjeu du talent est axé sur le recrutement, le perfectionnement et la rétention des meilleurs talents, afin que ces derniers nous permettent d'atteindre nos objectifs stratégiques tout en se sentant engagés. L'enjeu de la croissance des ventes consiste à atteindre une croissance interne générale des ventes de 5 % par année en moyenne, en maximisant l'efficacité de nos efforts en matière de vente et de marketing. Par ailleurs, l'enjeu de l'efficacité vise à améliorer à la fois l'efficacité de nos activités de production et celle de nos activités administratives. Enfin, l'enjeu du numérique vise à élargir notre offre de produits et services basés sur nos capacités numériques.

Vous trouverez à la page suivante un tableau résumant les objectifs financiers inscrits dans *Évolution 2010* et la performance de Transcontinental en relation avec ces objectifs depuis la mise en œuvre de ce programme. Il est important de noter que


ces objectifs financiers ne sont pas conçus pour orienter ou prévoir les résultats d'un exercice particulier. Il s'agit plutôt de cibles à long terme que nous nous efforçons d'atteindre tout au long de la mise en œuvre de notre projet d'affaires *Évolution 2010*.

Objectifs financiers	2006	2007	2008	2009	Analyse et commentaires
Augmenter la création de valeur économique (variation par rapport à l'exercice précédent).	n/a *	(18 M\$)	(28 M\$)	(15 M\$)	Nous n'avons pas été en mesure d'augmenter la valeur économique créée. Ce constat est surtout attribuable à la conjoncture économique, à l'effet négatif des taux de change, ainsi qu'aux dépenses en immobilisations réalisées dans le cadre de nos grands projets (<i>San Francisco Chronicle</i> , <i>The Globe and Mail</i> et Transcontinental Transmag), qui ont toutes nécessité une sortie de fonds sans avoir encore pleinement contribué aux bénéfices.
Augmenter la croissance interne des ventes de 5 % par année en moyenne.	0 %	3 %	2 %	-11 %	La croissance interne demeure au-dessous de l'objectif de 5 %, notamment en raison de la récession nord-américaine qui a secoué nos industries d'édition et d'impression en 2009. Cependant, nous croyons améliorer notre performance au cours des prochaines années, puisque nous tirerons les fruits de nombreux nouveaux contrats, plus particulièrement ceux du <i>San Francisco Chronicle</i> et <i>The Globe and Mail</i> .
Augmenter le bénéfice par action ajusté excluant l'effet relié aux taux de change de 10 % par année en moyenne.	n/a *	11 %	19 %	-11 %	Nous avons dépassé notre objectif depuis le lancement de notre projet d'affaires à l'exception de l'exercice 2009 compte tenu des répercussions négatives de la récession nord-américaine sur nos activités. Nous croyons cependant que notre performance s'améliorera au cours de l'exercice 2010 en raison de l'obtention de nouveaux clients et du maintien de notre position de leader dans la majorité de nos créneaux.
Maintenir le taux d'endettement net sur la capitalisation totale excluant la titrisation entre 35 % et 50 %.	25 %	29 %	39 %	42 %	Notre ratio d'endettement net sur la capitalisation totale s'établit à 42 %, ce qui correspond à l'objectif fixé par la direction. Nous nous attendons à ce que ce ratio diminue légèrement au cours de la prochaine année en raison d'une diminution des dépenses en immobilisations, et aussi en raison du projet du <i>San Francisco Chronicle</i> qui générera des flux monétaires additionnels lors du prochain exercice pour ainsi réduire l'endettement net de la Société.
Investir en moyenne 120 millions de dollars par année en immobilisations corporelles (en excluant les projets d'impression de journaux).	114 M\$	92 M\$	131 M\$	86 M\$	Nos dépenses en immobilisations, en excluant les projets d'impression de journaux, ont été inférieures à notre objectif cette année, puisque plusieurs projets importants ont été réalisés en 2008.
Soutenir la croissance du dividende.	19 %	10 %	13 %	2 %	Malgré que plusieurs sociétés aient réduit leur dividende en 2009 en raison de la récession nord-américaine qui a secoué nos marchés, nous avons maintenu le dividende au même niveau qu'en 2008.

* À la suite du redressement des états financiers survenu en décembre 2007, ces données ne sont plus disponibles

ENVIRONNEMENT ET DÉVELOPPEMENT DURABLE

Nous reconnaissons le caractère crucial des enjeux environnementaux et prenons de grandes précautions pour protéger la nature. Transcontinental ne figure pas parmi les grands producteurs de gaz à effet de serre (GES), mais cela ne nous dispense pas de nous soucier de l'effet de nos activités sur la qualité de l'air. Comme nous nous efforçons chaque jour de réduire notre impact



sur l'environnement, nos politiques et procédures d'entreprise en matière d'environnement se fondent sur trois principes directeurs : (1) protéger l'environnement pour la présente génération et les générations futures; (2) réduire les risques et améliorer l'efficacité, et (3) introduire des technologies et des procédés perfectionnés. Voici la description de nos politiques environnementales, ainsi que quelques exemples de la manière dont nous les mettons en œuvre.

Politiques

Politique en matière d'achat de papier – Transcontinental encourage l'utilisation de papiers respectueux de l'environnement. Pour l'approvisionnement en fibres, Transcontinental favorise l'utilisation de papiers contenant le plus grand pourcentage possible de fibres postconsommation et désencrées et encourage l'utilisation de papiers faits de fibres postconsommation récupérées ou de fibres autres que celles provenant de bois vierge. Lorsqu'on doit utiliser des fibres de bois vierge, la préférence est accordée aux fibres provenant de forêts dont la gestion durable est certifiée par un organisme reconnu et éviter les fibres issues de forêts de haute valeur pour la conservation où ces valeurs ne sont pas protégées. D'autres papiers peuvent aussi être proposés dans les cas où l'on peut démontrer leur avantage global pour l'environnement, conformément aux principes du développement durable.

■ *Respect des exigences juridiques applicables* – Nous nous conformons, à tous égards importants, à toutes les lois et règlements en matière d'environnement édictés par les gouvernements fédéral et provinciaux, les États, les municipalités et les localités.

■ *Protection de l'environnement*

- *Gérance des produits* – Transcontinental reconnaît sa part de responsabilité liée aux effets de ses produits pour l'environnement. C'est pourquoi nous coopérons avec les autres organismes publics et privés pour mettre sur pied des systèmes destinés à la récupération, à la réutilisation et au recyclage des produits de la Société.
- *Éco-efficacité* – Nous nous efforçons d'améliorer nos produits et nos procédés de manière à réduire progressivement la production régulière de rejets polluants et à utiliser les ressources efficacement.
- *Changements climatiques et consommation d'énergie* – Nous reconnaissons le double défi que représentent les changements climatiques et la pérennité des sources d'énergie. Par conséquent, nous maximisons l'efficacité de nos activités et nous favoriserons une transition vers les carburants à faible teneur en carbone et les énergies renouvelables.
- *Gestion des déchets* – Transcontinental s'efforce de réduire ses déchets, ainsi que de réutiliser et recycler ses matériaux. Nous nous efforçons de générer le moins de déchets dangereux possible.
- *Gestion des risques* – Nous nous efforçons d'éviter les déversements accidentels de polluants dans l'environnement et nous préparons des plans d'urgence qui nous permettront de limiter rapidement tout incident potentiellement dommageable pour l'environnement et de procéder au nettoyage nécessaire. Nous évaluons les risques environnementaux avant d'acquiescer tout immeuble ou toute entreprise, de modifier toute activité majeure, ou d'entreprendre toute nouvelle activité d'importance.
- *Amélioration de la chaîne d'approvisionnement* – Nous encourageons nos fournisseurs à adopter des pratiques environnementales conformes à cette politique.

■ *Surveillance et reddition de comptes* – Nous surveillons notre rendement en ce qui a trait à l'exécution de cette politique.

■ *Communications* – Nous favorisons l’ouverture et le dialogue avec tous les intervenants, incluant les employés, les législateurs, les voisins, les actionnaires, les fournisseurs, les clients et le grand public, au sujet des effets des activités de Transcontinental sur l’environnement et nous répondrons à leurs préoccupations légitimes.

■ *Amélioration continue* – Transcontinental s’efforce d’améliorer continuellement ses résultats en matière d’environnement.

Certification et mise en œuvre

■ Notre nouvelle usine de Fremont, en Californie, est l’une des premières imprimeries à avoir été construites selon les standards Leadership in Energy and Environmental Design (LEED) en vigueur aux États-Unis et s’est tout récemment vu attribuer la certification LEED Silver.

■ Quarante-deux des installations d’impression de Transcontinental au Canada et aux États-Unis ont obtenu la triple certification de traçabilité des produits forestiers, ce qui garantit que le processus par lequel le papier est fabriqué respecte les plus hautes normes de gestion durable des forêts. Transcontinental a reçu la certification du Conseil international de gestion forestière, du Programme d’aménagement forestier durable, ainsi que du Programme de reconnaissance des systèmes de certification forestière.

■ En 2007, Transcontinental s’est donné une politique avant-gardiste d’achat de papier allant bien au-delà des normes et des certifications reconnues. Depuis, les dirigeants ont entrepris de sensibiliser les fournisseurs et les clients afin de les aider à franchir ce pas ensemble. La Société est fière de rendre publics ses résultats concrets et vérifiables de cette action quotidienne : l’utilisation du papier classé catégories « or » et « or plus », qui est au sommet en matière de respect des normes de gestion durable des forêts, a augmenté de 55 % de 2008 à 2009 à la suite d’une augmentation de 37 % de 2007 à 2008. Par conséquent, ces catégories représentent maintenant près de la moitié de tout le papier utilisé pour nos activités d’impression.

■ Transcontinental a développé une classification des papiers environnementaux et des documents connexes qui guideront la mise en œuvre de cette politique. Vous pouvez consulter la classification environnementale des papiers de Transcontinental sur notre site Internet : www.transcontinental.com.

■ Transcontinental a commencé à utiliser le sac de plastique biodégradable certifié d’Environmental Products inc. (EPI®) pour son Publisac, l’outil bien connu de distribution de matériel publicitaire de porte en porte dans les foyers du Québec et de l’est de l’Ontario. Le plastique utilisé est conçu pour se désagréger et se fragmenter totalement en 90 à 120 jours et pour se biodégrader dans les 12 à 24 mois suivant son enfouissement.

■ Pour une quatrième année consécutive, nous soutenons le Projet de divulgation des émissions de CO₂ destiné à réduire la production de dioxyde de carbone (« Carbon Disclosure Project »). Le soutien de Transcontinental au projet de divulgation des émissions de CO₂ confirme son souci pour l’environnement tout en démontrant son engagement en faveur de la recherche continue de nouvelles manières de préserver notre planète.

■ Au début de 2009, nous avons adopté une Politique énergétique qui vise à réduire la consommation d’énergie à tous les niveaux de la Société.

■ De nombreuses initiatives plus modestes sont portées chaque jour par la Société, telles que la promotion des transports en commun, l’élimination des verres en styromousse ou la mise sur pied de systèmes de covoiturage.

Données financières choisies

Pour les exercices terminés les 31 octobre (non vérifiés)
(en millions de dollars, sauf les données par action)

	2009	2008 ⁽¹⁾	Variation en %
Exploitation			
Revenus	2 294,6 \$	2 429,3 \$	-6 %
Bénéfice d'exploitation avant amortissement ajusté ⁽²⁾⁽³⁾	349,3	361,5	-3 %
Bénéfice (perte) d'exploitation	(38,7)	14,3	s/o
Bénéfice (perte) d'exploitation ajusté ⁽²⁾⁽⁴⁾	211,9	233,8	-9 %
Bénéfice net (perte nette)	(81,8)	6,6	s/o
Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actions participantes ⁽⁵⁾	(82,3)	6,6	s/o
Bénéfice net attribuable aux actions participantes ajusté ⁽²⁾⁽⁶⁾	130,2	140,3	-7 %
Fonds générés par les activités d'exploitation avant variation des éléments hors caisse liés à l'exploitation ⁽²⁾	247,5	296,9	-17 %
Fonds liés aux activités d'exploitation	78,8	284,0	-72 %
Investissements			
Acquisitions d'immobilisations corporelles	261,9	228,7	15 %
Acquisitions d'entreprises ⁽⁷⁾	14,4	67,3	-79 %
Situation financière			
Total de l'actif	2 549,7	2 615,0	-2 %
Endettement net ⁽²⁾⁽⁸⁾	792,1	705,7	12 %
Capitaux propres	1 115,2	1 103,0	1 %
Endettement net (incluant l'utilisation du programme de titrisation) / bénéfice d'exploitation avant amortissement ajusté ⁽³⁾	2,59	2,64	-2 %
Ratio d'endettement net	42 %	39 %	3 %
Données par action (de base)			
Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actions participantes ⁽²⁾⁽⁵⁾	(1,02)	0,08	s/o
Bénéfice net attribuable aux actions participantes ajusté ⁽²⁾⁽⁶⁾	1,61	1,72	-6 %
Fonds générés par les activités d'exploitation avant variation des éléments hors caisse liés à l'exploitation ⁽²⁾	3,06	3,63	-16 %
Fonds liés aux activités d'exploitation	0,97	3,48	-72 %
Dividendes sur actions participantes	0,32	0,31	2 %
Capitaux propres	13,80	13,65	1 %
Nombre moyen d'actions participantes en circulation (en millions)	80,8	81,7	
Nombre d'actions participantes en fin d'exercice (en millions)	80,8	80,8	

⁽¹⁾ Les soldes de bilan au 31 octobre 2008 ont été retraités (voir la note 2 des états financiers consolidés).

⁽²⁾ Veuillez vous référer à la section « Conciliation des mesures non conformes aux PCGR » à la page 55 de ce *Rapport de gestion*.

⁽³⁾ Le bénéfice d'exploitation avant amortissement ajusté est défini par le bénéfice d'exploitation avant amortissement, dépréciation d'actifs, frais de restructuration et dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels.

⁽⁴⁾ Le bénéfice d'exploitation ajusté est défini par le bénéfice d'exploitation avant dépréciation d'actifs, frais de restructuration et dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels.

⁽⁵⁾ Le bénéfice net (perte nette) attribuable aux actions participantes est défini par le bénéfice net déduction faite des dividendes cumulés sur actions privilégiées.

⁽⁶⁾ Le bénéfice net attribuable aux actions participantes ajusté est défini par le bénéfice net attribuable aux actions participantes, avant dépréciation d'actifs, frais de restructuration et dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels, déduction faite des impôts sur les bénéfices y afférents, et des ajustements inhabituels aux impôts sur les bénéfices.

⁽⁷⁾ Représente le total de la contrepartie, en espèces ou autres, pour l'acquisition d'actions ou d'éléments d'actif d'entreprise.

⁽⁸⁾ L'endettement net est défini par la dette à long terme, la portion à court terme de la dette à long terme et le découvert bancaire, le cas échéant, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

Analyse des principaux écarts - Résultats consolidés

Pour l'exercice terminé le 31 octobre 2009 (non vérifiés)
(en millions de dollars)

	Revenus	%	Bénéfice d'exploitation ajusté ⁽¹⁾	%	Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actions participantes	%
Résultats - Pour l'exercice 2008	2 429,3 \$		233,8 \$		6,6 \$	
Acquisitions/Dispositions/Fermetures	51,6	2,1 %	3,6	1,5 %	0,9	13,6 %
Activités existantes						
Effet du papier	15,1	0,6 %	(0,7)	(0,3) %	(0,5)	(7,6) %
Taux de change	63,2	2,6 %	13,7	5,9 %	7,1	107,6 %
Croissance interne (négative)	(264,6)	(10,9) %	(38,5)	(16,5) %	(17,6)	(266,7) %
Dépréciation d'actifs, frais de restructuration, dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels et ajustements inhabituels aux impôts sur les bénéfices	—	—	—	—	(78,8)	s/o %
Résultats - Pour l'exercice 2009	2 294,6 \$	(5,5) %	211,9 \$	(9,4) %	(82,3) \$	s/o %

⁽¹⁾ Le bénéfice d'exploitation ajusté est défini par le bénéfice d'exploitation avant dépréciation d'actifs, frais de restructuration, dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels.

ANALYSE DÉTAILLÉE DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION POUR L'EXERCICE 2009

Comme indiqué dans le tableau ci-dessus, certains facteurs expliquent les écarts entre les résultats de l'exercice 2009 et ceux de l'exercice 2008.

- Les acquisitions effectuées en 2008 et 2009, déduction faite des dispositions et des fermetures, ont ajouté 51,6 millions de dollars aux revenus et 3,6 millions au bénéfice d'exploitation ajusté. Déduction faite de la dépréciation d'actifs, des frais de restructuration, de la dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels, des frais de financement et des impôts sur les bénéfices, leur contribution au bénéfice net attribuable aux actions participantes s'est établie à 0,9 million de dollars.
- L'effet du papier a représenté un élément positif de 15,1 millions de dollars pour ce qui est des revenus. Cet effet comprend la variation du prix du papier, le papier fourni et les changements aux types de papier utilisés par les clients de nos activités d'impression. En ce qui a trait aux activités d'impression, il est important de noter que ces éléments affectent les revenus sans toutefois modifier le bénéfice d'exploitation ajusté. Pour le secteur des médias, la variation du prix du papier a eu un effet négatif de 0,7 million de dollars sur le bénéfice d'exploitation ajusté et de 0,5 million sur le bénéfice net attribuable aux actions participantes.
- Les variations de taux de change entre le dollar canadien et ses contreparties américaine et mexicaine ont eu un effet considérable sur les résultats de l'exercice 2009, puisqu'elles ont occasionné des augmentations de 63,2 millions de dollars des revenus et de 13,7 millions du bénéfice d'exploitation ajusté. Il est important de noter que la variation du taux de change moyen au cours de l'exercice 2009, comparativement à la moyenne au cours de l'exercice 2008, s'établissait à 17,0 % en ce qui a trait au taux de change CAD/USD et à 8,5 %, en ce qui concerne le taux de change CAD/MXP. En ce qui a trait aux revenus, la conversion des ventes par les entités américaines et mexicaines a eu un effet positif d'environ 41,3 millions de dollars. Pour leur part, les ventes à l'exportation des usines canadiennes, déduction faite de l'effet du programme de couverture de change, ont

occasionné une hausse de 21,9 millions de dollars. La conversion des résultats des entités américaines et mexicaines a causé un effet négatif de 1,0 million de dollars sur le bénéfice d'exploitation ajusté. Les ventes à l'exportation, déduction faite de l'effet du programme de couverture de change et des achats en dollars américains, ont causé un effet positif de 16,2 millions de dollars sur le bénéfice d'exploitation ajusté. Enfin, l'effet négatif de la conversion des éléments de bilan des entités canadiennes libellés dans une devise étrangère s'est chiffré à 1,5 million de dollars sur le bénéfice d'exploitation ajusté. En tenant compte de l'amortissement, des frais financiers et des impôts sur les bénéfices libellés dans une devise étrangère, l'effet positif net s'est établi à 7,1 millions de dollars.

- La croissance interne négative des revenus s'est établie à 264,6 millions de dollars, ou 10,9 % au cours de l'exercice 2009. Cette baisse a surtout été causée par le Groupe du publipostage aux États-Unis et le Groupe des magazines, des livres et des catalogues, dans le secteur de l'impression, suivis du Groupe des produits marketing dans le secteur des communications marketing, puis par les magazines destinés aux consommateurs et les magazines économiques, dans le secteur des médias. Il est important de noter que plus de 43 % de cette diminution est attribuable au Groupe du publipostage aux États-Unis.
- La croissance interne négative du bénéfice d'exploitation ajusté de 38,5 millions de dollars, ou 16,5 % au cours de l'exercice 2009, a surtout été causée par le Groupe des produits marketing dans le secteur des communications marketing, suivi par le Groupe des magazines, des livres et des catalogues et le Groupe du publipostage dans le secteur de l'impression et enfin, par les magazines destinés aux consommateurs et les magazines économiques, dans le secteur des médias. Il est important de souligner que la mise en œuvre de nos mesures de rationalisation porte ses fruits. En effet, le bénéfice d'exploitation ajusté a généré une croissance interne positive de 4,5 millions de dollars soit 5,9 % au quatrième trimestre de 2009, ce qui représente une amélioration marquée par rapport au trimestre précédent.

Amortissement

Les dépenses en amortissement se sont accrues de 9,7 millions de dollars, soit 7,6 %, au cours de l'exercice 2009. Elles s'établissent à 137,4 millions de dollars, comparativement à 127,7 millions au cours de l'exercice 2008. Cette hausse provient principalement des acquisitions, du démarrage de l'impression du *San Francisco Chronicle*, des investissements complétés à l'usine Transcontinental Transmag et de l'effet relié aux taux de change, partiellement compensés par les radiations d'actifs reliées aux mesures de rationalisation.

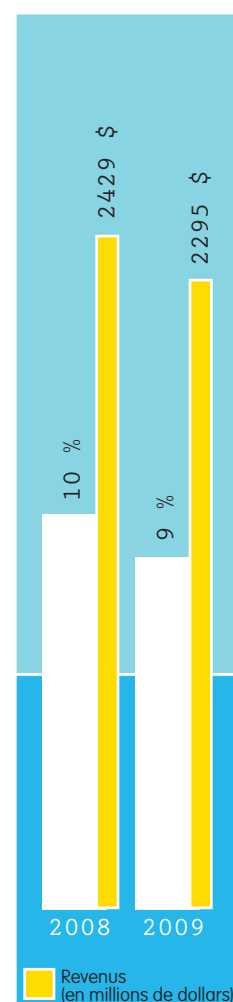
Dépréciation d'actifs et frais de restructuration

Un montant de 78,0 millions de dollars avant impôts (54,6 millions après impôts) a été inscrit séparément à l'état consolidé des résultats pour l'exercice 2009 sous la rubrique « Dépréciation d'actifs et frais de restructuration ». En voici les détails :

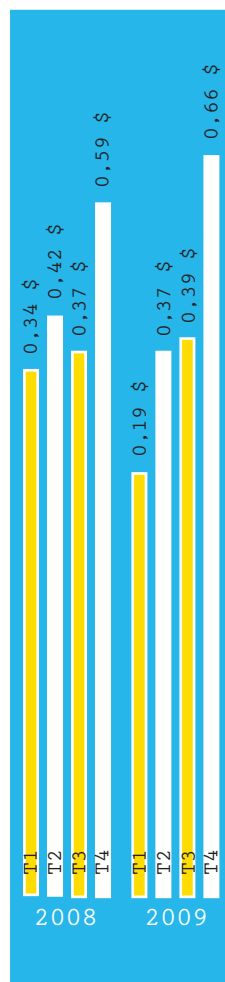
- Dépréciation d'actifs de 21,1 millions de dollars avant impôts (15,0 millions après impôts) reliée principalement à du matériel de production qui n'était plus nécessaire en raison de la baisse de l'activité de certaines de nos entités.
- Frais de restructuration de 56,9 millions de dollars avant impôts (39,6 millions après impôts) reliés à la consolidation des activités de publipostage aux États-Unis annoncée au quatrième trimestre de l'exercice 2008, ainsi qu'à la mise en œuvre des mesures de rationalisation annoncées en février 2009 à la suite de la baisse de la demande pour les produits et services dans certains de nos créneaux.

Un montant de 27,4 millions de dollars avant impôts (18,4 millions après impôts) a été inscrit séparément à l'état consolidé des résultats de l'exercice 2008 sous la rubrique « Dépréciation d'actifs et frais de restructuration ». De ce montant,

Revenus et marge d'exploitation ajustée — consolidé



Bénéfice
attribuable
aux actions
participantes
par action ajusté
trimestriel —
consolidé



22,7 millions de dollars sont reliés à la consolidation des activités du publipostage aux États-Unis, 4,3 millions sont reliés à la fermeture du journal *The Daily News* d'Halifax et 0,4 million est relié au plan de restructuration de nos activités d'impression de produits commerciaux lancé en 2007.

Dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels

Pour l'exercice 2009, un montant de 172,6 millions de dollars avant impôts (157,9 millions après impôts) a été inscrit séparément à l'état consolidé des résultats sous la rubrique « Dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels ». De cette somme, 166,5 millions de dollars correspondent à la radiation d'écarts d'acquisition dans le secteur des communications marketing, associés essentiellement à nos activités d'impression de produits commerciaux. Les 6,1 millions de dollars restants imputés aux résultats sont liés à la radiation de noms commerciaux au sein du Groupe des solutions aux consommateurs de notre secteur des médias. Un montant de 192,1 millions de dollars (126,8 millions après impôts) a été inscrit séparément à l'état consolidé des résultats sous la rubrique « Dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels » lors de l'exercice 2008. Celui-ci est totalement relié à nos activités de publipostage aux États-Unis.

Frais financiers et escompte sur la vente de débiteurs

Lorsque combinés, les frais financiers et l'escompte sur la vente de débiteurs ont augmenté de 5,7 millions de dollars, soit 14,3 %, passant de 39,8 millions pour l'exercice 2008 à 45,5 millions pour l'exercice 2009. Cette augmentation est principalement attribuable à la hausse de l'endettement net, liée à l'acquisition d'immobilisations corporelles et aux acquisitions d'entreprises, ainsi qu'à l'effet relié aux taux de change.

Impôts sur les bénéfices

Les impôts sur les bénéfices ont augmenté de 29,0 millions de dollars, passant d'un recouvrement de 31,7 millions au cours de l'exercice 2008 à un recouvrement de 2,7 millions au cours de l'exercice 2009. En excluant les impôts sur les bénéfices portant sur la dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels et sur la dépréciation d'actifs et les frais de restructuration, ainsi que les ajustements inhabituels aux impôts sur les bénéfices, les impôts sur les bénéfices se seraient chiffrés à 35,4 millions de dollars, soit un taux d'imposition de 21,4 %, comparativement à 54,1 millions, ou 28,0 %, au cours de l'exercice 2008. Cette diminution est essentiellement attribuable aux changements apportés à la répartition géographique des bénéfices avant impôts de la Société.

Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2008, la Société a conclu une entente avec les autorités fiscales et a réglé son obligation à l'égard de la Loi 15 adoptée en juin 2006 pour un montant de 3,9 millions de dollars. Au cours du troisième trimestre de l'exercice 2006, un montant de 8,4 millions de dollars avait été comptabilisé relativement à cette obligation. Une diminution de 4,5 millions de dollars de la dépense d'impôts exigibles a donc été enregistrée pour refléter ce règlement. De plus, le 13 décembre 2007, le projet de loi C-28 a été soumis à une troisième lecture à la Chambre des communes. Conséquemment, les réductions du taux d'imposition fédéral annoncées dans l'énoncé économique du 30 octobre 2007 sont devenues pratiquement en vigueur aux fins de la préparation des états financiers consolidés selon les PCGR du Canada. Cette réduction du taux d'imposition fédéral a eu pour effet de réduire la charge d'impôts et le passif d'impôts futurs net de 7,0 millions de dollars au cours du premier trimestre de l'exercice 2008.

Dividendes sur actions privilégiées

Des dividendes sur actions privilégiées de 0,5 million de dollars ont été considérés relativement aux 4 000 000 d'actions privilégiées de premier rang à taux rajusté tous les cinq ans et à dividende cumulatif, série D émis en octobre 2009. Aucune action privilégiée n'était en circulation au cours de l'exercice 2008.

Bénéfice net attribuable aux actions participantes

Le bénéfice net attribuable aux actions participantes a diminué, passant de 6,6 millions au cours de l'exercice 2008 à une perte nette de 82,3 millions au cours de l'exercice 2009. Cette diminution est surtout attribuable à une variation défavorable des éléments inhabituels (liés principalement à la dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels, à la dépréciation d'actifs et aux frais de restructuration), à la baisse du bénéfice d'exploitation ajusté et à l'augmentation des frais financiers, partiellement compensées par la réduction des impôts sur les bénéfices et les économies de coûts liées aux mesures de rationalisation effectuées. Par action, le bénéfice net attribuable aux actions participantes a diminué, passant de 0,08 \$ à une perte de 1,02 \$.

Le bénéfice net attribuable aux actions participantes ajusté, excluant la dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels, la dépréciation d'actifs et les frais de restructuration, ainsi que des ajustements inhabituels aux impôts sur les bénéfices, a diminué de 10,1 millions de dollars, ou 7,2 %, passant de 140,3 millions au cours de l'exercice 2008 à 130,2 millions au cours de l'exercice 2009. Le bénéfice net attribuable aux actions participantes ajusté a diminué de 6,4 %, passant de 1,72 \$ à 1,61 \$.

Revenus générés en dollars américains

Pour les exercices terminés les 31 octobre (non vérifiés)
(en millions de dollars américains)

	2009	Répartition	2008	Répartition	Variation \$ 2009 vs 2008	Variation % 2009 vs 2008
Exportations du Canada vers les États-Unis	184,7 \$	44,9 %	213,5 \$	42,7 %	(28,8) \$	(13,5) %
Revenus générés aux États-Unis par nos entités d'affaires aux États-Unis	226,5	55,1	286,8	57,3	(60,3)	(21,0)
Revenus totaux	411,2 \$	100,0 %	500,3 \$	100,0 %	(89,1) \$	(17,8) %

Répartition géographique des revenus totaux en dollars canadiens

Pour les exercices terminés les 31 octobre (non vérifiés)
(en millions de dollars canadiens)

	2009	Répartition	2008	Répartition	Variation \$ 2009 vs 2008	Variation % 2009 vs 2008
Canada	1 744,9 \$	76,0 %	1 836,8 \$	75,6 %	(91,9) \$	(5,0) %
États-Unis et Mexique						
Importations du Canada	207,3	9,1	215,0	8,9	(7,7)	(3,6)
Marchés intérieurs	342,4	14,9	377,5	15,5	(35,1)	(9,3)
Total - États-Unis et Mexique	549,7	24,0	592,5	24,4	(42,8)	(7,2)
Revenus totaux	2 294,6 \$	100,0 %	2 429,3 \$	100,0 %	(134,7) \$	(5,5) %

En excluant l'effet positif relié aux taux de change pour l'exercice 2009, le bénéfice net attribuable aux actions participantes ajusté par action aurait été de 1,52 \$, ce qui aurait représenté une diminution de 11,6 % comparativement à l'exercice 2008. Cette mesure constitue un bon indicateur du rendement net de l'exploitation au cours de l'exercice.

On remarque dans le tableau de la page précédente que les revenus générés par les entités d'affaires au Canada exprimés en dollars américains ont diminué de 28,8 millions de dollars, ou 13,5 %. Après conversion en dollars canadiens, cette diminution n'est que de 7,7 millions de dollars, soit 3,6 %, illustrant ainsi l'effet positif de l'appréciation moyenne du dollar américain par rapport à la devise canadienne au cours de l'exercice 2009 comparativement à l'exercice précédent.

La diminution de 5,0 % des revenus générés au Canada, ou 91,9 millions de dollars, comparativement à 2008 est inférieure à la baisse des revenus consolidés de la Société de 5,5 % principalement en raison de la position de leader que nous occupons dans la majorité de nos créneaux en plus de la diversification de nos activités, plus particulièrement nos activités de distribution et d'édition d'ouvrages pédagogiques. En ce qui a trait aux revenus des marchés intérieurs américain et mexicain, la diminution de 9,3 % comparativement à 2008 est essentiellement causée par la crise financière, qui a grandement affecté nos activités de publipostage aux États-Unis, ainsi qu'à la vente d'une imprimerie en Ohio, partiellement compensée par les revenus générés par l'acquisition de Rastar en 2008 ainsi que le démarrage de l'impression du *San Francisco Chronicle* en juillet 2009.

REVUE DES SECTEURS D'EXPLOITATION POUR L'EXERCICE 2009





Cette revue des secteurs d'exploitation devrait être lue parallèlement à l'information présentée dans le tableau à la page 51 et à l'information présentée dans la note sur l'information sectorielle (note 28) afférente aux états financiers consolidés pour l'exercice terminé le 31 octobre 2009.

La direction utilise, dans cette section, le bénéfice d'exploitation ajusté pour évaluer la performance financière de ses secteurs d'exploitation et estime que cette mesure est appropriée.

Secteur de l'impression

Les revenus du secteur de l'impression ont diminué. Ils sont passés de 1 536,7 millions de dollars au cours de l'exercice 2008 à 1 405,6 millions en 2009, soit une diminution de 131,1 millions, ou 8,5 %. En excluant les dispositions, les fermetures ainsi que les effets du papier et des taux de change, les revenus ont diminué de 186,8 millions de dollars, soit 12,2 %. Bien que la récession et la transformation de l'industrie de l'impression aient affecté l'ensemble de nos activités d'impression, nos activités de publipostage aux États-Unis ont sans contredit été les plus durement affectées. La baisse des revenus liée à ces activités représente plus de 60 % de la croissance interne négative enregistrée par le secteur de l'impression pour l'exercice 2009, et ce, principalement en raison de l'importante crise financière aux États-Unis, qui a forcé les institutions financières américaines à diminuer la fréquence et l'envergure de leurs campagnes de publipostage et à se tourner vers des campagnes simplifiées dans ce contexte.


La transformation de l'industrie a également affecté les revenus de nos autres activités d'impression. Tandis que le Groupe des magazines, des livres et des catalogues et le Groupe des journaux ont été affectés pendant une grande partie de l'exercice par des baisses en ce qui concerne les tirages et le nombre de pages, le Groupe du détail et le Groupe du Mexique ont quant à eux vu certains clients de leurs activités de base réduire leurs programmes marketing. De plus, toujours en raison du contexte économique, le Groupe des magazines, des livres et des catalogues a connu un certain ralentissement dans l'exportation de livres éducatifs et de catalogues aux États-Unis. Ces éléments négatifs ont toutefois été partiellement compensés par les retombées positives du nouveau contrat exclusif signé avec Rogers au cours de l'exercice 2008 visant l'impression de l'ensemble de



ses magazines et dont la production a débuté avec succès au cours du deuxième trimestre de 2009. Malgré le contexte difficile, la fin de la publication de l'édition dominicale du journal *La Presse* en juillet dernier ainsi que la perte du contrat d'impression du journal *The New York Times* pour la région de Toronto au cours du quatrième trimestre, les revenus du Groupe des journaux ont clôturé l'année 2009 en affichant une croissance interne positive. Cela est attribuable, entre autres, au démarrage fructueux de ses activités d'impression du *San Francisco Chronicle* en juillet dernier ainsi qu'au déploiement pendant la deuxième moitié de l'année de nouvelles technologies à son usine d'impression de journaux Transcontinental Transmag, lesquelles ont augmenté ses capacités d'impression en couleurs, la qualité et l'efficacité de sa production. Pour ce qui est du Groupe du détail, ses revenus ont principalement décliné en raison de la vente de son usine de l'Ohio spécialisée dans la production de circulaires pour des détaillants régionaux survenue en mai dernier à la suite d'une revue des objectifs d'affaires de la Société. En contrepartie, la baisse des revenus du Groupe du détail a été mitigée par le plein effet de l'entente avec Pharmaprix (Shoppers Drug Mart ailleurs au Canada), laquelle est entrée en vigueur pendant la deuxième moitié de l'exercice 2008. Finalement, notons que la tendance à la baisse qui a affecté les ventes du secteur en 2009 a eu des incidences dégressives sur celles-ci au fil des trimestres, la croissance interne négative n'ayant été que de 4,0 % au quatrième trimestre, incluant une croissance interne positive pour le Groupe du détail.

Le bénéfice d'exploitation ajusté a diminué de 9,8 millions de dollars, ou 6,6 %. Il est passé de 147,9 millions au cours de l'exercice 2008 à 138,1 millions en 2009. En excluant les dispositions, les fermetures ainsi que les effets des taux de change, le bénéfice d'exploitation ajusté a diminué de 25,5 millions de dollars, soit 17,2 %. À l'exception du Groupe du détail qui a connu une croissance interne positive grâce à ses mesures de rationalisation importantes et son efficacité opérationnelle marquée, les autres groupes du secteur de l'impression ont enregistré une croissance interne négative au chapitre de leur bénéfice d'exploitation ajusté. En contrepartie, les mesures de rationalisation déployées à travers le secteur tout au cours de l'exercice, et dont les effets positifs se sont principalement faits ressentir au cours de la deuxième moitié de l'année, ont grandement contribué à limiter la détérioration du bénéfice d'exploitation ajusté engendrée par le contexte économique.


Dans l'ensemble, les efforts de rationalisation déployés ont permis d'augmenter la marge d'exploitation ajustée passant de 9,6 % pour l'exercice 2008 à 9,8 % pour l'exercice 2009, et ce, malgré une industrie fortement affectée par la récession. Bien que nos activités de publipostage aux États-Unis aient été clairement les plus touchées, nous avons agi rapidement en ajustant notre capacité de production pour ainsi répondre à la baisse de la demande. De ce fait, nous avons maintenant une structure de coûts mieux adaptée à la demande actuelle et nous avons su consolider notre position concurrentielle.



Nous avons complété la réalisation des projets d'investissements d'envergure suivants :

- **Projet du *San Francisco Chronicle*** (investissement de 230 millions de dollars américains pour l'impartition de l'impression de journaux au terme d'un contrat de 15 ans signé auprès de Hearst Corporation en 2006) : l'impression a débuté avec succès et à l'intérieur des délais prévus le 6 juillet dernier.
- **Projet de Transcontinental Transmag** (investissement de près de 60 millions de dollars pour des journaux locaux et régionaux) : la période de rodage des nouvelles presses est maintenant presque terminée. Le parachèvement de ce projet à la fine pointe de la technologie nous a permis d'augmenter nos capacités d'impression en couleurs, d'améliorer la qualité et d'augmenter l'efficacité de la production en abaissant considérablement la structure de coûts.

À la suite de la signature à la fin de l'exercice 2008 d'un contrat de 1,7 milliard de dollars visant l'impression du quotidien *The Globe and Mail* jusqu'en 2028, l'exercice 2009 a marqué le début des investissements d'un projet de 175 millions. Ce projet



Analyse des principaux écarts - Résultats sectoriels

Pour l'exercice terminé le 31 octobre 2009 (non vérifiés)
(en millions de dollars)

	Secteur de l'impression	Secteur des communications marketing	Secteur des médias	Résultats intersectoriels et autres résultats	Résultats consolidés
Revenus - pour l'exercice 2008	1 536,7 \$	341,7 \$	645,3 \$	(94,4) \$	2 429,3 \$
Acquisitions/Dispositions/Fermetures	(19,4)	75,5	(4,5)	—	51,6
Activités existantes					
Effet du papier	16,1	(1,0)	—	—	15,1
Taux de change	59,0	4,2	—	—	63,2
Croissance interne (négative)	(186,8)	(46,9)	(33,8)	2,9	(264,6)
Revenus - pour l'exercice 2009	1 405,6 \$	373,5 \$	607,0 \$	(91,5) \$	2 294,6 \$
Bénéfice (perte) d'exploitation ajusté⁽¹⁾ - pour l'exercice 2008	147,9 \$	9,5 \$	102,6 \$	(26,2) \$	233,8 \$
Acquisitions/Dispositions/Fermetures	0,6	1,7	1,3	—	3,6
Activités existantes					
Effet du papier	—	—	(0,7)	—	(0,7)
Taux de change	15,1	(1,4)	—	—	13,7
Croissance interne (négative)	(25,5)	(12,5)	(9,9)	9,4	(38,5)
Bénéfice (perte) d'exploitation ajusté⁽¹⁾ - pour l'exercice 2009	138,1 \$	(2,7) \$	93,3 \$	(16,8) \$	211,9 \$

⁽¹⁾ Le bénéfice d'exploitation ajusté est défini par le bénéfice d'exploitation avant dépréciation d'actifs, frais de restructuration, dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels.

d'envergure a pour but la mise sur pied d'une nouvelle plateforme pancanadienne innovatrice d'impression de journaux et de circulaires. Il s'agira du premier réseau intégrant l'impression de ces deux produits au Canada. Ce réseau offrira la capacité d'ajouter de la couleur à chaque page du quotidien *The Globe and Mail* tout en comblant les besoins de nos détaillants. Cela permettra un certain nombre de synergies ainsi qu'une amélioration de l'efficacité globale, grâce à l'augmentation de la productivité de nos équipements, à une meilleure utilisation de notre capacité de production et à une réduction de la gâche de papier. Cet investissement stratégique permettra également de réduire les dépenses en immobilisations au cours des prochaines années, plus particulièrement dans le Groupe des journaux et le Groupe du détail. Jusqu'à présent, le projet respecte les échéanciers prévus et la nouvelle plateforme d'impression devrait progressivement entrer en activité au cours du second semestre de l'exercice 2010.

Au cours de l'exercice 2010, le Groupe des journaux bénéficiera pour toute l'année des activités d'impression du *San Francisco Chronicle* ainsi que des synergies générées par l'impression de journaux locaux et régionaux sur les nouvelles presses inaugurées à son usine Transcontinental Transmag au cours de l'exercice 2009. En contrepartie, il ressentira pleinement les effets négatifs liés à la fin de la publication de l'édition dominicale du journal *La Presse* ainsi qu'à la perte du contrat d'impression du journal *The New York Times* pour la région de Toronto. De plus, nous nous attendons à ce que le Groupe des journaux continue d'être touché par la faiblesse du marché de la publicité qui se traduit généralement par une réduction du nombre de pages à imprimer. Le Groupe des magazines, des livres et des catalogues bénéficiera, quant à lui, des retombées positives du nouveau


contrat avec Rogers pour l'exercice complet. Nous croyons cependant que ce groupe continuera de subir les effets de la surcapacité du marché et de la transformation de l'industrie (diminution au chapitre du nombre de pages et de titres ainsi que des tirages de magazines découlant de la diminution de la publicité nationale, de la réduction des budgets de marketing pour les catalogues ainsi que de la faible demande pour les ouvrages spécialisés et religieux). Le Groupe des journaux et le Groupe du détail se concentreront tous deux à parachever la mise en place de la nouvelle plateforme d'impression pancanadienne de journaux et de circulaires sur laquelle sera imprimé le quotidien *The Globe and Mail*. Le Groupe du publipostage aux États-Unis se consacrera, quant à lui, à l'optimisation de son efficacité opérationnelle et cherchera à augmenter ses parts dans un marché que nous croyons être en voie de redressement au cours du prochain exercice.

Notre secteur de l'impression dans son ensemble se concentrera sur l'optimisation continue de son efficacité opérationnelle. De plus, les mesures de rationalisation déployées tout au long de l'exercice 2009 nous ont déjà permis de réduire davantage notre structure de coûts, d'améliorer notre efficacité opérationnelle et la gestion de notre capacité de production, ce qui profitera au secteur pendant toute l'année en 2010. De plus, nous estimons qu'il y aura à nouveau des occasions de réductions de coûts au cours des prochains exercices en raison de nos efforts d'amélioration continue ainsi qu'avec la mise en place de notre nouvelle plateforme combinée d'impression de journaux et de circulaires. Par conséquent, nous sommes persuadés que, grâce à ces initiatives, notre secteur de l'impression sera mieux équipé pour performer dans un marché en transformation.


Secteur des communications marketing

Les revenus du secteur des communications marketing ont augmenté. Ils sont passés de 341,7 millions de dollars au cours de l'exercice 2008 à 373,5 millions en 2009, soit une hausse de 31,8 millions, ou 9,3 %. En excluant les acquisitions, l'effet du papier et l'effet des taux de change, les revenus ont diminué de 46,9 millions de dollars, soit 13,7 %. Les acquisitions (Rastar, ThinData, Redwood Custom Communications et Conversys) ont ajouté 75,5 millions de dollars aux revenus qui ont cependant été partiellement compensées par la baisse du volume des ventes du Groupe de la production et de la diffusion, principalement nos activités d'impression de produits marketing, qui représente la quasi-totalité de la croissance interne négative du secteur. L'impression de produits marketing a été particulièrement affectée par la récession nord-américaine qui a eu un effet négatif considérable sur les budgets marketing de nos clients mais elle a été partiellement contrebalancée par le nouveau contrat exclusif d'une durée de six ans avec Rogers qui a débuté en février 2009. De plus, malgré la conjoncture économique et la croissance interne négative, il est important de noter que nous avons tout de même maintenu nos parts de marché au cours de l'exercice grâce, entre autres, à la transformation de notre offre de manière à proposer des produits de marketing plus personnalisés qui permettent aux entreprises d'intervenir plus efficacement auprès de leurs clients.

Le bénéfice d'exploitation ajusté a diminué. Il est passé de 9,5 millions de dollars pour l'exercice 2008 à une perte de 2,7 millions en 2009, soit une baisse de 12,2 millions de dollars. En excluant les acquisitions et l'effet relié aux taux de change, le bénéfice d'exploitation ajusté a diminué de 12,5 millions de dollars. La récession nord-américaine a forcé les entreprises à diminuer leurs budgets marketing qui a affecté considérablement notre Groupe de la production et de la diffusion, plus particulièrement, nos activités d'impression de produits marketing. La mise en œuvre des mesures de rationalisation annoncées en février dernier a partiellement compensé l'effet de la récession. En ce qui a trait au Groupe des solutions de contenus et au Groupe de veille stratégique et d'analyse, ceux-ci se sont principalement concentrés sur l'intégration des nouvelles acquisitions, Redwood et Conversys, ainsi que sur la consolidation de nos technologies, ce qui a limité le bénéfice d'exploitation ajusté généré au cours de l'exercice 2009.



La marge d'exploitation ajustée a également diminué, passant de 2,8 % pour l'exercice 2008 à une perte de 0,7 % en 2009 compte tenu des conditions de marché difficiles liées principalement à l'impression de produits marketing. De plus, compte tenu de la réduction généralisée des budgets marketing des entreprises, une surcapacité de production a eu un effet négatif sur les prix de vente et, par conséquent, les marges bénéficiaires au cours de l'exercice. Notons toutefois que nous constatons une réduction moindre de la demande pour ces produits au cours du dernier trimestre comparativement aux trois autres trimestres de l'exercice 2009. En ce qui a trait à nos acquisitions, la marge bénéficiaire plus faible est essentiellement expliquée par nos activités américaines d'impression numérique qui ont subi les effets négatifs de la récession ressentis par l'industrie de l'automobile au cours de l'année 2009, puisque ces clients représentaient une majeure partie des revenus, ainsi qu'en raison d'investissements stratégiques dans nos plateformes numériques.





Au cours de l'exercice 2009, nous avons acquis Conversys, premier fournisseur canadien de circulaires électroniques. De plus, nous avons acquis Redwood Custom Communications, un chef de file nord-américain de la communication sur mesure offrant une gamme complète de services de marketing et de communication, qui crée des solutions clés en main d'édition sur mesure et de contenu personnalisé pour l'imprimé et le numérique. Ces deux acquisitions enrichissent fort bien l'offre actuelle de communications imprimées et interactives de Transcontinental aux détaillants majeurs ainsi qu'aux clients de produits de consommation de base.

Nonobstant les effets négatifs de la récession sur les budgets marketing de nos clients, nous avons néanmoins signé plusieurs nouveaux contrats auprès d'un certain nombre de grandes marques qui deviennent ainsi clientes de nos services de communications marketing. Malgré que ces nouveaux clients proviennent d'une grande diversité d'industries, les contrats que nous avons signés avec eux s'inscrivent tous dans une même tendance, en cela qu'ils reflètent la capacité de Transcontinental à leur fournir une gamme complète de solutions conçues pour répondre à leurs différents besoins d'affaires, et ainsi, mieux étoffer leur mixte de produits marketing. Parmi ces clients, mentionnons Reader's Digest Canada, Shopping Channel, Shoppers Drug Mart — Pharmaprix, Zellers et Courrier Purolator.

Au cours de l'exercice 2010, nous croyons que l'émergence rapide des plateformes numériques s'accroîtra davantage et, avec l'aide de nos récentes acquisitions, nous voulons profiter des occasions en découlant afin d'offrir une gamme unique de solutions numériques. D'ailleurs, nous accélérerons nos investissements dans nos nouvelles technologies numériques afin de soutenir nos perspectives de croissance dans ce marché en expansion. De plus, quant à nos activités d'impression de produits marketing, qui se retrouveront dans le secteur de l'impression en 2010, elles bénéficieront du plein effet de l'entente exclusive avec Rogers en plus des mesures de rationalisation déployées au cours de l'exercice 2009. Nous croyons néanmoins que ces activités continueront d'être affectées par la conjoncture et par l'évolution des besoins de nos clients.

Secteur des médias


Les revenus du secteur des médias sont passés de 645,3 millions de dollars au cours de l'exercice 2008 à 607,0 millions en 2009, soit une diminution de 38,3 millions, ou 5,9 %. Les dispositions et les fermetures, partiellement compensées par les acquisitions de petites tailles mais stratégiques réalisées en 2008, ont entraîné un effet négatif de 4,5 million de dollars sur les revenus en 2009. En excluant les acquisitions, les dispositions et les fermetures, les revenus ont diminué de 33,8 millions de dollars, ou 5,2 %. La croissance interne des activités d'édition d'ouvrages pédagogiques, des activités de distribution ainsi que nos initiatives dans les médias numériques a été positive au cours de 2009. Cependant, la transformation considérable de l'industrie de l'édition combinée à la baisse de la publicité nationale dans nos activités d'édition de magazines destinés aux consommateurs et de



magazines économiques, ainsi que, dans une moindre mesure, la baisse de la publicité locale placée dans nos journaux locaux et régionaux ont pesé davantage, ce qui explique un recul de nos revenus pour le secteur par rapport à l'exercice 2008.

Le bénéfice d'exploitation ajusté a diminué de 9,3 millions de dollars, ou 9,1 %, passant de 102,6 millions au cours de l'exercice 2008 à 93,3 millions en 2009. En excluant les acquisitions, les dispositions et les fermetures ainsi que l'effet du papier, il a diminué de 9,9 millions de dollars, ou 9,6 %. La baisse du bénéfice d'exploitation ajusté s'explique essentiellement par la baisse des revenus. Nous avons déployé des mesures de rationalisation énergiques afin d'ajuster notre structure de coûts aux réalités actuelles de l'industrie de l'édition et pour atténuer l'impact de la baisse des revenus. La marge d'exploitation ajustée a légèrement diminué, passant de 15,9 % au cours de l'exercice de 2008 à 15,4 % en 2009. La croissance interne générée par nos activités d'édition d'ouvrages pédagogiques et de distribution, combinée aux réductions de coûts tirées de la mise en œuvre du plan de rationalisation, a partiellement compensé la diminution des revenus tirés des magazines destinés aux consommateurs, des magazines économiques et des journaux locaux et régionaux, ainsi que les investissements stratégiques réalisés pour des initiatives numériques. L'effet des mesures de rationalisation s'est concrétisé davantage au cours du dernier trimestre de 2009 où l'on peut noter une croissance interne positive de 1,9 millions de dollars pour le secteur par rapport à 2008.

Au cours de l'exercice 2009, le secteur des médias a poursuivi l'expansion et l'amélioration de son offre numérique grâce à plusieurs investissements stratégiques et au développement de nouvelles initiatives qui mettent l'accent sur la croissance des médias numériques, notamment avec le site *weblocal.ca* qui accueille plus de deux millions de visiteurs uniques par mois. Également, les efforts au chapitre des ventes intégrées se sont poursuivis, visant à la fois à fournir aux clients des plateformes multiples qui répondent à leurs besoins en leur apportant ainsi créativité et diversité. Malgré la diminution des revenus publicitaires, la majorité des titres ont su conserver et même augmenter leur part de marché. Le Groupe des solutions aux communautés locales a revu sa structure de façon importante en passant de neuf régions administratives à cinq. De plus, nous avons cessé huit publications, dont *Canadian Home and Country* et *Vision Durable*, et nous avons vendu les publications *Outdoor Canada* et *Canadian Home Workshop*.



En 2010, le secteur des médias continuera de développer son offre numérique. Les efforts de commercialisation déployés au chapitre des nouveaux produits se poursuivront, plus particulièrement pour le site *weblocal.ca*. De plus, le secteur profitera de la restructuration effectuée dans le Groupe des solutions aux communautés locales afin de mieux s'adapter aux réalités du marché qui tend vers l'utilisation de différentes plateformes complémentaires pour répondre aux besoins des annonceurs et des lecteurs. Les magazines destinés aux consommateurs et les publications économiques devraient continuer d'exploiter leurs marques phares dans le marché canadien sur un nombre croissant de différentes plateformes. Les efforts orientés vers l'efficacité opérationnelle et le renouvellement de l'offre permettront également de conserver notre avantage concurrentiel. Les revenus de publicité nationale et locale continuent encore de subir les effets négatifs de la faiblesse du marché, surtout au chapitre de l'industrie de l'automobile et des services financiers, mais nous anticipons une certaine amélioration à la suite d'une reprise de l'économie canadienne. Cependant, les activités numériques devraient poursuivre leur croissance. La Division de la distribution devrait maintenir le cap malgré la conjoncture économique difficile et le Groupe d'édition de livres pédagogiques devrait continuer de bénéficier de la réforme scolaire au Québec.

Activités intersectorielles et autres activités

Les revenus d'activités intersectorielles et d'autres activités sont passés d'un total négatif de 94,4 millions de dollars au cours de l'exercice 2008 à un total négatif de 91,5 millions en 2009. Cette variation est surtout attribuable à la diminution des autres activités.

Conciliation des mesures financières non conformes aux PCGR

Pour les exercices terminés les 31 octobre (non vérifiés)
(en millions de dollars, sauf les données par action)

	2009	2008
Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actions participantes	(82,3) \$	6,6 \$
Dividendes sur actions privilégiées	0,5	—
Part des actionnaires sans contrôle	0,3	(0,4)
Impôts sur les bénéfices	(2,7)	(31,7)
Escompte sur vente de débiteurs	4,5	9,3
Frais financiers	41,0	30,5
Dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels	172,6	192,1
Dépréciation d'actifs et frais de restructuration	78,0	27,4
Bénéfice d'exploitation ajusté	211,9	233,8
Amortissement	137,4	127,7
Bénéfice d'exploitation avant amortissement ajusté	349,3 \$	361,5 \$
Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actions participantes	(82,3) \$	6,6 \$
Dépréciation d'actifs et frais de restructuration (après impôts)	54,6	18,4
Dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels (après impôts)	157,9	126,8
Ajustements inhabituels aux impôts sur les bénéfices	—	(11,5)
Bénéfice net attribuable aux actions participantes ajusté	130,2	140,3
Nombre moyen d'actions participantes en circulation	80,8	81,7
Bénéfice net attribuable aux actions participantes ajusté par action	1,61 \$	1,72 \$
Fonds liés aux activités d'exploitation	78,8 \$	284,0 \$
Variation des éléments hors caisse liés à l'exploitation	(168,7)	(12,9)
Fonds générés par les activités d'exploitation avant variation des éléments hors caisse liés à l'exploitation	247,5 \$	296,9 \$
Dette à long terme	819,0 \$	602,1 \$
Portion à court terme de la dette à long terme	7,8	194,3
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(34,7)	(90,7)
Endettement net	792,1 \$	705,7 \$

Le bénéfice d'exploitation ajusté est passé d'un total négatif de 26,2 millions de dollars au cours de l'exercice 2008 à un total négatif de 16,8 millions en 2009. Cette variation est surtout attribuable à notre programme de rationalisation.

CONCILIATION DES MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX PCGR

Les données financières ont été préparées en conformité avec les principes comptables généralement reconnus du Canada (PCGR). Cependant, certaines mesures utilisées dans le présent Rapport de gestion ne sont pas définies par les PCGR et pourraient être calculées différemment par d'autres entreprises. La Société croit que certaines mesures financières non conformes aux PCGR, si elles sont présentées parallèlement à des mesures financières comparables parmi les PCGR, sont utiles pour les investisseurs

Renseignements financiers trimestriels choisis

(non vérifiés)

(en millions de dollars, sauf les montants par action)

	2009				2008			
	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1
Revenus	595 \$	533 \$	563 \$	604 \$	653 \$	585 \$	595 \$	596 \$
Bénéfice d'exploitation avant amortissement ajusté	124	86	81	58	108	82	89	82
Marge du bénéfice d'exploitation avant amortissement ajustée	20,9 %	16,1 %	14,4 %	9,6 %	16,5 %	14,0 %	15,0 %	13,8 %
Bénéfice (perte) d'exploitation	71 \$	46 \$	(150) \$	(6) \$	(139) \$	50 \$	55 \$	48 \$
Bénéfice d'exploitation ajusté	87	53	47	25	76	51	57	50
Marge du bénéfice d'exploitation ajustée	14,6 %	10,0 %	8,3 %	4,1 %	11,6 %	8,7 %	9,6 %	8,4 %
Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actions participantes	43 \$	25 \$	(144) \$	(6) \$	(94) \$	30 \$	37 \$	34 \$
Par action	0,54	0,31	(1,79)	(0,08)	(1,16)	0,37	0,45	0,41
Bénéfice net attribuable aux actions participantes ajusté	54	31	30	15	48	30	34	28
Par action	0,66	0,39	0,37	0,19	0,59	0,37	0,42	0,34
En % de l'exercice	41 %	24 %	23 %	12 %	34 %	22 %	24 %	20 %

et les autres lecteurs, puisque ces informations permettent de mesurer de manière appropriée la performance des activités de la Société. À l'interne, la Société utilise ces mesures financières non conformes aux PCGR pour évaluer la performance de ses activités et l'efficacité de ses gestionnaires. Ces mesures doivent être considérées comme un complément aux mesures de performance financière conformes aux PCGR. Elles ne s'y substituent pas et n'y sont pas supérieures. Le tableau de la page précédente permet de concilier les mesures financières conformes aux PCGR et celles non conformes aux PCGR.

SOMMAIRE DES RÉSULTATS TRIMESTRIELS

Le tableau ci-dessus présente l'évolution des résultats trimestriels de Transcontinental. Au chapitre des revenus, nous pouvons remarquer l'effet du ralentissement économique nord-américain en 2009 tandis que les mesures de rationalisation effectuées ont limité les répercussions de ce ralentissement sur le bénéfice. De plus, le quatrième trimestre est supérieur aux autres puisque les dépenses en publicité sont généralement plus élevées à l'automne, sans compter qu'il s'agit de la période de pointe pour l'impression de livres ainsi que pour notre segment d'édition d'ouvrages pédagogiques.

SITUATION FINANCIÈRE, LIQUIDITÉS ET STRUCTURE DU CAPITAL

Activités d'exploitation

Les fonds générés par l'exploitation avant variation des éléments hors caisse liés à l'exploitation ont diminué. Ils ont atteint 247,5 millions de dollars en 2009, comparativement à 296,9 millions en 2008. Cette variation est surtout attribuable à la diminution du bénéfice d'exploitation avant amortissement ajusté, l'augmentation des coûts de restructuration et la hausse des impôts payés. Les variations des éléments hors caisse liés à l'exploitation ont occasionné une sortie de fonds de 168,7 millions de dollars en 2009, comparativement à une sortie de fonds de 12,9 millions en 2008. Cet écart résulte essentiellement de variations dans le programme de titrisation de la Société ainsi que de variations dans le moment du paiement de certains créanciers. Par conséquent, les fonds générés par l'exploitation ont diminué, occasionnant une entrée de fonds de 78,8 millions de dollars en 2009, comparativement à une entrée de fonds de 284,0 millions en 2008.

Principales liquidités et situation financière

Pour les exercices terminés les 31 octobre (non vérifiés)
(en millions de dollars)

	2009	2008
Activités d'exploitation		
Fonds générés par les activités d'exploitation avant variation des éléments hors caisse liés à l'exploitation	247,5 \$	296,9 \$
Variation des éléments hors caisse liés à l'exploitation	(168,7)	(12,9)
Fonds générés par les activités d'exploitation	78,8	284,0
Activités d'investissement		
Acquisitions d'entreprises, déduction faite des dispositions	(14,4)	(67,3)
Acquisitions d'immobilisations corporelles, déduction faite des dispositions	(245,6)	(226,8)
Autres	(25,5)	(31,3)
Fonds affectés aux activités d'investissement	(285,5)	(325,4)
Activités de financement		
Augmentation (remboursement) de la dette à long terme, montant net	173,4	(26,0)
Augmentation (diminution) du crédit à terme rotatif	(89,7)	177,7
Émission d'actions privilégiées	96,8	—
Émission d'actions participantes	0,2	0,6
Rachat d'actions participantes	—	(48,7)
Dividendes sur actions participantes	(25,8)	(25,3)
Autres	(0,6)	(0,2)
Fonds générés par les activités de financement	154,3	78,1
Autres renseignements pertinents		
Endettement net	792,1	705,7
Capitaux propres	1 115,2	1 103,0
Endettement net (incluant l'utilisation du programme de titrisation) / bénéfice d'exploitation avant amortissement ajusté	2,59	2,64
Endettement net / Capitalisation totale	42 %	39 %
Cote de crédit		
DBRS	BBB haut Stable	BBB haut Stable
Standard and Poor's	BBB - Stable	BBB Stable

Activités d'investissement

En 2009, nous avons investi 245,6 millions de dollars en immobilisations corporelles, déduction faite des dispositions, ce qui représente une hausse de 18,8 millions comparativement aux 226,8 millions investis en 2008. Nous avons investi plus de 150,0 millions de dollars dans nos deux projets d'envergure déjà annoncés, soit le projet du *San Francisco Chronicle* et le projet de plateforme unique pancanadien d'impression de journaux et de circulaires qui servira, entre autres, à la réalisation du contrat du *Globe and Mail*.

Activités de financement

La Société a versé 25,8 millions de dollars en dividendes, soit 32 cents par action, en 2009, comparativement à 25,3 millions, ou 31 cents par action en 2008. Cela représente une hausse de 2,0 %. Les dividendes versés par Transcontinental à des résidents canadiens sont des dividendes admissibles au sens des lois de l'impôt sur le revenu des gouvernements fédéral et provinciaux.

Le 2 octobre 2009, la Société a conclu un placement de 4 000 000 d'actions privilégiées de premier rang à taux révisé tous les cinq ans et à dividende cumulatif, série D (les « actions privilégiées de série D ») pour un produit brut de 100 millions de dollars. Les actions privilégiées de série D ont un dividende annuel cumulatif fixe de 6,75 % pour la première période de cinq ans, payable trimestriellement en janvier, avril, juillet et octobre. À compter du 15 octobre 2014, le dividende annuel cumulatif sera équivalent au rendement des obligations du gouvernement du Canada cinq ans, majoré de 4,16 %. Ces actions privilégiées de série D sont rachetables au gré de la Société à leur cinquième anniversaire et convertibles (sous certaines conditions) au gré du porteur en actions privilégiées, série E (les « actions privilégiées de série E »), à compter du 15 octobre 2014, et tous les cinq ans par la suite. Les actions privilégiées de série E auront un dividende trimestriel cumulatif équivalent au rendement des bons du Trésor du gouvernement du Canada trois mois, majoré de 4,16 %. Ces actions privilégiées de série E seront rachetables au gré de la Société et convertibles (sous certaines conditions) au gré du porteur en actions privilégiées de série D, à compter du 15 octobre 2019, et tous les cinq ans par la suite.

La Société a été autorisée à racheter sur le marché libre, pour annulation, entre le 20 décembre 2007 et le 19 décembre 2008, jusqu'à concurrence de 3 333 994 de ses actions à droit de vote subalterne catégorie A, représentant 5 % de ses 66 679 889 actions à droit de vote subalterne catégorie A émises et en circulation au 10 décembre 2007 et, jusqu'à concurrence de 845 271 de ses actions catégorie B, représentant 5 % de ses 16 905 432 actions catégorie B émises et en circulation au 10 décembre 2007.

La Société a été autorisée à racheter sur le marché libre, pour annulation, entre le 21 novembre 2006 et le 20 novembre 2007, jusqu'à concurrence de 3 448 698 de ses actions à droit de vote subalterne catégorie A, représentant 5 % de ses 68 973 966 actions à droit de vote subalterne catégorie A émises et en circulation au 7 novembre 2006, et jusqu'à concurrence de 852 907 de ses actions catégorie B, représentant 5 % de ses 17 058 145 actions catégorie B émises et en circulation au 7 novembre 2006. La Société a procédé à ces rachats dans le cours normal des affaires, aux prix du marché et par le biais de la Bourse de Toronto, conformément aux exigences de celle-ci.

Actions émises et en circulation	Au 31 octobre 2009	Au 30 novembre 2009
Catégorie A		
(droit de vote subalterne)	64 749 030	65 044 747
Catégorie B		
(droit de vote multiple)	16 045 707	15 749 990
Privilégiées de série D		
(à dividende cumulatif)	4 000 000	4 000 000

Pour l'exercice terminé le 31 octobre 2009, la Société n'a procédé à aucun rachat d'action et n'a pas poursuivi son programme de rachat d'actions.

Ratio
d'endettement
net sur bénéfice
d'exploitation
ajusté



Pour l'exercice terminé le 31 octobre 2008, la Société a racheté 2 894 100 de ses actions à droit de vote subalterne catégorie A à un prix moyen pondéré de 16,77 \$ pour une contrepartie totale de 48,5 millions de dollars et 8 000 de ses actions catégorie B à un prix moyen pondéré de 18,34 \$ pour une contrepartie totale de 0,2 million. De la contrepartie totale de 48,7 millions de dollars, 16,2 millions correspondent à la valeur comptable et 32,5 millions correspondent à la prime payée. La prime a été comptabilisée comme une réduction des bénéfices non répartis.

Instruments d'emprunt

En date du 31 octobre 2009, le ratio d'endettement net (incluant l'utilisation du programme de titrisation) sur le bénéfice d'exploitation avant amortissement ajusté s'établissait à 2,59 (2,64 au 31 octobre 2008) en raison de l'appréciation du dollar canadien par rapport à la devise américaine et du placement d'actions privilégiées. Par ailleurs, tel que déjà annoncé, la Société se fixe comme objectif de maintenir ce ratio à l'intérieur d'une fourchette cible de 2,00 à 2,50 et prévoit l'atteindre d'ici la fin de l'exercice 2011. En ce qui a trait au ratio d'endettement net sur la capitalisation totale, il s'établissait à 42 %, comparativement à 39 % au 31 octobre 2008, principalement en raison de la récente dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels ainsi que des sommes considérables investies dans des immobilisations dont certaines n'ont commencé à générer des revenus qu'à la fin du troisième trimestre. Ce dernier ratio respecte l'objectif fixé par la direction, soit le maintien d'un ratio d'endettement net sur capitalisation totale de 35 % à 50 %.

Le 6 février 2009, la Société a complété un placement privé de 100 millions de dollars en débetures non garanties. Ces débetures ont été souscrites par le Fonds de solidarité FTQ, une société de capital de développement basée au Québec. Le placement est composé de deux débetures de 50 millions de dollars chacune. La première, dont l'échéance est de cinq ans, porte intérêt au taux de 8,06 %, payable aux six mois. La deuxième, ayant une échéance de 10 ans, porte intérêt au taux de 6,77 % durant les deux premières années, payable aux six mois. Pour les huit années subséquentes, le taux d'intérêt sera fixé au début de cette période au taux du marché alors en vigueur. Le Fonds de solidarité FTQ détient une option d'exiger le remboursement au second anniversaire de cette deuxième débenture. Le 5 août 2009, la Société a fixé, à l'aide d'un contrat de vente à terme d'obligations, la portion du taux d'intérêt, fondé sur le taux des obligations du Canada, de cette deuxième débenture émise au Fonds de solidarité FTQ, à 4,343 % pour les huit années restantes de son terme de 10 ans, à compter de son deuxième anniversaire.

Le 6 avril 2009, Standard & Poor's a réduit la cote de crédit de Transcontinental, la faisant passer de BBB avec perspective stable à BBB (-) avec perspective stable. Cette réduction de notre cote de crédit a causé une légère augmentation de l'écart de qualité et, par le fait même, de nos frais financiers. Par contre, DBRS n'a pas modifié sa cote de crédit, soit BBB (H) avec perspective stable.

Le 5 mai 2009, Transcontinental a annoncé avoir conclu avec des membres de son syndicat bancaire une entente visant le renouvellement de la « Tranche B » de son crédit à terme rotatif pour 125,3 millions de dollars pour une période d'une année lui assurant ainsi un niveau de confort supplémentaire dans sa gestion du fonds de roulement, des dépenses en immobilisations, ou pour tout autre besoin spécifique. De plus, le 14 juillet 2009, la Société a signé, avec Exportation et développement Canada (EDC), des facilités de crédit supplémentaires de 24,7 millions de dollars qui s'ajoutent à cette « Tranche B ».

Le 15 mai 2009, la Société a obtenu un financement de 100 millions de dollars consenti par la Caisse de dépôt et placement du Québec, dont l'échéance est de 5 ans et au taux des acceptations bancaires majoré de 6,375 %, considérant la cote de crédit de la Société accordée par Standard & Poor's. La Société a par la suite mis en place deux swaps de taux d'intérêt de 50 millions de dollars chacun afin de fixer le taux pour cinq ans à 8,394 %.

Au cours du troisième trimestre de l'exercice 2009, la Société a également obtenu un financement de 50 millions de dollars consenti par SGF Rexfor, dont l'échéance est de 5 ans et au taux de 8,25 %, considérant la cote de crédit de la Société accordée par Standard & Poor's.

Le 28 juillet 2009, Transcontinental a conclu une entente de financement de 55,6 millions d'euros (88,4 millions de dollars) avec la banque européenne HypoVereinsbank. Cet emprunt porte intérêt au taux EURIBOR + 1,6 %. Ce financement sera obtenu par tranches, sur une période d'environ un an. Au 31 octobre 2009, la Société avait tiré un montant de 23,7 millions d'euros (37,7 millions de dollars) sur ce financement.

Ces nouvelles facilités de crédit accordent à Transcontinental la flexibilité pour la poursuite de ses projets de développement de ses secteurs de l'impression, des médias et des communications marketing en Amérique du Nord. Les conditions encadrant ces nouvelles ententes de financement ne sont pas significativement plus contraignantes que nos autres dettes et elles comportent des clauses portant sur le changement de contrôle.

Au 31 octobre 2009, la Société disposait d'une marge de crédit ferme sous la forme de crédit à terme rotatif au montant de 550 millions de dollars ou l'équivalent en dollars américains. Ce crédit est séparé en deux tranches. Une « Tranche A » de 400 millions de dollars et une « Tranche B » de 150 millions, dont des montants de 131,4 millions et de 150 millions, respectivement, étaient utilisées en date du 31 octobre 2009. Le taux d'intérêt applicable sur le crédit à terme rotatif est basé sur la cote de crédit accordée par Standard & Poor's Ratings Services. Selon la forme d'emprunt choisie par la Société, le taux d'intérêt applicable sur le crédit est actuellement soit le taux de base bancaire, le taux des acceptations bancaires majoré de 0,615 %, ou le LIBOR majoré de 0,615 % pour la « Tranche A ». Pour la « Tranche B », il s'agit du taux de base bancaire majoré de 1,40 %, le taux des acceptations bancaires majoré de 2,40 % ou le LIBOR majoré de 2,40 %. Des frais de facilités de 0,135 % et de 0,850 % sont également applicables sur les tranches A et B, respectivement, que la marge de crédit soit utilisée ou non, et des frais d'utilisation de 0,1 % sont applicables pour chacune des tranches si un montant correspondant à plus de 66^{2/3} % de la tranche est utilisé. La tranche A est renouvelable annuellement et, dans le cas où elle ne serait pas renouvelée, elle vient à échéance cinq ans après la date d'octroi ou du dernier renouvellement, le cas échéant. Elle a été renouvelée pour la dernière fois le 30 août 2007. Quant à la « Tranche B » renouvelée au cours du deuxième trimestre, elle venait à échéance le 14 mai 2010. Le 4 décembre 2009, la Société a remboursé la totalité du montant utilisé sur la « Tranche B » et a ensuite annulé ce crédit bancaire auprès de ses membres. Le crédit bancaire de la Société sera dorénavant constitué uniquement de la « Tranche A » qui vient à échéance en septembre 2012.

Obligations contractuelles et engagements commerciaux

Pour les exercices terminés les 31 octobre
(en millions de dollars)

Type de contrat	2010	2011	2012	2013	2014	2015 et suivantes	Total
Dettes à long terme	7,8 \$	64,0 \$	372,4 \$	90,7 \$	226,0 \$	72,8 \$	833,7 \$
Autres engagements	98,6 \$	40,7 \$	25,5 \$	21,3 \$	17,6 \$	82,5 \$	286,2 \$
Obligations totales	106,4 \$	104,7 \$	397,9 \$	112,0 \$	243,6 \$	155,3 \$	1 119,9 \$

Au 31 octobre 2009, des lettres de crédit aux montants de 0,5 million de dollars canadiens et de 4,1 millions de dollars américains avaient été émises à même la marge de crédit ferme, en plus des montants mentionnés au paragraphe précédent. Au cours de l'exercice 2009, la Société n'a été en défaut à l'égard d'aucune de ses obligations.

Outre ses obligations à long terme, la Société a d'autres engagements, surtout sous forme de contrats de location-exploitation. Le tableau de la page précédente fournit la répartition de ces obligations et engagements pour les prochains exercices.

Arrangements hors bilan (titrisation)

La Société vend sur une base renouvelable, dans le cadre de son entente de titrisation, certains de ses débiteurs à une fiducie qui a elle-même vendu les droits de bénéficiaire à des investisseurs non liés à Transcontinental. La contrepartie nette maximale permise en vertu de ce programme est de 300 millions de dollars, incluant un montant maximal de 100 millions de dollars américains. Le programme de titrisation des débiteurs vient à échéance en août 2010.

Au 31 octobre 2009, le montant de débiteurs vendus au titre du programme de titrisation des débiteurs s'élevait à 240,3 millions de dollars (291,0 millions au 31 octobre 2008), dont 128,4 millions étaient des droits conservés par la Société (42,0 millions au 31 octobre 2008), donnant lieu à une contrepartie nette de 111,9 millions, soit 77,3 millions de dollars canadiens et 32,0 millions de dollars américains (249,0 millions au 31 octobre 2008, soit 210,0 millions de dollars canadiens et 32,0 millions de dollars américains). Au 31 octobre 2009, la contrepartie nette maximale que la Société aurait pu obtenir en vertu des conditions du programme était de 202,3 millions de dollars (249,0 millions de dollars au 31 octobre 2008). Les droits conservés sont comptabilisés dans les débiteurs de la Société au moindre du coût et de la juste valeur marchande. Selon le programme, la Société a constaté un escompte total de 4,5 millions de dollars pour l'exercice 2009 (9,3 millions en 2008) à la suite de la vente de débiteurs. La Société respecte tous ses engagements en vertu des conventions régissant ce programme.

PRINCIPALES ESTIMATIONS COMPTABLES

La Société prépare ses états financiers consolidés en dollars canadiens et conformément aux PCGR du Canada. Un résumé des principales conventions comptables est présenté à la note 1 afférente aux états financiers consolidés. Certaines des conventions comptables de la Société exigent des évaluations et font appel au jugement. Les éléments les plus significatifs exigeant le recours à des évaluations et au jugement de la direction sont l'évaluation des écarts d'acquisition, des actifs incorporels, la comptabilisation des avantages sociaux futurs octroyés aux employés et la comptabilisation des impôts sur les bénéfices.

Écarts d'acquisition

Un écart d'acquisition représente l'excédent du coût d'acquisition sur la juste valeur des actifs nets des entreprises acquises. Un écart d'acquisition a une durée de vie utile indéfinie et n'est pas amorti mais soumis à un test de dépréciation annuel ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent une dépréciation potentielle.

Actifs incorporels

Les actifs incorporels sont comptabilisés au coût et sont amortis comme suit :

	Durée	Méthode
Relations d'affaires	12 ans	Linéaire
Coûts de prépublication d'ouvrages	Maximum 5 ans	En fonction de l'historique des ventes
Titres d'ouvrages pédagogiques	6-9 ans	En fonction de l'historique des ventes

	Durée	Méthode
Contrats d'impression	Durée du contrat	Linéaire
Ententes de non-concurrence	2-5 ans	Linéaire
Coûts liés à des projets à long terme en technologie	5 ans	Linéaire

Les actifs incorporels non amortissables comprennent des noms commerciaux acquis, principalement de magazines et de journaux, et des tirages qui leur sont associés. Ces actifs incorporels ont une durée de vie utile indéfinie et ne sont pas amortis mais soumis à un test de dépréciation annuel ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent une dépréciation potentielle.

Régimes de retraite

L'obligation au titre des prestations constituées est déterminée par des actuaires indépendants selon la méthode de répartition des prestations projetées au prorata des services et est basée sur les hypothèses économiques et démographiques les plus probables selon la direction. La Société amortit les gains et les pertes actuariels nets cumulatifs non constatés et supérieurs à 10 % de l'obligation au titre des prestations constituées ou de la juste valeur des actifs des régimes, selon le plus élevé des deux montants, ainsi que le coût des services passés sur la durée moyenne estimative du reste de la carrière active (« DMERCA ») du groupe de salariés participant aux régimes d'avantages sociaux futurs, qui varie de 10 à 12 ans. L'obligation transitoire résultant de l'application initiale du chapitre 3461 du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA ») en novembre 2000 est aussi amortie sur la DMERCA du groupe d'employés participant aux régimes. Aux fins du calcul du taux de rendement prévu des actifs des régimes, ceux-ci sont évalués à leur juste valeur.

Impôts sur les bénéfices

La Société comptabilise les impôts sur les bénéfices selon la méthode du passif fiscal. Selon cette méthode, les actifs et les passifs d'impôts futurs sont déterminés en fonction de l'écart entre leur valeur comptable et leur valeur fiscale, et ils sont mesurés aux taux d'impôt qui devraient s'appliquer à la date de résorption des écarts temporaires selon les lois fiscales en vigueur ou pratiquement en vigueur à la date des états financiers. Les actifs d'impôts futurs sont comptabilisés seulement si la direction juge qu'il est plus probable qu'improbable que les actifs d'impôts futurs seront réalisés.

MODIFICATION DES CONVENTIONS COMPTABLES

Normes générales de présentation des états financiers

Le 1^{er} novembre 2008, la Société a adopté le chapitre 1400 du Manuel de l'ICCA, Normes générales de présentation des états financiers. Ce chapitre inclut des exigences visant l'évaluation et la communication de la capacité d'une entité à poursuivre son exploitation.

L'application de ce chapitre n'a pas eu d'effet significatif sur les états financiers consolidés de la Société.

Stocks

Le 1^{er} novembre 2008, la Société a adopté le chapitre 3031 du Manuel de l'ICCA, Stocks, remplaçant le chapitre 3030 du même nom. Ce chapitre prescrit le traitement comptable des stocks tel que la mesure des stocks au moindre du coût et de la valeur nette de réalisation. Il fournit des lignes directrices sur la détermination du coût et sa comptabilisation ultérieure en charges, y compris toute dépréciation jusqu'à la valeur nette de réalisation et toute reprise de la dépréciation des stocks résultant d'une

augmentation de la valeur nette de réalisation. Il fournit également des lignes directrices sur les méthodes de détermination du coût qui sont utilisées pour imputer les coûts aux stocks et décrit l'information à fournir sur la valeur comptable des stocks, le montant des stocks comptabilisé en charges et le montant de la dépréciation ou de la reprise d'une dépréciation des stocks.

L'application de ce chapitre n'a pas eu d'effet significatif sur les états financiers consolidés de la Société.

Écarts d'acquisition et actifs incorporels

Le 1^{er} novembre 2008, la Société a adopté le chapitre 3064 du Manuel de l'ICCA, Écarts d'acquisition et actifs incorporels, remplaçant les chapitres 3062, Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels et 3450, Frais de recherche et de développement. Ce chapitre établit des normes de comptabilisation, d'évaluation et d'information applicables aux écarts d'acquisition et aux actifs incorporels, y compris les actifs incorporels développés à l'interne.

L'application de ce chapitre est faite rétrospectivement en retraitant les états financiers consolidés des périodes antérieures. L'effet sur le bilan des périodes antérieures a été le suivant :

	Au 31 octobre 2008	Au 1 ^{er} novembre 2007
Augmentation (diminution) <i>(en millions de dollars)</i>		
Actifs incorporels	17,9 \$	16,2 \$
Autres éléments d'actif	(23,3)	(18,7)
Passif d'impôt futur à long terme	(1,8)	(0,8)
Bénéfices non répartis	(3,0)	(1,7)
Solde négatif du cumul des autres éléments du résultat étendu	0,6	—

L'application de ce chapitre faite rétrospectivement a eu l'effet suivant sur les résultats de l'exercice terminé le 31 octobre 2008 : augmentation des frais d'exploitation de 3,0 millions, diminution de la charge d'amortissement de 1,0 million et diminution des impôts sur les bénéfices de 0,7 million.

Risque de crédit et juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers


Le 1^{er} novembre 2008, la Société a adopté les recommandations du CPN-173 du Manuel de l'ICCA, Risque de crédit et juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers. Cet abrégé précise que le risque de crédit propre à l'entité et le risque de crédit de la contrepartie devraient être pris en compte dans la détermination de la juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers, y compris les instruments dérivés.

L'application de cet abrégé est faite rétrospectivement sans retraitement des états financiers consolidés des périodes antérieures. Au 1^{er} novembre 2008, la prise en compte du risque de crédit dans l'évaluation des instruments financiers dérivés a eu pour effet de réduire les crédettes et charges à payer de 0,2 million de dollars, les autres éléments du passif de 0,6 million, l'actif d'impôt futur de 0,2 million et le solde négatif du cumul des autres éléments du résultat étendu de 0,6 million.

EFFET DES NOUVELLES NORMES COMPTABLES NON ENCORE APPLIQUÉES

Regroupement d'entreprises

En janvier 2009, l'ICCA a publié le chapitre 1582, Regroupements d'entreprises, remplaçant le chapitre 1581 du même nom.



Ce chapitre s'applique prospectivement aux regroupements d'entreprises effectués au cours des exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2011. Le chapitre établit des normes pour la comptabilisation d'un regroupement d'entreprises.

États financiers consolidés

En janvier 2009, l'ICCA a publié le chapitre 1601, États financiers consolidés, remplaçant le chapitre 1600 du même nom. Ce chapitre s'applique aux états financiers intermédiaires et annuels des exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2011. Le chapitre définit des normes pour l'établissement d'états financiers consolidés.

Participations ne donnant pas le contrôle

En janvier 2009, l'ICCA a publié le chapitre 1602, Participations ne donnant pas le contrôle, remplaçant le chapitre 1600, États financiers consolidés. Ce chapitre s'applique aux états financiers intermédiaires et annuels des exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2011. Le chapitre définit des normes pour la comptabilisation de la participation sans contrôle dans une filiale dans les états financiers consolidés établis postérieurement à un regroupement d'entreprises.

Normes internationales d'information financière (IFRS)

En février 2008, le Conseil des normes comptables du Canada (CNC) a confirmé que les PCGR du Canada, tels qu'ils sont utilisés par les entreprises ayant une obligation publique de rendre des comptes, seront remplacés, à compter des exercices ouverts à partir du 1^{er} janvier 2011, par les Normes internationales d'information financière (IFRS).

Pour la Société, le basculement vers les IFRS sera exigé pour les états financiers intermédiaires et annuels de l'exercice se terminant le 31 octobre 2012. Les IFRS utilisent un cadre conceptuel semblable à celui des PCGR du Canada, mais comportent des différences importantes au chapitre de la comptabilisation, de l'évaluation, de la présentation et de l'information à fournir.

La Société est tenue de présenter des informations qualitatives sur les incidences de l'application des IFRS pour ses exercices financiers 2009 et 2010 ainsi que des informations quantitatives, si disponibles, pour ses états financiers intermédiaires et annuels de l'exercice se terminant le 31 octobre 2011. Ces informations seront utilisées par la Société afin de présenter les éléments comparatifs pour ses états financiers de l'exercice se terminant le 31 octobre 2012.

La Société a établi une structure organisationnelle de gestion de projet composée de membres de différents échelons et de diverses fonctions afin d'assurer la coordination et le suivi de l'avancement du projet. Des ressources ayant les compétences et l'expérience nécessaires ont été affectées à la réalisation du projet.

Le plan de conversion de la Société comporte trois phases.

Phase 1 – Évaluation

Au cours de cette phase, la Société procède à une évaluation de haut niveau visant à cerner les différences majeures entre les IFRS et ses conventions comptables, ainsi qu'à une évaluation des principaux aspects de la Société pouvant être touchés par l'adoption des IFRS, puis conçoit un plan de conversion détaillé. Étant donné que des changements sont prévus aux normes IFRS au cours de la période de conversion et que ces modifications pourraient avoir des conséquences sur le plan de conversion, un processus de vigie est mis en place.

Phase 2 – Conversion

Au cours de cette phase, la Société conçoit et élabore des solutions pour traiter les différences identifiées à la phase 1. Elle

	Principales activités	Échéancier	État d'avancement
Information financière	<p>Identifier et analyser les différences entre les IFRS et les conventions comptables de la Société.</p> <p>Concevoir et élaborer des solutions pour résoudre les différences.</p> <p>Faire la sélection des choix de conventions comptables IFRS et des exemptions permises conformément à IFRS 1.</p> <p>Développer un modèle d'états financiers IFRS, y compris les notes afférentes.</p>	Complété avant 31 octobre 2010. Suivi et mise à jour pendant l'exercice 2011.	<p>Identification et évaluation préliminaire des différences et des choix terminées.</p> <p>Analyse détaillée des différences et des choix de conventions comptables en cours.</p>
	Préparer le bilan d'ouverture et compiler l'information financière pour préparer les états financiers IFRS comparatifs.	Pendant l'exercice 2011.	À venir.
Systèmes d'information et processus	<p>Évaluer les incidences des changements sur les systèmes d'information et les processus et y apporter les modifications requises.</p> <p>Élaborer une stratégie pour compiler l'information en parallèle (selon les PCGR du Canada et les IFRS) pendant l'année financière 2011 et la mettre en œuvre.</p>	Modifications des systèmes d'information et processus finalisées à temps pour compiler l'information financière pendant l'exercice 2011. Suivi et mise à jour pendant l'exercice 2011.	<p>Évaluation globale des répercussions potentielles sur les systèmes d'information et processus terminée.</p> <p>Incidences sur les systèmes d'information et processus évaluées de pair avec l'analyse détaillée des différences au chapitre de l'information financière.</p>
Contrôles internes	Évaluer les incidences des changements sur les contrôles internes à l'égard de l'information financière et les contrôles et procédures de communication de l'information et mettre en œuvre les modifications requises.	Mise en œuvre des modifications requises à compter du premier trimestre de l'exercice 2011. Suivi et mise à jour pendant l'exercice 2011.	Incidences sur les contrôles internes évaluées de pair avec l'analyse détaillée des différences au chapitre de l'information financière.
Formation et communication	Déterminer les besoins de formation et offrir cette formation.	Séances de formation au cours des exercices 2010 et 2011.	Formation donnée aux principaux intervenants du processus de conversion.
	Communiquer la progression du plan de conversion avec les parties prenantes.	Communications régulières au cours des exercices 2010 et 2011.	Plan de communication élaboré et communications régulières sur la progression du plan en cours.
Affaires	<p>Évaluer les incidences sur les ententes contractuelles de la Société (respect des clauses restrictives financières, programmes de rémunération, etc.).</p> <p>Apporter les modifications nécessaires aux ententes contractuelles.</p>	Modifications apportées avant le 31 octobre 2011.	<p>Évaluation globale des répercussions potentielles sur les ententes effectuée.</p> <p>Incidences sur les ententes contractuelles évaluées de pair avec l'analyse détaillée des différences au chapitre de l'information financière.</p>

détermine les modifications à apporter aux conventions comptables, informations financières, systèmes d'information, processus opérationnels et contrôles internes actuels afin de procéder à la conversion aux IFRS. L'incidence de cette conversion sur les ententes contractuelles est évaluée et les modifications nécessaires sont apportées. Une stratégie de gestion du changement est mise en place pour répondre aux besoins d'information et de formation des différents intervenants.

Phase 3 – Mise en œuvre

Cette phase finale a pour objectif de permettre la présentation continue de l'information selon les IFRS et de faciliter le partage des connaissances. Les modifications à la phase 2 sont mises en œuvre et des tests sont effectués afin de nous assurer que les écarts soient résolus avant la date de la conversion. La stratégie de gestion du changement amorcée à la phase 2 se poursuit jusqu'à ce que la conversion soit complétée.

La Société a terminé la phase 1 et a débuté la phase de conversion pendant l'exercice 2009. L'évaluation préliminaire des différences au chapitre des conventions comptables et principaux aspects de la Société est terminée et a permis de donner priorité aux normes à analyser au cours de la phase 2. La liste qui suit énumère les normes IFRS actuellement en vigueur qui ont été évaluées comme ayant un niveau de difficulté de mise en œuvre élevé ou une incidence potentielle importante sur les états financiers consolidés de la Société. Cette évaluation n'est pas définitive et cette liste n'est pas exhaustive. Des modifications pourraient être apportées pendant la période de conversion aux IFRS en raison d'une analyse plus approfondie et des changements possibles aux normes en cours. Les normes sont les suivantes :

- Première adoption des Normes internationales d'information financière (IFRS 1)
- Impôts sur le résultat (IAS 12)
- Immobilisations corporelles (IAS 16)
- États financiers consolidés et individuels (IAS 27)
- Dépréciation d'actifs (IAS 36)
- Instruments financiers - Comptabilisation et évaluation (IAS 39)

Au fur et à mesure de l'avancement du processus de conversion, la Société exposera les conséquences de la transition aux IFRS sur son information financière. Le tableau de la page 65 présente l'état d'avancement de la réalisation du plan de conversion aux IFRS au 31 octobre 2009.

RISQUES ET INCERTITUDES

La Société tente de façon continue de diminuer son exposition aux risques et aux incertitudes que pourraient lui faire encourir des situations particulières dans ses secteurs d'exploitation ou en matière de trésorerie. Conséquemment, le directeur de la gestion des risques et la direction revoient continuellement l'ensemble des contrôles et des mesures préventives afin qu'ils soient mieux appariés aux risques importants auxquels les activités d'exploitation de la Société sont exposées. De plus, un rapport sur notre programme de gestion de risques est revu annuellement par le Comité de vérification.

La gestion des risques auxquels la Société fait face guide en grande partie l'ensemble des décisions prises par la direction, que celles-ci aient trait à des acquisitions, à des investissements de capitaux, à des dispositions d'actifs, à des regroupements d'usines ou encore à des efforts de synergie entre ses segments d'activité. Elle guide également les mesures de réduction des coûts, la diversification des produits et la pénétration de nouveaux marchés, ainsi que certains mouvements de trésorerie. Voici

une description des principaux risques susceptibles d'avoir une incidence importante sur sa situation financière auxquels la Société est exposée ainsi que les mesures qu'elle met en place pour en réduire les conséquences.

Risques financiers


Disponibilité des capitaux et l'utilisation du levier financier

Depuis le début de l'exercice 2009, la Société a réalisé les activités de financement et de refinancement suivantes afin de mener à bien son programme de dépenses en immobilisations ainsi que pour s'assurer d'une flexibilité financière additionnelle.

- Le 6 février 2009, la Société a complété un placement privé de 100,0 millions de dollars en débetures non garanties auprès du Fonds de solidarité FTQ.
- Le 17 février 2009, la Société a prolongé son programme de titrisation de 300,0 millions de dollars pour une année supplémentaire.
- Le 5 mai 2009, la Société a renouvelé, pour une année, des facilités de crédit de 125,3 millions de dollars auprès de membres de son syndicat bancaire.
- Le 15 mai 2009, la Société a conclu une entente de cinq ans visant un financement de 100,0 millions de dollars de la Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ).
- Le 14 juillet 2009, Exportation et développement Canada (EDC) a accordé un financement de 24,7 millions de dollars sous forme de facilités de crédit.
- Le 28 juillet 2009, la Société a obtenu un prêt à terme de cinq ans d'une valeur de 50 millions de dollars auprès de la Société générale de financement du Québec (SGF) et a conclu une entente d'une durée de six ans de 55,6 millions d'euros (88,4 millions de dollars) avec la banque européenne HypoVereinsbank.
- Le 2 octobre 2009, la Société a clôturé un placement de 4 000 000 d'actions privilégiées à dividende cumulatif, série D pour un produit brut de 100,0 millions de dollars.

Bien que la Société ait réalisé toutes ces activités de financement et de refinancement au cours d'une période de crise économique importante, il n'en demeure pas moins qu'il n'y a aucune garantie que des fonds additionnels puissent être disponibles, et s'ils le sont, qu'ils lui soient fournis dans des délais et selon des conditions acceptables pour la Société.

Notre programme de titrisation des débiteurs de 300,0 millions de dollars, dont 111,9 millions de dollars étaient utilisés au 31 octobre 2009, et une marge de crédit ferme (« Tranche B ») sous la forme d'un crédit à terme rotatif de 150,0 millions, complètement utilisé au 31 octobre 2009, arrivent à échéance au cours de l'exercice 2010. Cependant, il est important de noter que la Société dispose également d'une seconde marge de crédit ferme (« Tranche A ») sous la forme d'un crédit à terme rotatif de 400,0 millions de dollars qui vient à échéance lors de l'exercice 2012, dont 131,4 millions (incluant 103,0 millions en dollars américains) étaient utilisés à la fin de l'exercice 2009, qui ne peut être utilisée qu'une fois la « Tranche B » complètement utilisée. Notons que la « Tranche B » du crédit à terme rotatif a été remboursée en totalité et annulée le 4 décembre 2009. Dorénavant, le crédit à terme rotatif de la Société sera constitué uniquement de la « Tranche A ». La Société explore actuellement diverses options de financement qui lui permettraient de disposer de capitaux suffisants après l'arrivée à échéance de ces instruments et ainsi, de financer ses futurs besoins en capitaux. Néanmoins, nous croyons actuellement que des capitaux suffisants pour combler nos



besoins seront disponibles. Ce risque est toutefois atténué par le fait que la Société soit en bonne situation financière avec un ratio d'endettement net (incluant l'utilisation du programme de titrisation) sur le bénéfice d'exploitation avant amortissement ajusté de 2,59 et que les flux de trésorerie disponibles de la Société seront plus élevés au cours de l'exercice 2010 compte tenu que les dépenses en immobilisations vont être moindres que celles encourues au cours du dernier exercice.

La Société n'a aucune assurance d'être en mesure d'augmenter ses distributions auprès de ses actionnaires par des dividendes.

Taux d'intérêt

La Société est exposée aux risques du marché liés aux fluctuations des taux d'intérêt. À la fin de l'exercice 2009, en tenant compte des instruments financiers dérivés, la portion à taux variable de la dette à long terme de la Société représentait 36 % de la dette totale, alors que la portion à taux fixe en représentait 64 % (65 % et 35 %, respectivement, en 2008). La portion de la dette à taux fixe a augmenté en raison des ententes de financement conclues au cours de l'exercice. De plus, à la fin de l'exercice 2009, l'utilisation du crédit à terme rotatif est moindre qu'à la fin de l'exercice 2008. La dette à taux variable porte intérêt à des taux fondés sur le taux LIBOR ou sur les taux des acceptations bancaires. Au cours de l'exercice 2009, la Société a par ailleurs fixé, à l'aide d'un contrat de vente à terme d'obligations, la portion du taux d'intérêt, fondé sur le taux des obligations du Canada, de la débenture d'une durée de 10 ans émise au Fonds de solidarité FTQ, à 4,343 % pour les huit années restantes de son terme, à compter de son deuxième anniversaire.

Dans le but de réduire ce risque, la Société s'efforce de maintenir une combinaison adéquate de dettes à taux fixes et à taux variables.


Au cours de l'exercice 2009, les banques centrales du Canada et des États-Unis ont réduit leurs taux directeurs et la Société a bénéficié en partie de ces réductions qui allègent le coût de sa dette à taux variable. La Société croit que les taux d'intérêt prévalant dans les économies du Canada et des États-Unis ne changeront vraisemblablement pas de façon significative en 2010.

Crédit

Le risque de crédit auquel la Société est exposée est actuellement plus élevé que par le passé en raison de la conjoncture économique qui a frappé l'Amérique du Nord. Pour limiter ce risque, la Société a resserré ses contrôles relativement au crédit à ses débiteurs et la haute direction analyse et révisé davantage la situation financière de sa clientèle actuelle et applique des procédures d'évaluation rigoureuses pour tout nouveau client. Une limite de crédit spécifique par client est établie et révisée régulièrement par la Société. De plus, en raison de la diversification de ses produits, de sa clientèle et de sa couverture géographique, la Société estime qu'elle est protégée contre une concentration du risque de crédit. Par ailleurs, au 31 octobre 2009, l'exposition maximale au risque de crédit relativement aux débiteurs correspond à leur valeur comptable. De plus, la Société a contracté une police d'assurance-crédit couvrant la plupart de ses clients importants pour un montant maximum de 29 millions de dollars. Les conditions de la police comprennent les clauses usuelles et comportent des limites quant aux montants pouvant être réclamés par événement et par année de couverture. La Société n'a pas fait de réclamations en vertu de cette police d'assurance-crédit pour la période de douze mois terminée le 31 octobre 2009.

Régimes de retraite

La capitalisation des régimes de retraite est calculée selon des estimations actuarielles et soumise aux restrictions découlant des règlements fiscaux et autres règlements pertinents. Les estimations actuarielles effectuées durant l'exercice tiennent compte



d'hypothèses relatives aux prévisions salariales jusqu'à la retraite et du taux de rendement présumé à long terme des actifs des régimes. L'obligation au titre des prestations constituées, la juste valeur des actifs des régimes et la composition des actifs des régimes sont mesurées à la date des états financiers annuels. L'évaluation actuarielle la plus récente des régimes de retraite aux fins de capitalisation a été effectuée en date du 31 décembre 2007. La prochaine évaluation doit être effectuée en date du 31 décembre 2010 au plus tard. Le rapport d'évaluation actuarielle détermine le montant des contributions monétaires que la Société doit verser dans les régimes de retraite enregistrés. Le plus récent rapport d'évaluation actuarielle obtenu, en date du 31 décembre 2007, montre que les régimes de retraite enregistrés sont en position de déficit de solvabilité. Étant donné que les actifs des régimes de retraite consistent en un mixte d'obligations et d'actions, la reprise des marchés financiers au cours de l'année 2009 a eu pour effet de hausser les actifs des régimes de retraite. Cependant, si les marchés financiers subissaient à nouveau une baisse substantielle qui ferait en sorte que les régimes de retraite enregistrés soient en position de déficit de solvabilité à la date de la prochaine évaluation actuarielle, la Société devrait vraisemblablement augmenter davantage ses contributions monétaires.

Risques opérationnels

Cycles économiques

Un risque important auquel Transcontinental fait face, et qu'elle ne peut contrôler, est celui lié aux cycles économiques. Cependant, grâce à la mise en place d'une stratégie de développement axée sur l'objectif de se classer parmi les chefs de file dans des créneaux ayant un potentiel de croissance élevé et grâce à une saine diversification, nous avons réussi à atténuer notre exposition aux cycles économiques sans toutefois pouvoir éliminer l'avènement ou l'ampleur de ceux-ci, bien entendu. La Société croit qu'elle atténue ce risque par la nature même de la composition de ses activités, comme nous l'indiquons ci-dessous.

- Environ 40 % des revenus consolidés proviennent de créneaux moins exposés au déclin structurel de l'économie, tels que l'impression de circulaires et d'encarts, l'édition d'ouvrages pédagogiques, la distribution de matériel publicitaire et l'édition de journaux locaux et régionaux. De plus, une importante partie de la clientèle de la Société se retrouve dans des secteurs d'activité moins cycliques, tels que l'alimentation et les soins personnels.
- Transcontinental a négocié des ententes à moyen et long terme, variant entre un et 18 ans, avec des clients qui génèrent plus de la moitié des revenus du secteur de l'impression.
- Dans le secteur des médias, Transcontinental compte sur une bonne répartition entre la publicité locale et la publicité nationale. Près de la moitié des revenus publicitaires de ce secteur proviennent de la publicité locale, laquelle a été moins volatile que la publicité nationale au cours des dernières années.

Concurrence

La concurrence porte sur les prix, la qualité des produits et services, l'étendue des services offerts et les délais de mise en marché. Certains des créneaux d'impression dans lesquels la Société opère sont fortement concurrentiels. Au cours des dernières années, et plus particulièrement au cours de la dernière année, une réduction de la demande a touché ces créneaux, entraînant une surcapacité et une pression constante sur les prix.

Du côté des médias, les magazines et journaux, qu'ils soient d'intérêt général ou spécialisé, de même que les autres médias (télévision, radio, Internet et autres plateformes de communication ou de publicité), font concurrence aux magazines, journaux, sites Internet et autres plateformes de communication complémentaires de Transcontinental en ce qui a trait à la vente



d'espaces publicitaires, ainsi qu'aux ventes par abonnement et en kiosque, dans certains cas. De plus, la disponibilité au Canada de nombreux magazines publiés par des éditeurs américains et internationaux crée aussi une concurrence aux magazines de Transcontinental. De plus, en raison de l'émergence rapide vers le numérique, la concurrence de l'Internet et la concurrence du mobile sont de plus en plus présentes.

Pour réduire ce risque, la Société continue de mettre l'accent sur ses programmes d'amélioration continue, sur ses initiatives de réduction des coûts et sur le développement de produits et services à valeur ajoutée pour compléter ses activités existantes, et aussi, en étendant son offre de service numérique de son secteur des communications marketing.

Répartition géographique et taux de change

Au cours de l'exercice 2009, les revenus générés à l'extérieur du Canada comptaient pour 24 % des revenus consolidés, soit au même niveau que pour l'exercice précédent. Cette situation est attribuable à la diminution des revenus tirés de nos activités de publipostage aux États-Unis affectées par la crise financière, de la vente d'une imprimerie en Ohio et de la diminution des ventes au Mexique compensées par l'appréciation du dollar américain auprès de la devise canadienne, la contribution de Rastar pour l'exercice complet, et le démarrage de l'impression du *San Francisco Chronicle* en juillet dernier. En 2010, nous prévoyons tirer une plus grande partie de nos revenus aux États-Unis en raison de l'impression du *San Francisco Chronicle* pour tout l'exercice.

Le programme de couverture des changes utilise des produits dérivés pour protéger la Société contre les risques de fluctuation à court terme des devises étrangères. De plus, Transcontinental veille à appairer les entrées et les sorties de fonds dans une même devise.

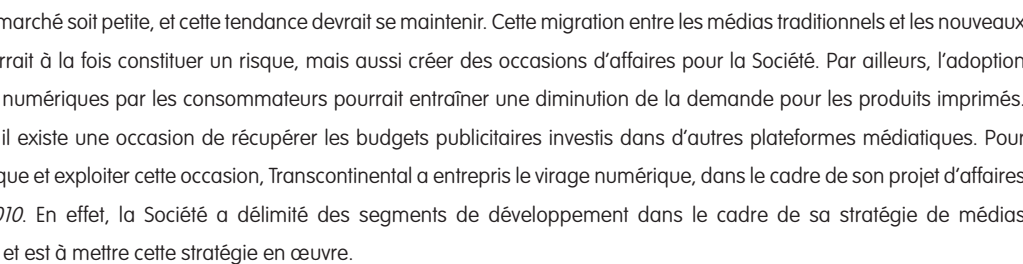
Au cours de la dernière année, le dollar canadien a atteint un sommet de 1,3066 CAD/USD et un creux de 1,0251 CAD/USD, soit un écart de 0,2815 entre novembre 2008 et octobre 2009. La politique approuvée par le conseil d'administration de la Société permet de couvrir de 50 % à 100 % des flux monétaires nets pour une période de un à 12 mois, de 25 % à 50 % pour les 12 mois suivants et jusqu'à 33 % pour les 12 mois subséquents. Au 31 octobre 2009, pour gérer le risque de change lié aux exportations aux États-Unis, la Société est partie à des contrats de change à terme visant la vente de 118 millions de dollars américains (136 millions de dollars américains au 31 octobre 2008), dont 64 millions, 39 millions et 15 millions seront vendus en 2010, 2011 et 2012, respectivement. L'échéance des contrats de change à terme varie de 1 à 25 mois à des taux variant de 1,0156 à 1,2946. Au 31 octobre 2009, la Société n'était partie à aucun contrat tunnel (« collar ») (6 millions de dollars américains au 31 octobre 2008). Les relations de couverture ont été efficaces et en accord avec l'objectif et la stratégie de gestion des risques au cours de l'exercice 2009.

À la suite de la fin de l'exercice 2009, la Société a pris part à une opération d'échange de taux d'intérêt interdevises afin de convertir le taux d'intérêt de l'entente de financement conclue avec la banque européenne HypoVereinsbank au taux des acceptations bancaires majoré de 255 points de base. À l'aide de cet instrument financier, la Société fixe du même coup le taux de change à 1,5761.

Nouveaux médias


Les industries dans lesquelles la Société évolue sont touchées par les effets des nouveaux médias comme Internet. Par conséquent, les annonceurs ont à leur disposition une plus grande variété de produits médiatiques où investir leurs budgets publicitaires. La croissance des dépenses publicitaires sur Internet a été considérablement supérieure à celle des médias traditionnels, bien que





leur part de marché soit petite, et cette tendance devrait se maintenir. Cette migration entre les médias traditionnels et les nouveaux médias pourrait à la fois constituer un risque, mais aussi créer des occasions d'affaires pour la Société. Par ailleurs, l'adoption des médias numériques par les consommateurs pourrait entraîner une diminution de la demande pour les produits imprimés. Cependant, il existe une occasion de récupérer les budgets publicitaires investis dans d'autres plateformes médiatiques. Pour limiter ce risque et exploiter cette occasion, Transcontinental a entrepris le virage numérique, dans le cadre de son projet d'affaires *Évolution 2010*. En effet, la Société a délimité des segments de développement dans le cadre de sa stratégie de médias numériques et est à mettre cette stratégie en œuvre.

Difficulté du recrutement de personnel qualifié



Les tendances sociales et démographiques rendent plus difficiles le recrutement et la rétention de personnel qualifié. On constate une diminution du bassin de talents qualifiés, un accroissement de la mobilité de la main-d'œuvre, un recours croissant aux technologies et une forte demande pour de nouveaux ensembles de compétences. La possibilité d'éprouver de la difficulté à recruter et à retenir un personnel qualifié constitue un risque pour la Société. Nous avons discuté des plans de perfectionnement de nos cadres dotés d'un fort potentiel et susceptibles d'être promus, dans le cadre de notre processus semestriel de revue du leadership. Pour veiller à la mise en œuvre de ces plans, le supérieur principal de chacun de ces cadres a établi des objectifs précis et s'est engagé à leur offrir des occasions de développement opérationnel et de nouveaux défis destinés à accélérer leur développement. Enfin, nous avons accéléré la mise en place de plans de relève pour les postes clés et nous évaluons constamment notre profondeur en matière de leadership afin de relever les défis organisationnels et d'être en mesure d'identifier constamment des successeurs et de favoriser l'acquisition de nouvelles compétences.

Tests de dépréciation


La Société effectue des tests de dépréciation qui pourraient entraîner la baisse de la valeur de l'actif, et, par conséquent, avoir un effet défavorable sur la Société. Les principes comptables généralement reconnus du Canada exigent que la Société effectue régulièrement des tests de dépréciation de l'actif à long terme afin d'établir s'il faut diminuer la valeur de l'élément d'actif en question. La dévaluation d'un élément d'actif résultant d'un test de dépréciation donnerait lieu à une imputation hors caisse qui réduirait le bénéfice déclaré de la Société.

Échange d'information confidentielle

Ce risque englobe l'utilisation et la manipulation d'information confidentielle de nos clients, particulièrement dans le créneau du marketing direct. La Société utilise de l'information confidentielle fournie par ses clients dans le cadre de son processus de production. La divulgation potentielle de telles informations aux mauvaises personnes pourrait causer des dommages considérables aux relations d'affaires de nos clients avec leur propre clientèle, ainsi qu'à nos relations avec nos clients, et pourrait entraîner des poursuites judiciaires. Ce risque a augmenté à la suite de l'acquisition de Redwood Custom Communications et Conversys. Nous avons mis en place différentes mesures d'amélioration pour mieux prévenir et contrôler ce risque. Au cours de l'exercice 2009, nous avons mis en place des mesures de sécurité. Nous avons aussi dispensé une formation sur la protection des renseignements confidentiels aux employés touchés par cette question.

Développement des affaires

Le niveau d'endettement et le profil de risque de la Société pourraient faire l'objet de variations occasionnelles découlant de faits nouveaux touchant ses activités commerciales et des investissements nécessaires pour soutenir la croissance interne et



externe au moyen de transactions stratégiques. Le profil de risque peut différer d'une transaction stratégique à l'autre selon les caractéristiques de la transaction et de son marché correspondant. Le développement de telles transactions stratégiques pourrait ne pas se traduire nécessairement par les résultats ou les avantages prévus.

Intégration des acquisitions

Les acquisitions ont été et continuent d'être un élément important de la stratégie de croissance de la Société. Cependant, l'intégration d'acquisitions est toujours un risque et ce risque augmente en fonction de la taille de l'acquisition. Les activités d'intégration pourraient causer des perturbations temporaires de la production, de la rétention du personnel, des relations avec les clients et/ou la perte potentielle de contrats. De plus, les synergies identifiées pourraient ne pas être réalisées complètement ou pourraient prendre plus de temps que prévu. Pour limiter ce risque, Transcontinental se conforme à ses propres critères d'acquisition qui sont très rigoureux. La Société s'assure que chaque entreprise acquise se conforme à la liste complète d'exigences de nos équipes de vérification diligente et qu'elle est intégrée selon la méthode d'intégration que nous avons élaborée à l'interne.

Perte de réputation

Transcontinental jouit actuellement d'une bonne réputation. Le risque de perdre ou de ternir cette réputation pourrait avoir un effet important sur les affaires de la Société ou sur la valeur de ses actions. Depuis sa création, la Société a mis en place une série de mesures pour limiter ce risque, principalement en assurant une régie d'entreprise solide.


Actions participantes et actions privilégiées

Le cours des actions pourrait fluctuer et les acquéreurs pourraient ne pas être en mesure de revendre les actions participantes au prix d'émission ou à un prix supérieur. Le cours des actions participantes pourrait fluctuer en raison d'un certain nombre de facteurs ayant trait à l'entreprise de la Société, y compris l'annonce de faits nouveaux, la variation des résultats d'exploitation de la Société, les ventes d'actions participantes effectuées sur le marché, le fait de ne pas répondre aux attentes des analystes, la situation générale dans les industries de l'impression et de l'édition, ou encore, l'économie nord-américaine. Au cours des dernières années, les actions participantes, les actions d'autres sociétés exerçant leurs activités dans les mêmes secteurs et le marché boursier en général ont subi des fluctuations de prix assez considérables qui n'étaient pas nécessairement liées avec le rendement de l'exploitation de sociétés visées. Il n'est donc pas certain que le cours des actions participantes ne continuera pas à fluctuer de façon marquée à l'avenir sans que cela soit attribuable au rendement de la Société.

En ce qui a trait aux actions privilégiées, les acquéreurs pourraient ne pas être en mesure de revendre les actions au prix d'émission ou à un prix supérieur. Le cours des actions pourrait fluctuer en raison de fluctuations réelles ou anticipées de leur notation de crédit et des taux d'intérêt qui auraient également un impact sur le coût auquel la Société peut effectuer des opérations ou obtenir du financement, et de ce fait, sur sa liquidité, sa situation financière ou ses résultats d'exploitation.

Risques environnementaux

Deux des industries dans lesquelles la Société évolue, l'impression et l'édition, nécessitent l'utilisation de grandes quantités de papier dans leurs activités quotidiennes. Les consommateurs se soucient de plus en plus de la protection de l'environnement et du développement durable. Par exemple, le souci environnemental pourrait modifier les habitudes des consommateurs et de nouvelles lois qui établissent des mécanismes de réallocation de coûts environnementaux pourraient forcer Transcontinental à utiliser des matériaux favorables à l'environnement, mais plus coûteux, dans son processus de production. Dans le but de réduire ce risque, Transcontinental s'efforce de se positionner à l'avant-plan de son industrie par son engagement en faveur de



l'environnement et collabore avec ses fournisseurs pour trouver constamment de nouveaux moyens de réduire ses coûts. Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter la section « Environnement ».

Risques liés aux matières premières et aux envois postaux

Matières premières et prix de l'énergie

Le papier, l'encre et les plaques sont les principales matières premières utilisées par le secteur de l'impression de la Société. Ces activités consomment de l'énergie, plus particulièrement, de l'électricité, du gaz naturel et du pétrole. Les fluctuations de prix des matières premières et de l'énergie ont des effets sur nos activités.

Notons d'abord que les difficultés actuelles du secteur des pâtes et papier ont causé une diminution de l'approvisionnement en papier, ce qui pourrait entraîner des augmentations du prix du papier. Bien que la Société transfère les coûts du papier aux clients de son secteur de l'impression, l'augmentation du prix du papier peut avoir un effet négatif sur nos activités d'impression si elle entraîne une modification des habitudes d'achats de nos clients, en ce qui concerne par exemple le nombre de pages imprimées. De plus, l'augmentation du prix du papier a un effet négatif sur la rentabilité de notre secteur des médias. Dans le but de réduire ces risques, la Société ne dépend pas d'un seul fournisseur. Elle a conclu des ententes avec ses principaux fournisseurs afin de s'assurer d'un approvisionnement stable. De plus, certaines ententes avec les clients comportent des clauses escalatoires indexant les prix de vente au gré des fluctuations du prix des matières premières et des taux de change.

Deuxièmement, les fluctuations du prix du pétrole, une composante clé de l'encre, ont un effet direct sur le prix de l'encre. Bien que la plupart de nos contrats avec nos clients prévoient des clauses escalatoires basées sur les fluctuations du prix de l'encre, une augmentation peut avoir un effet négatif sur nos activités si elle entraîne une modification des habitudes d'achats de nos clients, en ce qui concerne par exemple le nombre de pages imprimées ou une baisse de l'utilisation des couleurs. Enfin, les fluctuations du prix du pétrole ont un effet sur le prix de l'essence. Toute augmentation du prix de l'essence aurait un effet négatif sur nos activités de distribution, dans le secteur des médias. De plus, la Société poursuit ses démarches pour trouver de nouvelles manières de réduire ses frais énergétiques.

Futures politiques des institutions postales du Canada et des États-Unis

Les frais postaux représentent un élément important de la structure de coûts des clients de nos activités d'impression (publi-postage, catalogues et magazines). Les variations des frais postaux peuvent avoir une incidence sur le nombre de pièces que les clients de Transcontinental décident d'envoyer par la poste. Au cours de la dernière année, les frais postaux ont augmenté de 5 % aux États-Unis, pour la poste ordinaire. Bien que les services postaux américains (United States Postal Service [USPS]) aient annoncé que les futures hausses seront liées au taux d'inflation, tout changement à cette politique pourrait avoir un effet négatif sur les activités de la Société. Dans le but de réduire ce risque, la Société a augmenté ses investissements dans ses capacités d'optimisation des envois postaux, afin d'offrir à ses clients la possibilité de réduire leurs frais postaux.

De même, au Canada, les frais postaux ont augmenté de moins de 5 % au cours de la dernière année. Une hausse considérable des frais postaux affecterait non seulement les clients de nos activités d'impression, mais aussi notre secteur des médias, surtout en ce qui touche la distribution de nos magazines. De plus, au Canada, les magazines profitent de subventions postales, grâce au programme de subventions PAP (Programme d'aide aux publications). Toute réduction significative ou perte de ces subventions pourrait avoir un effet négatif sur les activités de la Société.

Enfin, il est de plus en plus question d'une loi de type « Do-not-mail » aux États-Unis qui toucherait l'industrie du marketing direct. La Société ne croit pas qu'une telle loi puisse être adoptée par le Congrès, puisqu'elle aurait un effet néfaste sur les services

postaux américains, USPS étant le plus grand employeur du pays. Des lois de type « Do-not-mail » sont proposées au niveau des États. En date de décembre 2009, de tels projets de loi avaient été déposés dans certains États, mais aucun n'avait été adopté. Cela étant dit, si de telles lois étaient adoptées, elles auraient un effet négatif sur les activités de publipostage de la Société.

En conclusion, la Société poursuit son approche rigoureuse en matière de gestion de risques en demeurant à l'affût de tout nouveau risque qui pourrait affecter ses activités et en s'assurant de l'efficacité des mesures de contrôle déjà implantées. La direction maintient son approche structurée de la prévention et du contrôle des risques et de la planification de la continuité des opérations, en vertu de laquelle elle implante des mesures pour inciter les entités d'affaires à prévenir les risques, à gérer les changements organisationnels et à se rétablir d'événements imprévus de façon efficiente.

ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DU BILAN

Réorganisation de la structure d'exploitation

Le 15 décembre 2009, la Société a annoncé la mise en place d'une nouvelle structure d'exploitation afin de renforcer son positionnement dans les marchés de l'impression et des communications marketing. La structure des secteurs d'exploitation tels qu'ils sont définis à la note 28 des états financiers consolidés sera donc modifiée. Veuillez vous référer à la section Stratégie pour plus de détails sur la nouvelle structure.

Instrument de couverture sur la dette en devises euros

Le 1^{er} décembre 2009, la Société a mis en place une opération d'échange de taux d'intérêt interdevises, dont l'échéance est le 21 septembre 2015, afin de fixer le taux de change et convertir le taux d'intérêt d'une dette de 55,6 millions d'euros conclue avec la banque européenne HypoVereinsbank à 1,5761 et au taux d'intérêt des acceptations bancaires majoré de 255 points de base, respectivement.

Remboursement de la « tranche B » du crédit à terme rotatif

Le 4 décembre 2009, la Société a remboursé et fermé la « tranche B » du crédit à terme rotatif pour un montant de 150 millions de dollars. Cette « tranche B » avait une échéance prévue pour le 14 mai 2010. Dorénavant, le crédit à terme rotatif de la Société sera constitué uniquement de la « tranche A » de 400 millions de dollars qui vient à échéance en septembre 2012.

Impôts Ontario

Le 16 novembre 2009, le projet de loi 218 sur le Plan Fiscal de l'Ontario, pour accroître l'Emploi et la Croissance, a été soumis à une première lecture à l'Assemblée législative de l'Ontario. Conséquemment, les réductions du taux d'imposition provincial annoncées dans le budget ontarien du 26 mars 2009 sont devenues pratiquement en vigueur aux fins de la préparation des états financiers consolidés selon les PCGR du Canada. Cette future réduction du taux d'imposition provincial aura pour effet de réduire la charge d'impôts et le passif d'impôts futur net d'approximativement 2,4 millions de dollars au cours du premier trimestre de l'exercice 2010.

CONTRÔLES ET PROCÉDURES DE COMMUNICATION DE L'INFORMATION

Le président et chef de la direction et le vice-président et chef de la direction financière de Transcontinental sont responsables de la mise en place et du respect des contrôles et procédures de communication de l'information au sein de la Société.

Nos contrôles et procédures de présentation de l'information sont conçus de manière à fournir l'assurance raisonnable que l'information que nous sommes tenus de fournir est consignée, traitée, résumée et rapportée au cours des délais prévus dans les lois sur les valeurs mobilières du Canada et que des contrôles et procédures sont élaborés pour s'assurer que cette information



est accumulée et communiquée à la direction de manière à permettre la prise de décisions au moment opportun à l'égard de l'information à fournir.

Le président et chef de la direction et le vice-président et chef de la direction financière, au terme d'une évaluation de l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information de la Société au 31 octobre 2009, ont conclu que les contrôles et procédures de communication de l'information de la Société sont efficaces et qu'ils permettent de s'assurer que l'information importante au sujet de la Société et de ses filiales leur a été communiquée.

CONTRÔLE INTERNE À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

Il incombe à la direction d'établir et de maintenir un contrôle interne adéquat à l'égard de l'information financière afin de 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 PCGR.

Le président et chef de la direction et le vice-président et chef de la direction financière ont supervisé l'évaluation de la conception et de l'efficacité des contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société en utilisant les critères du cadre intégré de contrôle interne émis par le Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission « COSO ». En se fondant sur cette évaluation, ils en ont conclu que le système de contrôle interne de la Société à l'égard de l'information financière est efficace au 31 octobre 2009.

Le président et chef de la direction et le vice-président et chef de la direction financière ont évalué si la Société avait apporté, au cours de l'exercice terminé le 31 octobre 2009, des modifications au contrôle interne à l'égard de l'information financière qui auraient eu une incidence importante ou qui auraient raisonnablement été susceptibles d'avoir une incidence importante sur notre contrôle interne à l'égard de l'information financière. Aucune modification de cette nature n'a été identifiée à partir de leur évaluation.

PERSPECTIVES

Au cours de l'exercice 2010, la Société focalisera sur trois objectifs principaux. Premièrement, la Société se concentrera davantage sur son offre de produits numériques en optimisant l'apport de ses récentes acquisitions, telles que Redwood Custom Communications, Rastar, ThinData et Conversys. Nous croyons que l'émergence des plateformes numériques est une excellente occasion pour notre secteur des communications marketing de se faire connaître davantage, principalement sur le marché canadien. L'ajout de nos dernières acquisitions nous permet de bien compléter notre offre de service actuelle afin de pouvoir présenter des solutions numériques uniques à notre clientèle actuelle ainsi qu'à de nouveaux clients, et par conséquent, d'augmenter nos parts de marché. Deuxièmement, nous estimons avec notre expérience acquise ainsi que les succès obtenus lors de l'implantation et le démarrage du projet du *San Francisco Chronicle*, que le projet d'implantation du *Globe and Mail* sera complété vers la fin 2010. Notons que ce projet représentera plus de 50 % des dépenses en immobilisations de la Société au cours du prochain exercice. De plus, nous poursuivrons nos activités d'impression du *San Francisco Chronicle* qui nous permettront de générer des flux monétaires additionnels au cours du prochain exercice. Enfin, à l'aide des mesures de rationalisation mises en place au cours de l'exercice 2009, nous jugeons que notre structure de coûts est beaucoup mieux adaptée aux réalités actuelles des industries dans lesquelles nous œuvrons. De plus, nous mettrons l'accent sur les initiatives de développement des ventes, telles que le développement de produits novateurs, l'exploitation d'occasions de ventes croisées entre les différents groupes. Finalement, nous devons continuer d'améliorer notre efficacité opérationnelle.



Malgré que les effets négatifs de la récession nord-américaine semblent se stabiliser, nous estimons, bien que ce soit dans une moindre mesure qu'au cours de l'exercice 2009, que certains de nos créneaux demeureront sensibles aux conditions de marchés lors du prochain exercice :

- nos activités de publipostage aux États-Unis devraient continuer d'être affectées par les réductions des budgets de marketing, principalement de nos clients de l'industrie des services financiers
- nos activités d'impression de produits marketing seront eux aussi affectées par les réductions des budgets de marketing
- nos activités d'impression de magazines, de livres et de catalogues devraient continuer de subir l'effet des baisses du nombre de pages et de tirages combiné à une plus faible demande des produits spécialisés et des ouvrages religieux
- nos activités d'édition de magazines devraient encore ressentir les réductions de budgets publicitaires des annonceurs dits « nationaux »

Voici une liste non exhaustive des autres facteurs susceptibles d'avoir des effets sur nos résultats pour l'exercice 2010 :

- (+) les activités d'impression du *San Francisco Chronicle* pour l'exercice complet
- (+) les nouveaux contrats exclusifs avec Rogers pour l'exercice complet
- (+) le plein effet des efforts de rationalisation effectués en 2009
- (+) la contribution des acquisitions de Redwood Custom Communications et Conversys
- (-) des acquisitions d'immobilisations d'environ 175 millions de dollars, dont environ 100 millions pour un grand projet qui générera un rendement adéquat à plus long terme, mais pas en 2010
- (-) le plein effet de la fin de la publication de l'édition du dimanche du quotidien *La Presse*
- (-) augmentation des frais financiers et des impôts
- (-) augmentation de l'amortissement reliée à de récents projets d'envergure

L'instabilité économique pourrait également avoir un effet sur le prix des marchandises ainsi que sur la valeur du dollar canadien vis-à-vis de sa contrepartie américaine, mais il est présentement difficile d'en évaluer les retombées compte tenu de la volatilité actuelle sur les marchés.

Au nom de la direction,
Le vice-président et chef de la direction financière,



Benoît Huard
Le 15 décembre 2009