

Benoit Huard
Vice-président et
chef de la direction financière,
Transcontinental inc.

CROISSANCE

STRATÉGIE

FINANCIÈRE

RENTABILITÉ

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 servons, maintenir une approche disciplinée en matière d'acquisitions et de gestion financière et entretenir notre culture axée sur l'amélioration continue et sur la satisfaction de nos clients.

Cela dit, la mission de Transcontinental vise principalement à aider ses clients à identifier, à rejoindre et à fidéliser leurs consommateurs cibles.

Assurer la croissance et la rentabilité à long terme

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 la stratégie de développement, la performance en relation avec les objectifs, les attentes à l'endroit de l'avenir, ainsi que la 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 8 décembre 2010.

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*, sont aussi utilisées certaines mesures financières non conformes aux PCGR. Pour une description complète de ces mesures, veuillez consulter le tableau « Conciliation des mesures financières non conformes aux PCGR », à la page 39.

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'entreprises 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 par l'entremise du 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, nos stratégies pour atteindre ces objectifs et ces

but, de même que des déclarations relatives à nos opinions, projets, objectifs, prévisions, attentes, estimations et intentions. Les mots « peuvent », « pourraient », « devraient », « seraient », « 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 et d'utilisation 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



DÉFINITIONS DE TERMES UTILISÉS DANS LE PRÉSENT RAPPORT

Afin de faciliter la lecture du présent rapport, certains termes sont présentés de façon abrégée. Voici la définition des divers termes abrégés utilisés tout au long de ce rapport :

Termes utilisés	Définitions
<i>Bénéfice d'exploitation avant amortissement ajusté</i>	Bénéfice d'exploitation des activités poursuivies avant amortissement, dépréciation d'actifs et frais de restructuration et dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels
<i>Bénéfice d'exploitation ajusté</i>	Bénéfice d'exploitation des activités poursuivies avant dépréciation d'actifs et frais de restructuration et dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels
<i>Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actions participantes</i>	Bénéfice net (perte nette), déduction faite des dividendes sur actions privilégiées
<i>Bénéfice net des activités poursuivies attribuable aux actions participantes</i>	Bénéfice net (perte nette), déduction faite des dividendes sur actions privilégiées et excluant les activités abandonnées
<i>Bénéfice net attribuable aux actions participantes ajusté</i>	Bénéfice net des activités poursuivies attribuable aux actions participantes, avant dépréciation d'actifs et frais de restructuration, dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels, déduction faite des impôts sur les bénéfices y afférents, et ajustements inhabituels aux impôts sur les bénéfices
<i>Endettement net</i>	Somme de la dette à long terme, la portion à court terme de la dette à long terme et du découvert bancaire, le cas échéant, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie
<i>Croissance interne</i>	Croissance des revenus ou du bénéfice d'exploitation ajusté excluant l'effet des acquisitions et des dispositions d'actifs, l'effet des taux de change ainsi que l'effet du papier

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 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 8 décembre 2010.

● ● ● RÉSUMÉ DES ACTIVITÉS DE L'EXERCICE FINANCIER 2010

Transcontinental a connu un excellent exercice financier en 2010, voire le meilleur de son existence au chapitre

la technologie ainsi que notre position de leader canadien nous ont permis de mieux performer que la majorité de nos pairs au cours de cette même période.

En plus de ces mesures importantes de réductions de coûts, nous avons également vendu la quasi-totalité de nos actifs de publipostage aux États-Unis en avril dernier, pour un produit net de 105,7 millions de dollars, qui a résulté en un gain de 39,2 millions, déduction faite des impôts. Nous avons aussi annoncé la fermeture de deux usines additionnelles, respectivement, en octobre et en novembre derniers, afin de transférer la production vers des usines plus performantes, et ainsi, optimiser l'utilisation de notre parc d'équipements.

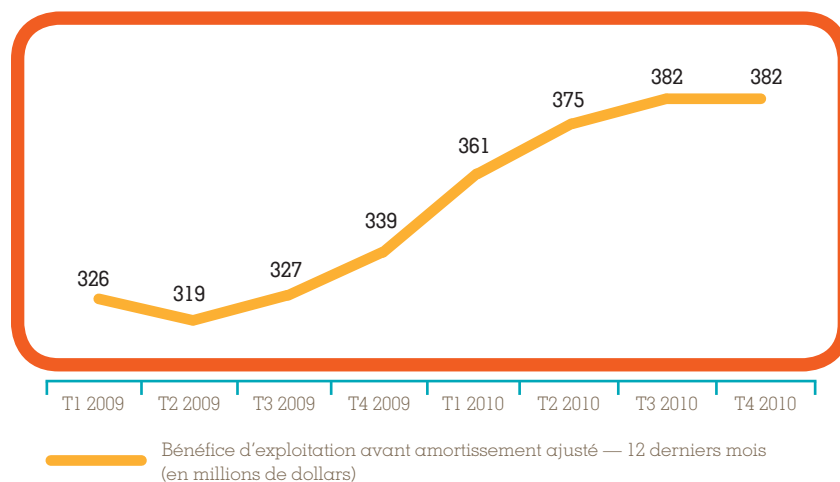
De plus, les technologies à la fine pointe utilisées sur notre plateforme hybride d'impression pancanadienne nous permettent de produire des impressions de qualité supérieure avec un maximum d'efficacité, et ce, en plus d'avoir une plateforme polyvalente pouvant à la fois répondre aux besoins de nos clients éditeurs et détaillants. Cet investissement nous permettra également de réduire nos dépenses en immobilisations corporelles au cours des prochaines années.

Au cours de l'exercice, notre secteur des médias a acquis ou lancé six hebdomadaires, ainsi que leur site Internet, afin d'accroître sa présence au sein des collectivités et ainsi offrir davantage de contenu local aux entreprises québécoises. De plus, nous avons pu ressentir une reprise des dépenses publicitaires, tant au chapitre national que local, dont la majorité de nos groupes ont pu profiter, à l'exception de notre Groupe d'édition de livres pédagogiques.

Au cours du troisième trimestre de 2010, la Société a remplacé ses régimes de retraite hybride ou à prestations déterminées par des régimes à cotisations déterminées. Par conséquent, la Société est venue limiter son risque qu'aux services passés des régimes de retraite hybrides ou à prestations déterminées, tout en maintenant ses contributions pour ses employés.

Après la clôture de son exercice financier, la Société a annoncé que son secteur des communications marketing est devenu le secteur de l'interactif. Ce changement de nom vient marquer notre volonté de devenir le leader en solutions marketing interactives en Amérique du Nord, et renforcer notre processus d'intégration de nos diverses entités acquises au cours des dernières années.

Bénéfice d'exploitation avant amortissement ajusté



du bénéfice d'exploitation avant amortissement ajusté, qui a atteint 382,0 millions de dollars au cours de cette période. L'efficacité du plan de rationalisation, annoncé en février 2009, pour faire face au ralentissement économique et aux changements rapides dans nos industries d'impression et d'édition a donc bien porté ses fruits. De plus, l'amélioration continue de nos activités d'impression combinée à notre plateforme d'impression à la fine pointe de

Le 1^{er} octobre dernier, nous avons démarré, avec succès, l'impression du quotidien *The Globe and Mail* pour les 18 prochaines années, en vertu d'un contrat signé en 2008. La gestion rigoureuse de ce projet nous a permis de commencer l'impression en avance par rapport à l'échéancier prévu, soit le 1^{er} janvier 2011, afin que notre client puisse bénéficier de la période de pointe des dépenses publicitaires des annonceurs.

Dorénavant réunies sous l'appellation Transcontinental Interactif, ces entités uniront ainsi mieux leurs forces pour offrir aux clients des services intégrés de marketing, d'analyse de bases de données, de prémédia, de marketing direct en ligne, de marketing personnalisé, de marketing mobile et de communication sur mesure, ainsi que l'impression numérique de produits marketing.

Au cours de l'exercice, nous avons acquis LIPSO Systèmes à laquelle s'ajoute l'acquisition de Vortex Mobile effectuée après la fin de notre exercice financier. Ces deux chefs de file canadiens dans les solutions de communication mobiles viennent bonifier notre offre de solutions marketing numériques du secteur de l'interactif.

En raison de la vente de la quasi-totalité de nos actifs de publipostage aux États-Unis, de la réduction de nos dépenses en immobilisations ainsi que de la hausse de notre bénéfice d'exploitation

avant amortissement ajusté par rapport à 2009, nous avons considérablement amélioré notre situation financière au cours de l'exercice. Au 31 octobre 2010, notre ratio d'endettement net (incluant l'utilisation du programme de titrisation) sur le bénéfice d'exploitation avant amortissement ajusté était de 1,82 comparativement à 2,59 au 31 octobre 2009. Par ailleurs, la direction s'est fixé comme objectif d'abaisser davantage ce ratio et de le maintenir dorénavant aux environs de 1,50.



FAITS SAILLANTS DE L'EXERCICE FINANCIER 2010

- Les revenus pour l'exercice financier 2010 ont diminué de 3,6 % par rapport à l'exercice financier 2009. Ils sont passés de 2 169,8 millions de dollars à 2 091,6 millions. Cette diminution est surtout attribuable aux cessions ou fermetures d'usines et de publications, à l'effet des taux de change ainsi que l'effet du papier. Par ailleurs, la croissance interne des revenus de

25,6 millions de dollars, soit 1,2 %, provient principalement de la contribution de nouveaux contrats d'impression et de la croissance des revenus de notre secteur des médias, en raison d'une reprise des dépenses publicitaires dites nationales et locales.

- Le bénéfice d'exploitation ajusté a augmenté de 16,3 %. Il est passé de 217,1 millions de dollars à 252,5 millions. Cette hausse est surtout attribuable à une gestion serrée des coûts et du portefeuille d'actifs et à l'efficacité de notre programme de rationalisation annoncé, en février 2009, combinée à nos nouveaux contrats d'impression, partiellement compensée par nos investissements stratégiques. La marge d'exploitation ajustée est donc passée de 10,0 % en 2009 à 12,1 % en 2010.

- Le bénéfice net attribuable aux actions participantes a augmenté de 248,9 millions de dollars, passant d'une perte de 82,3 millions de dollars en 2009 à un bénéfice de 166,6 millions en 2010. Cette augmentation remarquable est due à une hausse du bénéfice d'exploitation ainsi qu'à un gain lié à l'abandon des activités de publipostage aux États-Unis le 1^{er} avril dernier. Par action, il est passé d'une perte nette de 1,02 \$ à un bénéfice net de 2,06 \$.

- Le bénéfice net attribuable aux actions participantes ajusté a augmenté de 25,0 millions de dollars, ou 18,7 %, passant de 133,5 millions en 2009 à 158,5 millions en 2010. Par action, il a augmenté de 0,31 \$, passant de 1,65 \$ à 1,96 \$.

- Au premier trimestre de 2010, la Société a augmenté son dividende trimestriel à 0,09 \$ par action relativement à ses actions catégorie A et catégorie B,

Dividende annuel par action participante



pour un dividende total de 0,35 \$, comparativement à 0,32 \$ en 2009, soit une augmentation de plus de 9 %. De plus, le 8 décembre 2010, la Société a haussé à nouveau son dividende trimestriel à 0,11 \$ par action, soit une hausse additionnelle de 2 cents, ou 22,2 %, pour porter dorénavant son dividende annuel à 0,44 \$ par action.

- Au 31 octobre 2010, le ratio d'endettement net (incluant l'utilisation du programme de titrisation) sur le bénéfice d'exploitation avant amortissement ajusté était de 1,82 (2,59 au 31 octobre 2009). Par ailleurs, la direction s'est fixé comme objectif d'abaisser davantage ce ratio et de le maintenir dorénavant aux environs de 1,50.



APERÇU DE L'ENTREPRISE

Transcontinental crée des produits et services marketing permettant aux entreprises d'attirer, de joindre et de fidéliser leur public cible. La Société est le premier imprimeur au Canada et au Mexique et le quatrième en Amérique du Nord. Elle est aussi l'une des plus importantes entreprises de médias au Canada en tant que premier éditeur de magazines destinés aux consommateurs et d'ouvrages pédagogiques en français, et le plus important éditeur de journaux locaux et régionaux au Québec et dans les provinces de l'Atlantique. Sa plateforme numérique diffuse également un contenu unique par l'entremise de plus de 150 sites Internet. Transcontinental offre de plus des produits et des services marketing interactifs utilisant de nouvelles plateformes de communication et s'appuyant sur des services de stratégies et planification marketing, d'analyse de bases de données, de prémédias, de circulaires électroniques, de marketing par courriel, de communications sur mesure et de solutions mobiles.

Transcontinental (TSX : TCL.A, TCL.B, TCL.PR.D) compte 10 500 employés au Canada, aux États-Unis et au Mexique. Pour obtenir de plus amples renseignements sur la Société, veuillez consulter le site www.transcontinental.com.



PRÉAMBULE

Les états financiers consolidés et l'ensemble des données financières présentées dans ce rapport de gestion ont été retraités pour présenter le résultat net des activités abandonnées. En conséquence, ces informations financières sont celles de nos activités poursuivies et, à l'exception du bénéfice net attribuable aux actions participantes, elles excluent les résultats de nos activités de publi-postage aux États-Unis.



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 et sur la satisfaction de nos clients.

Cela dit, la mission de Transcontinental vise principalement à aider ses clients à identifier, à rejoindre et à fidéliser leurs consommateurs cibles. Nous réalisons notre mission en offrant des produits et services d'impression, des contenus et véhicules médias ainsi que des outils de propagation numérique, 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 poursuivre notre développement et continuer à nous adapter aux besoins évolutifs de nos clients afin de les aider à accroître le rendement de leurs investissements publicitaires. Ainsi, notre vision consiste à maintenir notre position de chef de file canadien dans plusieurs de nos créneaux, mais également, de nous tailler une place de chef de file à titre de fournisseur de solutions numériques interactives.

Tendances de marchés

La Société évolue au sein d'industries qui traversent une période de changements rapides. 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 des communications marketing repose de plus en plus sur une approche « personnalisée ». Les clients de ces services 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 privilégiée avec leur clientèle visée. 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. Plusieurs 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.

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 restreinte en raison de l'importance grandissante des tendances susmentionnées. Les imprimeurs qui tireront profit de ce marché en évolution sont ceux 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.

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 intégrées proposées par leurs fournisseurs. La Société entend donc profiter de ces tendances par l'entremise de sa stratégie.

Notre stratégie à deux volets

À la lumière de ces changements rapides dans nos industries, nous poursuivons notre transformation de manière à guider nos clients dans leur processus

d'activation marketing par l'entremise de nos produits et services, autant traditionnels qu'interactifs et numériques. 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 des solutions marketing interactives ainsi que numériques. Par conséquent, en plus d'exploiter nos activités existantes de façon encore plus efficace, nous accélérerons le développement de ces nouvelles avenues axées sur les nouvelles plateformes numériques. Aussi, Transcontinental passe graduellement d'une offre plus globale à une offre différenciée et innovatrice par client, puisant dans l'ensemble de ses produits et services sur support papier ainsi que numérique. Transcontinental est d'ailleurs un des seuls imprimeurs au Canada à présenter une offre intégrée de produits imprimés et de nouveaux outils publicitaires personnalisés et interactifs demandés par les clients, en particulier les détaillants. De cette façon, nous croyons pouvoir ainsi maximiser notre potentiel de croissance à moyen et à long terme.

1) Utiliser nos activités existantes comme levier

Depuis les tout débuts de Transcontinental, des risques calculés ont été pris faisant en sorte de soutenir une croissance solide de nos activités. Que ce soit par l'entremise d'investissements en immobilisations, ou par l'acquisition d'entreprises, la Société a toujours eu un seul but en tête, mieux servir ses clients tout en générant un rendement intéressant pour ses actionnaires. L'historique de ces décisions résulte en une fondation solide de nos activités dites plus traditionnelles, soit nos activités d'impression ainsi que de contenus et de véhicules

médias. La qualité de nos employés, notre base de clients fidèles importants, notre position de leader canadien, nos marques fortes ainsi que notre réseau d'usines dotées de technologies à la fine pointe constituent la spécificité de Transcontinental au sein de ses industries traditionnelles. De plus, 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 produisons du contenu de qualité, nous savons distribuer ce contenu 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 quelques réalisations du dernier exercice :

- Le 1^{er} octobre dernier, nous avons démarré, avec succès, l'impression du quotidien *The Globe and Mail* sur notre nouvelle plateforme hybride d'impression pancanadienne, en vertu d'un contrat de 18 ans qui avait été signé en 2008.
- Nous avons procédé à l'acquisition ou au lancement de six nouveaux journaux hebdomadaires au Québec, ainsi que leur site Internet, pour offrir davantage de contenu local aux collectivités et aux entreprises.
- Nous avons lancé *PREMIUM*, une publication novatrice et haut de gamme qui est un premier titre en format bookzine au Québec.
- De nouvelles ententes ont été signées au cours de l'exercice pour ajouter au volume d'impression du *San Francisco Chronicle* à notre usine de Fremont, en Californie.

- Nous avons renouvelé des contrats, d'une durée variant d'un an à trois ans, pour un montant total de plus de 350 millions de dollars dans notre secteur de l'impression.

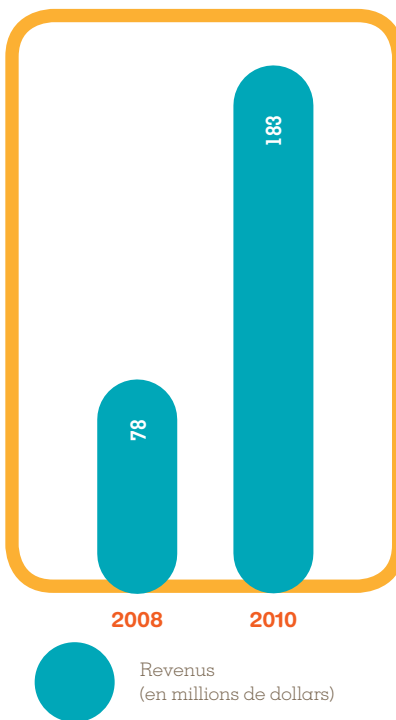
En raison des avantages concurrentiels importants précités combinés aux réalisations au cours de l'exercice 2010, nous croyons être en mesure de gagner des parts de marché au cours des prochaines années, et ce, dans nos trois secteurs d'activité.

2) Développer de nouvelles avenues dans le domaine des solutions marketing interactives et numériques

Transcontinental tire la majeure partie de ses revenus des budgets de marketing de ses clients. En raison de changements rapides au sein de ses activités traditionnelles et des nouveaux besoins de ses clients, l'offre de Transcontinental a évolué considérablement au cours des derniers trimestres, pour intégrer à son large éventail de produits imprimés et de contenu média, aussi bien de masse que ciblés, de la personnalisation publicitaire ainsi que des nouvelles plateformes de communications marketing interactives. Voici une liste d'éléments choisis parmi nos accomplissements au cours de l'exercice 2010 :

- Nous avons acquis LIPSO Systèmes, une entreprise québécoise qui est un chef de file dans le domaine des solutions mobiles au Canada. Grâce à cette acquisition, Transcontinental ajoute plusieurs nouveaux services-clés à son offre de communications marketing, dont la lecture de codes à barres sur les appareils cellulaires, une technologie mobile rendant possible le couponnage électronique dans le domaine de la vente au détail ou la billetterie électronique dans les transports et le

Revenus des solutions marketing interactives et numériques



divertissement. À noter qu'en novembre dernier, après la clôture de notre exercice financier 2010, nous avons aussi acquis Vortex Mobile, une société ontarienne, également parmi les chefs de file canadiens dans le domaine des solutions mobiles, pour bonifier notre offre de produits et de services dans notre secteur de l'interactif.

- Nous avons lancé une maison de représentation numérique, un service de vente publicitaire sur Internet, qui permet d'augmenter l'offre aux annonceurs de nos magazines, notamment féminins, grâce à des partenariats exclusifs avec les plus importants éditeurs de contenu en ligne en Amérique du Nord.
- Nous avons conclu deux ententes avec la Toronto Transit Commission et la Société de transport de Laval pour la

fourniture d'un service de messagerie texte sur mesure afin de connaître les heures de passage de tramways et d'autobus respectivement, et ce, en temps réel.

- Nous avons réalisé des investissements stratégiques d'environ 10,6 millions de dollars dans notre secteur des médias. Ces investissements sont surtout reliés au développement de nos plateformes numériques, tels que la refonte et le lancement de publisac.ca et de dealstreet.ca, respectivement, en plus du lancement d'un outil de gestion de la réputation en ligne par l'entremise de notre moteur de recherche pan-canadien weblocal.ca.

- Après la clôture de son exercice financier, la Société a annoncé que son secteur des communications marketing est devenu le secteur de l'interactif. Ce changement de nom vient marquer notre volonté de devenir le leader en solutions marketing interactives en Amérique du Nord, et renforcer notre processus d'intégration de nos diverses entités acquises au cours des dernières années. Dorénavant réunies sous l'appellation Transcontinental Interactif, ces entités uniront ainsi mieux leurs forces pour offrir aux clients des services intégrés de marketing, d'analyse de bases de données, de prémédia, de marketing direct en ligne, de marketing personnalisé, de marketing mobile et de communication sur mesure, ainsi que l'impression numérique de produits marketing.
- Les applications mobiles que nous avons lancées en septembre 2009 pour le populaire magazine *The Hockey News* ont obtenu un succès retentissant. *The Hockey News Mobile* est devenu le compagnon indispensable de plus

de 1 000 000 de mordus de hockey, qui peuvent désormais télécharger les résultats des parties en temps réel et accéder à un riche contenu à partir de leur appareil intelligent. Dans une moindre mesure, nous pouvons également observer une croissance des téléchargements d'autres applications mobiles, telles que *ELLE Canada*, *ELLE Québec*, *Canadian Living*, le quotidien *Métro*, *Les Affaires*, *Finance et Investissement* et *Investment Executive*.

Somme toute, nous entendons profiter de nos produits et services de marketing uniques pour accélérer 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 créneaux 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 moyen et 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 l'intégration et le développement de ces nouvelles activités. Nous devons mettre davantage l'accent sur le développement de stratégies marketing interactives pour nos clients tout en intégrant davantage nos activités et nos produits et services existants. Enfin, à l'instar de la transformation de nos industries d'impression et d'édition, Transcontinental s'appuie également sur une transformation intégrée afin de satisfaire les nouveaux besoins de ses clients ainsi que les nouvelles habitudes des consommateurs.

Malgré que la conjoncture économique ait quelque peu limité la croissance de ces nouveaux services en début d'année, nous en avons profité pour intégrer davantage l'ensemble de nos produits et de nos services afin d'offrir une offre de solutions marketing interactives des plus complètes au Canada.

Évolution 2010

Ce projet d'affaires, mis de l'avant en novembre 2005, est venu à terme le 31 octobre dernier. Vous trouverez à la page 30 un tableau résumant les objectifs financiers inscrits dans *Évolution 2010* et la performance de Transcontinental en relation avec ces objectifs au cours de ce programme. Il est important de noter que ces objectifs financiers n'étaient pas conçus pour orienter ou prévoir les résultats d'un exercice particulier. Il s'agissait plutôt de cibles à long terme que nous nous étions efforcés d'atteindre tout au long de la mise en œuvre de ce projet d'affaires.

Bien qu'il n'y ait aucun programme formel pour l'instant pour succéder à *Évolution 2010*, nous miserons sur le concept d'innovation au cours des prochaines années. L'évolution de Transcontinental, d'imprimeur et d'éditeur à intégrateur de solutions marketing s'est réalisée en raison d'idées novatrices et nous entendons poursuivre dans cette direction. Nous poursuivrons donc cette transformation sous l'effet de notre environnement culturel, technologique et d'affaires, par l'entremise des employés dans toutes les composantes de l'entreprise, pour ainsi continuer de satisfaire les besoins de nos clients. Même si plusieurs synergies et intégrations ont déjà été réalisées au cours des dernières années, nous nous devons d'innover dans le but de devenir un leader en solutions

marketing interactives en Amérique du Nord tout en consolidant notre position de leader canadien dans plusieurs de nos créneaux.



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 effet 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.

D'ailleurs, au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2010, la Société a été honorée pour son engagement envers le développement durable lors de la cérémonie des *Environmental Printing Awards*, en y remportant le prix « Best of Show » qui vise à reconnaître l'entreprise d'impression la plus progressive en matière d'environnement au cours de la dernière année, et ce, toutes catégories confondues. La Société a également remporté la palme d'or dans la catégorie « Imprimeur le plus écologiquement innovateur au Canada » comptant plus de 500 employés.

De plus, la Société a déposé, en février dernier, son premier *Rapport sur le développement durable 2009 – Notre engagement à l'égard du rendement* élaboré selon la norme *Global Reporting*

Objectifs financiers	2006	2007	2008	2009	2010	Analyse et commentaires
Augmenter la création de valeur économique (variation par rapport à l'exercice précédent).	s.o. *	(18 M\$)	(28 M\$)	(15 M\$)	34 M\$	Nous avons été en mesure d'augmenter la valeur économique créée en 2010 en raison d'un excellent exercice financier comparativement à 2009, qui a été une année plus difficile. Toutefois, nous n'avons pas été en mesure d'augmenter la valeur économique créée au cours du projet <i>Évolution 2010</i> . 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 des sorties de fonds sans avoir toutefois pleinement contribué aux bénéfices.
Augmenter la croissance interne des ventes de 5 % par année en moyenne.	0 %	3 %	2 %	-11 %	1 %	Malgré la récession nord-américaine qui a secoué nos industries d'édition et d'impression, seul l'exercice 2009 a connu un recul de la croissance interne des ventes. Toutefois, la croissance interne est demeurée en dessous de l'objectif de 5 %.
Augmenter le bénéfice par action ajusté excluant l'effet relié aux taux de change de 10 % par année en moyenne.	s.o. *	11 %	19 %	-11 %	19 %	Nous avons surpassé notre objectif tout au long des 5 années du projet, à l'exception de l'exercice 2009, compte tenu des répercussions négatives de la récession nord-américaine sur nos activités.
Maintenir le taux d'endettement net sur la capitalisation totale excluant la titrisation entre 35 % et 50 %.	25 %	29 %	39 %	42 %	36 %	Nous avons maintenu cet indicateur à l'intérieur de la fourchette fixée, et ce, tout au long du projet. Nous pouvons cependant observer une augmentation au cours des exercices 2008 et 2009 en raison des investissements importants effectués dans nos projets d'impression de journaux (<i>San Francisco Chronicle</i> et <i>The Globe and Mail</i>). Toutefois, en raison de la vente de la quasi-totalité de nos actifs de publipostage aux États-Unis, de la hausse des flux monétaires excédentaires en 2010, nous avons considérablement amélioré cet indicateur au cours de la dernière année.
Soutenir la croissance du dividende.	19 %	10 %	13 %	2 %	9 %	La Société a poursuivi la croissance de son dividende à tous les exercices, et ce, malgré le ralentissement économique et la crise du crédit sans nuire au développement et à la croissance de l'entreprise.

Objectifs financiers	2006	2007	2008	2009	2010	Analyse et commentaires
Investir en moyenne 120 millions de dollars par année en immobilisations corporelles (en excluant les projets d'impartition de l'impression de journaux).	114 M\$	92 M\$	131 M\$	86 M\$	37 M\$	Nos dépenses en immobilisations, en excluant les projets d'impartition de l'impression de journaux, ont été inférieures à notre objectif, surtout en 2009 et en 2010. En raison de gains en efficacité opérationnelle importants et d'une flexibilité d'impression accrue, les investissements effectués au cours des deux dernières années reflètent donc une meilleure utilisation des actifs limitant ainsi les besoins en immobilisations corporelles de la Société. Nous considérons actuellement avoir une structure d'immobilisations corporelles à la fine pointe nous procurant un avantage concurrentiel important, et ce, en ayant minimisé les dépenses en immobilisations corporelles par rapport au projet <i>Évolution 2010</i> .
* À la suite du redressement des états financiers survenu en décembre 2007, ces données ne sont plus disponibles.						

Initiative (GRI). Ce rapport précise l'engagement de Transcontinental sur la voie du développement durable autour de quatre thèmes :

- **Engagement et adhésion** : mobiliser les employés à tous les niveaux de l'entreprise, ainsi que ses fournisseurs, clients et partenaires.
- **Innovation, force essentielle à l'interne comme à l'externe** : soutenir et récompenser l'innovation comme élément clé de la stratégie.
- **Geste à la parole** : fixer des objectifs concrets et significatifs et mesurer les progrès.
- **Parcours commun** : communiquer les défis et les réussites à chaque étape du parcours.

Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter notre *Rapport sur le développement durable 2009* sur le site www.transcontinental.com.

Au chapitre des mesures mises en œuvre afin de minimiser les répercussions sur l'environnement, Transcontinental a mis en place des politiques environnementales. Veuillez consulter

notre *Notice annuelle* pour de plus amples renseignements.



ANALYSE DÉTAILLÉE DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION POUR L'EXERCICE 2010

Comme indiqué dans le tableau de la page suivante, certains facteurs expliquent les écarts entre les résultats de l'exercice 2010 et ceux de l'exercice 2009.

- Les acquisitions effectuées en 2009 et 2010, déduction faite des dispositions et des fermetures, ont soustrait 54,9 millions de dollars aux revenus et ont ajouté 2,2 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 1,8 million de dollars.
- L'effet du papier a représenté un élément négatif de 24,9 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 positif de 4,3 millions de dollars sur le bénéfice d'exploitation ajusté et de 3,4 millions 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 2010, puisqu'elles ont occasionné des diminutions de 24,0 millions de dollars des revenus et de 3,5 millions du bénéfice d'exploitation ajusté. Il est important de noter que la variation du taux de change moyen au cours de l'exercice 2010, comparativement à la moyenne au cours de l'exercice 2009, s'établissait à 11,6 % en ce qui a trait au taux de change CAD/USD et à 6,5 %, en ce qui concerne le taux de change

Analyse des principaux écarts - Résultats consolidés



Pour l'exercice terminé le 31 octobre 2010
(non vérifiés)

(en millions de dollars)	Revenus	%	Bénéfice d'exploitation ajusté	%	Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actions participantes	%
Résultats - Pour l'exercice 2009	2 169,8 \$		217,1 \$		(82,3) \$	
Acquisitions/Dispositions/Fermetures	(54,9)	(2,5)%	2,2	1,0 %	1,8	s.o.
Activités abandonnées	—	— %	—	— %	45,1	s.o.
Activités existantes						
Effet du papier	(24,9)	(1,1)%	4,3	2,0 %	3,4	s.o.
Taux de change	(24,0)	(1,1)%	(3,5)	(1,6)%	0,2	s.o.
Croissance interne	25,6	1,2 %	32,4	14,9 %	25,9	s.o.
Dépréciation d'actifs, frais de restructuration, dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels et ajustements inhabituels aux impôts sur les bénéfices	—	— %	—	— %	178,8	s.o.
Dividendes sur actions privilégiées	—	— %	—	— %	(6,3)	s.o.
Résultats - Pour l'exercice 2010	2 091,6 \$	(3,6)%	252,5 \$	16,3 %	166,6 \$	s.o.

CAD/MXP. En ce qui a trait aux revenus, la conversion des ventes par les entités américaines et mexicaines a eu un effet négatif de 12,1 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 baisse de 11,9 millions de dollars. La conversion des résultats des entités américaines et mexicaines a causé un effet négatif de 0,1 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 négatif de 3,9 millions de dollars sur le bénéfice d'exploitation ajusté.

Enfin, l'effet positif de la conversion des éléments de bilan des entités canadiennes libellés dans une devise étrangère s'est chiffré à 0,5 million de dollars sur le bénéfice d'exploitation ajusté. En tenant compte des frais financiers et des impôts sur les bénéfices libellés dans une devise étrangère, l'effet positif net s'est établi à 0,2 million de dollars, principalement en raison d'un effet positif au chapitre des frais financiers de 3,8 millions de dollars.

- La croissance interne des revenus s'est établie à 25,6 millions de dollars, ou 1,2 % au cours de l'exercice 2010. Cette hausse est surtout due au secteur des médias en raison d'une reprise de la

publicité locale et nationale ainsi que notre Groupe des nouveaux médias et des solutions numériques. Au chapitre de notre secteur de l'impression, nos gains de nouveaux contrats dans le Groupe des journaux et le Groupe des produits marketing ont été plus que compensés par la baisse des revenus pour le Groupe des magazines, des livres et des catalogues.

- La croissance interne du bénéfice d'exploitation ajusté de 32,4 millions de dollars, ou 14,9 % au cours de l'exercice 2010, est principalement due au secteur de l'impression en raison de l'efficacité des mesures de rationalisation effectuées combinée à la contribution de nos nouveaux contrats d'impression.

Cette croissance interne positive est cependant légèrement compensée par nos secteurs des médias et de l'interactif en raison des investissements stratégiques que nous y avons effectués.

Dépréciation d'actifs et frais de restructuration

Un montant de 15,8 millions de dollars avant impôts (11,3 millions après impôts) a été inscrit séparément à l'état consolidé des résultats pour l'exercice 2010 sous la rubrique « Dépréciation d'actifs et frais de restructuration ». En voici les détails :

- Frais de restructuration de 13,0 millions de dollars avant impôts (9,3 millions après impôts) reliés à la réduction d'effectifs. La majorité de ces frais découle de mesures de rationalisation annoncées vers la fin de l'exercice avec la fermeture d'une usine de notre secteur de l'impression afin d'optimiser l'utilisation de notre parc d'équipements.
- Dépréciation d'actifs et autres coûts de 2,8 millions de dollars avant impôts (2,0 millions après impôts) principalement reliés à du matériel de production de notre secteur de l'impression qui n'était plus nécessaire en raison de la baisse du niveau d'activité de certaines de nos entités.

Un montant de 56,3 millions de dollars avant impôts (40,2 millions après impôts) avait été inscrit séparément à l'état consolidé des résultats pour l'exercice 2009 sous la rubrique « Dépréciation d'actifs et frais de restructuration ». De ce montant, 33,9 millions étaient reliés à la réduction d'effectifs dans le cadre du plan de rationalisation annoncé au début de l'exercice 2009 et 22,4 millions

sont reliés à la dépréciation d'actifs et à d'autres coûts.

Dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels

Au cours de l'exercice 2010, un montant de 12,5 millions de dollars avant impôts (10,4 millions après impôts) a été inscrit séparément à l'état consolidé des résultats sous la rubrique « Dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels ». La majorité de cette dépréciation est due à la réduction de valeur de noms commerciaux de certaines publications dans notre secteur des médias.

Au cours de l'exercice 2009, un montant de 172,6 millions de dollars avant impôts (157,9 millions après impôts) avait 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 correspondaient à la radiation d'écarts d'acquisition dans les secteurs de l'impression et de l'interactif associée essentiellement à nos activités d'impression de produits commerciaux. Les 6,1 millions de dollars restants étaient liés à la radiation de noms commerciaux au sein du Groupe des solutions d'affaires et aux consommateurs de notre secteur des médias.

Frais financiers et escompte sur la vente de débiteurs

Lorsque combinés, les frais financiers et l'escompte sur la vente de débiteurs ont diminué de 2,1 millions de dollars, soit 4,6 %, passant de 45,4 millions pour l'exercice 2009 à 43,3 millions pour l'exercice 2010. Cette diminution est principalement attribuable à une baisse considérable de l'endettement net au cours de l'exercice 2010 découlant d'une hausse des flux monétaires générés par

nos activités d'exploitation, de la vente de la quasi-totalité de nos actifs de publipostage aux États-Unis, d'une diminution des dépenses en immobilisations corporelles en 2010 ainsi que de l'effet positif relié aux taux de change. L'émission d'actions privilégiées, en octobre 2009, a également eu un effet favorable sur nos frais financiers partiellement compensée par une hausse des taux d'intérêt liée à nos dettes contractées au cours de l'exercice 2009.

Impôts sur les bénéfices

Les impôts sur les bénéfices ont augmenté de 27,4 millions de dollars, passant de 6,6 millions en 2009 à 34,0 millions en 2010. En excluant les impôts sur les bénéfices portant sur la dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels, 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 43,0 millions de dollars, soit un taux d'imposition de 20,6 %, comparativement à 37,3 millions, ou 21,7 %, au cours de l'exercice 2009. Cette baisse du taux d'imposition est surtout attribuable à la répartition géographique des bénéfices avant impôts sur les bénéfices.

Activités abandonnées

Au cours de l'exercice 2010, un bénéfice net lié aux activités abandonnées de 27,4 millions de dollars, déduction faite des impôts y afférents, a été enregistré à la suite de la vente de la quasi-totalité des actifs de publipostage aux États-Unis, le 1^{er} avril dernier, pour un produit net de 105,7 millions de dollars. Le bénéfice net provenant des activités abandonnées inclut un gain lié à l'abandon des activités de 39,2 millions de dollars, déduction faite des impôts y afférents, et une perte nette de 11,8 millions de dollars (17,7 millions en 2009) liée à l'exploitation

Revenus générés en dollars américains



Pour les exercices terminés les 31 octobre
(non vérifiés)

(en millions de dollars américains)	2010	Répartition	2009	Répartition	Variation \$ 2010 vs 2009	Variation % 2010 vs 2009
Exportations du Canada vers les États-Unis	155,9 \$	59,5 %	181,1 \$	69,6 %	(25,2) \$	(13,9) %
Revenus générés aux États-Unis par nos entités d'affaires aux États-Unis	106,3	40,5	79,2	30,4	27,1	34,2
Revenus totaux	262,2 \$	100,0 %	260,3 \$	100,0 %	1,9 \$	0,7 %

Répartition géographique des revenus totaux en dollars canadiens



Pour les exercices terminés les 31 octobre
(non vérifiés)

(en millions de dollars canadiens)	2010	Répartition	2009	Répartition	Variation \$ 2010 vs 2009	Variation % 2010 vs 2009
Canada	1 746,7 \$	83,5 %	1 789,9 \$	82,5 %	(43,2) \$	(2,4) %
États-Unis et Mexique						
Importations du Canada	170,4	8,2	210,0	9,7	(39,6)	(18,9)
Marchés extérieurs	174,5	8,3	169,9	7,8	4,6	2,7
Total - États-Unis et Mexique	344,9	16,5	379,9	17,5	(35,0)	(9,2)
Revenus totaux	2 091,6 \$	100,0 %	2 169,8 \$	100,0 %	(78,2) \$	(3,6) %

des activités abandonnées, déduction faite des impôts y afférents.

Bénéfice net attribuable aux actions participantes

Le bénéfice net attribuable aux actions participantes a bondi de 248,9 millions de dollars, passant d'une perte nette de 82,3 millions au cours de l'exercice 2009 à un bénéfice net de 166,6 millions au cours de l'exercice 2010. Cette hausse remarquable est surtout attribuable à une augmentation du bénéfice d'exploitation ainsi qu'à un gain lié à l'abandon

des activités de publipostage aux États-Unis le 1^{er} avril dernier. Par action, le bénéfice net attribuable aux actions participantes a augmenté, passant d'une perte de 1,02 \$ à un bénéfice de 2,06 \$.

Le bénéfice net attribuable aux actions participantes ajusté a augmenté de 25,0 millions de dollars, ou 18,7 %, passant de 133,5 millions au cours de l'exercice 2009 à 158,5 millions au cours de l'exercice 2010. Par action, le bénéfice net attribuable aux actions participantes

ajusté a augmenté de 0,31 \$, passant de 1,65 \$ à 1,96 \$.

On remarque dans le premier tableau que les revenus provenant des exportations par les entités d'affaires du Canada vers les États-Unis, exprimés en dollars américains, ont diminué de 25,2 millions de dollars, ou 13,9 %. Cette baisse est en grande partie due à la baisse des volumes d'impression de notre Groupe des magazines, des livres et des catalogues en raison d'une diminution de la demande et à l'appréciation

notable du dollar canadien au cours de l'exercice 2010. D'ailleurs, comme nous pouvons le remarquer dans le second tableau, après la conversion en dollars canadiens, cette diminution passe à 39,6 millions de dollars, soit 18,9 %, illustrant ainsi l'effet négatif de l'appréciation moyenne du dollar canadien par rapport à la devise américaine au cours de l'exercice 2010 par rapport à 2009.

La diminution de 2,4 % des revenus générés au Canada, ou 43,2 millions de dollars, comparativement à 2009, est inférieure à la baisse des revenus consolidés de la Société de 3,6 % 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. En ce qui a trait aux revenus des marchés intérieurs américain et mexicain, l'augmentation de 2,7 % découle surtout de nos activités d'impression du quotidien *San Francisco Chronicle* pour une année complète en 2010, par rapport à seulement quatre mois en 2009, qui sont partiellement compensées par l'appréciation du dollar canadien vis-à-vis de ses contreparties américaine et mexicaine ainsi que d'une légère baisse des revenus dans notre Groupe du Mexique.


**REVUE DES SECTEURS
D'EXPLOITATION
POUR L'EXERCICE 2010**

Cette revue des secteurs d'exploitation devrait être lue parallèlement à l'informa-

tion présentée dans le tableau ci-dessous 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 2010.

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 de 88,1 millions de dollars, soit 5,8 %, passant de 1 530,8 millions au cours de l'exercice 2009 à 1 442,7 millions en 2010. La baisse des revenus du secteur est principalement attribuable à la vente,

Analyse des principaux écarts - Résultats sectoriels



Pour l'exercice terminé le 31 octobre 2010
(non vérifiés)

(en millions de dollars)	Résultats intersectoriels				
	Secteur de l'impression	Secteur de l'interactif	Secteur des médias	et autres résultats	Résultats consolidés
Revenus - pour l'exercice 2009	1 530,8 \$	123,5 \$	607,0 \$	(91,5) \$	2 169,8 \$
Acquisitions/Dispositions/Fermetures	(44,2)	2,7	(13,4)	—	(54,9)
Activités existantes					
Effet du papier	(24,9)	—	—	—	(24,9)
Taux de change	(17,5)	(6,5)	—	—	(24,0)
Croissance interne (négative)	(1,5)	3,6	14,7	8,8	25,6
Revenus - pour l'exercice 2010	1 442,7 \$	123,3 \$	608,3 \$	(82,7) \$	2 091,6 \$
Bénéfice d'exploitation ajusté - pour l'exercice 2009	147,0 \$	1,4 \$	93,3 \$	(24,6) \$	217,1 \$
Acquisitions/Dispositions/Fermetures	0,6	(0,5)	2,1	—	2,2
Activités existantes					
Effet du papier	—	—	4,3	—	4,3
Taux de change	(3,1)	(0,4)	—	—	(3,5)
Croissance interne (négative)	36,1	(4,1)	(7,2)	7,6	32,4
Bénéfice d'exploitation ajusté - pour l'exercice 2010	180,6 \$	(3,6) \$	92,5 \$	(17,0) \$	252,5 \$

en mai 2009, de l'usine du Groupe du détail située en Ohio. De plus, notre Groupe de magazines, de livres et de catalogues a été affecté tout au long de l'année par l'appréciation du dollar canadien vis-à-vis de sa contrepartie américaine. En excluant les dispositions, les fermetures ainsi que les effets négatifs des variations des taux de change et du papier, les revenus ont été stables n'ayant diminué que de 1,5 million de dollars, soit 0,1 %. Notre clientèle diversifiée, notre position de leader dans la majorité de nos créneaux ainsi que l'apport des nouveaux contrats d'impression, tels que *San Francisco Chronicle* et Rogers, ont compensé les conditions de marché qui ont affecté, tout au long de l'exercice nos activités d'impression de magazines, de livres et de catalogues ainsi que nos activités d'impression de produits marketing.

Le bénéfice d'exploitation ajusté a augmenté, il est passé de 147,0 millions de dollars au cours de l'exercice 2009 à 180,6 millions en 2010, ce qui représente une augmentation de 22,9 %. Cette hausse de 33,6 millions de dollars a fait grimper la marge d'exploitation ajustée, qui est passée de 9,6 % au cours de l'exercice 2009 à 12,5 % en 2010. La croissance interne positive du bénéfice d'exploitation ajusté de 36,1 millions de dollars, soit 24,6 %, provient de la contribution de chacun des groupes du secteur au cours de l'exercice 2010. Cette croissance interne positive du bénéfice d'exploitation ajusté est due, sans équivoque, à l'efficacité de notre plan de rationalisation mis de l'avant en février 2009 pour l'ensemble des groupes du secteur, à une amélioration continue de nos opérations ainsi qu'à la contribution de nouveaux contrats d'impression.

Le 1^{er} octobre 2010, Transcontinental a débuté l'impression, avec succès et

en avance de trois mois par rapport à l'échéancier prévu, de la nouvelle édition du journal *The Globe and Mail* dans la plupart des grands marchés au Canada afin de permettre à notre client de bénéficier de la période de pointe des dépenses publicitaires des annonceurs. Ce projet, qui a été amorcé en 2009, visait la mise sur pied d'une nouvelle et innovatrice plateforme hybride pancanadienne d'impression de journaux et de circulaires. Ce réseau offre la possibilité d'imprimer sur papier glacé ainsi que d'ajouter de la couleur sur chaque page du quotidien *The Globe and Mail*, répondant du même coup à nos clients détaillants. Des revenus additionnels de près de 25 millions de dollars seront générés par cet investissement en plus de créer des synergies considérables. Notre efficacité globale s'en trouvera améliorée, grâce à l'augmentation de la productivité de nos équipements et à une meilleure utilisation de nos capacités. Cet investissement permettra de réduire les dépenses en immobilisations dans le Groupe du détail au cours des prochaines années et aussi de répondre plus efficacement aux besoins de nos clients du marché du détail.

Par ailleurs, la Société a récemment annoncé la fermeture de deux usines, dans le cadre de sa stratégie visant à optimiser l'utilisation de son parc d'équipements et à consolider davantage sa position de leader au Canada par l'entremise de gains de parts de marché.

Secteur de l'interactif (anciennement le secteur des communications marketing)

Les revenus du secteur de l'interactif sont passés de 123,5 millions de dollars en 2009 à 123,3 millions en 2010. Bien que les revenus aient été stables par rapport à

l'an dernier, nous avons pu remarquer, à compter du deuxième trimestre de 2010, l'effet positif de l'intégration des produits et des services avec une amélioration des revenus au cours des trois derniers trimestres de 2010 par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent. Les acquisitions de Totem, Conversys et de LIPSO Systèmes, ont ajouté 2,7 millions de dollars aux revenus de l'exercice 2010 relativement à 2009. Cette hausse a été plus que compensée par l'appréciation du dollar canadien sur sa contrepartie américaine qui explique une baisse des revenus de 6,5 millions de dollars par rapport à 2009, principalement dans la Division des solutions d'impression numérique. En excluant l'effet des acquisitions et du taux de change, la croissance interne positive de 3,6 millions de dollars est majoritairement expliquée par notre Division du prémédia et notre Division des solutions d'impression numérique qui ont su profiter de nouveaux contrats au cours de l'exercice 2010. Toutefois, la diminution de la demande pour nos produits et services pour le secteur de l'automobile aux États-Unis, dans notre Division des solutions marketing personnalisé, est venue contrer partiellement cette hausse de la croissance interne au chapitre des revenus. Nous remarquons toutefois une reprise présentement dans ce créneau.

Le bénéfice d'exploitation ajusté a diminué. Il est passé d'un bénéfice de 1,4 million de dollars pour l'exercice 2009 à une perte de 3,6 millions en 2010, soit une baisse de 5,0 millions de dollars. La croissance interne du bénéfice d'exploitation ajusté a, quant à lui, diminué de 4,1 millions de dollars. Cette baisse est en grande partie expliquée par une hausse des dépenses en amortissement ainsi qu'à une augmentation des coûts liés au développement de notre offre intégrée

de produits numériques et de services marketing par le biais d'investissements stratégiques. La marge d'exploitation ajustée a ainsi diminué, passant de 1,1 % pour l'exercice 2009 à une marge négative de 2,9 % en 2010.

Au cours de l'exercice 2010, nous avons acquis LIPSO Systèmes, un chef de file canadien de solutions mobiles intégrées. À cette acquisition s'ajoute celle de Vortex Mobile, le 1^{er} novembre dernier, un fournisseur de solutions marketing mobile intégrées, qui nous permet d'ajouter de nouveaux services-clés à notre offre de solutions marketing interactives, notamment la capacité de concevoir et d'implanter entièrement des campagnes marketing en utilisant la mobilité et les nouveaux médias. De plus, au début de l'exercice 2011, nous avons annoncé le changement de nom de notre secteur des communications marketing, qui devient ainsi le secteur de l'interactif. La mission du secteur demeure la même, soit de développer des solutions de communications marketing interactives utilisant la voie numérique.

Au cours du prochain exercice financier, bien que nos activités soient en quelque sorte dépendantes des budgets marketing de nos clients, la progression des revenus du secteur de l'interactif devrait se poursuivre en raison des efforts liés au développement et à l'optimisation de l'offre de solutions marketing interactives ainsi qu'à la demande croissante de la part de nos clients. De plus, notre bénéfice d'exploitation devrait également s'améliorer, mais à un rythme moins rapide que les revenus étant donné que nous accélérerons nos investissements dans le but de bonifier et d'intégrer davantage nos plateformes de communications numériques, y incluant le mobile.

Secteur des médias

Les revenus du secteur des médias ont augmenté de 1,3 million de dollars, soit 0,2 %, passant de 607,0 millions au cours de l'exercice 2009 à 608,3 millions en 2010. En excluant les acquisitions et les publications fermées ou vendues, les revenus ont augmenté de 14,7 millions de dollars, soit 2,4 %.

De plus, nous pouvons observer une croissance interne positive à ce chapitre pour l'exercice 2010, et ce, dans l'ensemble de nos groupes d'affaires, exception faite de notre Groupe d'édition de livres pédagogiques. La plus forte croissance provient de notre Groupe des solutions d'affaires et aux consommateurs qui a bénéficié de la reprise ressentie dans la publicité nationale provenant surtout des secteurs de l'automobile et de la finance. Le développement continu de notre offre numérique ainsi que les effets de la reprise économique ont aussi profité à nos activités numériques qui ont vu leurs revenus augmenter de 33,8 % en 2010 par rapport à 2009. Par ailleurs, notre Groupe des solutions aux communautés locales a profité d'une hausse des dépenses publicitaires par l'entremise de ses activités de distribution et d'édition de journaux locaux. De plus, la croissance interne a été positive à chacun des trois derniers trimestres de 2010, un indicateur encourageant de la reprise de la publicité tant au chapitre national que local.

Le bénéfice d'exploitation ajusté a diminué de 0,8 million de dollars, soit 0,9 %, passant de 93,3 millions au cours de l'exercice 2009 à 92,5 millions en 2010. En excluant les acquisitions, les dispositions et les fermetures ainsi que l'effet du papier, le bénéfice d'exploitation ajusté a diminué de 7,2 millions de dollars ou 7,7 %. Cette baisse provient majoritaire-

ment de notre Groupe des solutions aux communautés locales ainsi que de notre Groupe des nouveaux médias et des solutions numériques qui ont poursuivi leurs investissements stratégiques sur diverses plateformes numériques et sur support papier tout au long de l'exercice 2010. Cette baisse est toutefois contenue en partie par les effets positifs des revenus additionnels mentionnés précédemment combinée à des mesures de rationalisation. La marge d'exploitation ajustée s'est établie à 15,2 % à la fin de l'exercice 2010, en baisse comparative à 15,4 % à la fin de l'exercice 2009.

Au cours de l'exercice 2010, le secteur des médias a procédé à l'ajout de plusieurs nouveaux produits, des actions qui visent à améliorer à la fois son offre numérique et son offre de publications plus traditionnelle. Le Groupe des solutions aux communautés locales a en effet procédé à l'ajout de six nouveaux hebdomadaires : *Point de vue Mont-Tremblant*, *Point de vue Sainte-Agathe*, *Abitibi Express* au sein de deux collectivités, *Rive-Sud Express*, *Le Nord* et *Courrier du Saguenay*, tous accompagnés de leur propre site Internet. L'augmentation de l'offre de contenu local aux collectivités et aux entreprises québécoises est le principal but visé par ces nouvelles publications. L'exercice 2010 a également vu le lancement du site de prémagasinage *dealstreet.ca* accompagné d'une mise à jour de sa version française, *publisac.ca*. De plus, par l'entremise de notre moteur de recherche pancanadien *weblocal.ca*, nous avons lancé un outil de gestion de la réputation en ligne pour les annonceurs. Le Groupe des solutions d'affaires et aux consommateurs a quant à lui lancé le magazine *PREMIUM*, une publication novatrice haut de gamme. Le secteur des médias poursuit son développement parmi les nouveaux médias

par l'entremise des réseaux sociaux et des nouvelles formes de propagation numérique comme le mobile avec l'application *The Hockey News* qui a été téléchargée par plus d'un million d'utilisateurs. Finalement, nous avons lancé une maison de représentation numérique qui permet d'augmenter l'offre aux annonceurs de nos magazines grâce à des partenariats exclusifs avec les plus importants éditeurs de contenu en ligne en Amérique du Nord.

Au cours de l'exercice 2011, le secteur des médias concentrera ses efforts sur l'ensemble de ses nombreuses plateformes numériques, l'accent étant mis sur ses récents sites, tels que ses sites de prémagasinage *dealstreet.ca* et *publisac.ca* ainsi que l'outil de gestion de réputation en ligne destiné aux entreprises offert par *weblocal.ca*. Le développement de la monétisation de ses produits numériques par l'entremise de l'élargissement de son réseau de ventes fait aussi partie de ses priorités au cours du prochain exercice. Finalement, les investissements stratégiques se poursuivront, tant sous formes numérique que papier, afin d'accroître sa présence et son offre intégrée de solutions auprès des communautés locales.

Activités intersectorielles et autres activités

Les revenus d'activités intersectorielles et d'autres activités sont passés d'un total négatif de 91,5 millions de dollars au cours de l'exercice 2009 à un total négatif de 82,7 millions en 2010. Cette variation est surtout attribuable à la diminution des autres activités. Le bénéfice d'exploitation ajusté est passé d'un total négatif de 24,6 millions de dollars au cours de l'exercice 2009 à un total négatif de 17,0 millions en 2010. Cette variation est surtout attribuable à un gain réalisé sur

la vente d'un immeuble ainsi qu'à notre programme de rationalisation des coûts du siège social.

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 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 suivant permet de concilier les mesures financières conformes aux PCGR et celles non conformes aux PCGR.

SOMMAIRE DES RÉSULTATS TRIMESTRIELS

Le tableau de la page 40 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 annoncées en février 2009 ont

limité les répercussions de ce ralentissement sur le bénéfice à compter du troisième trimestre de 2009. Les dispositions d'actifs et l'appréciation du dollar canadien vis-à-vis de ses contreparties américaines et mexicaines affectent également les revenus en 2010 comparativement à 2009. Par ailleurs, le quatrième trimestre est supérieur aux autres puisque les dépenses en publicité sont généralement plus élevées à l'automne.

SITUATION FINANCIÈRE, LIQUIDITÉS ET STRUCTURE DU CAPITAL

Fonds liés à l'exploitation des activités poursuivies

Les fonds générés par l'exploitation avant variation des éléments hors caisse liés à l'exploitation ont augmenté. Ils ont atteint 316,0 millions de dollars en 2010, comparativement à 247,1 millions en 2009. Cette variation est surtout attribuable à l'augmentation du bénéfice d'exploitation avant amortissement ajusté. Les variations des éléments hors caisse liés à l'exploitation ont été similaires à l'an dernier avec une sortie de fonds de 153,8 millions de dollars en 2010, comparativement à une sortie de fonds de 145,6 millions en 2009. Dans les deux cas, la réduction de l'utilisation du programme de titrisation constitue le principal facteur qui explique les sorties de fonds. Par conséquent, les fonds générés par l'exploitation ont augmenté, générant une entrée de fonds de 162,2 millions de dollars en 2010, comparativement à une entrée de fonds de 101,5 millions en 2009.

Fonds liés aux activités d'investissement des activités poursuivies

En 2010, nous avons investi 115,9 millions de dollars en immobilisations corporelles, déduction faite des dispositions, ce qui représente une baisse significative de

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)	2010	2009
Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actions participantes	166,6 \$	(82,3) \$
Dividendes sur actions privilégiées	6,8	0,5
Perte nette (bénéfice net) lié aux activités abandonnées (après impôts)	(27,4)	17,7
Part des actionnaires sans contrôle	0,9	0,3
Impôts sur les bénéfices	34,0	6,6
Escompte sur vente de débiteurs	0,9	4,5
Frais financiers	42,4	40,9
Dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels	12,5	172,6
Dépréciation d'actifs et frais de restructuration	15,8	56,3
Bénéfice d'exploitation ajusté	252,5	217,1
Amortissement	129,5	121,8
Bénéfice d'exploitation avant amortissement ajusté	382,0 \$	338,9 \$
Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actions participantes	166,6 \$	(82,3) \$
Perte nette (bénéfice net) lié aux activités abandonnées (après impôts)	(27,4)	17,7
Dépréciation d'actifs et frais de restructuration (après impôts)	11,3	40,2
Dépréciation des écarts d'acquisition et actifs incorporels (après impôts)	10,4	157,9
Ajustements inhabituels aux impôts sur les bénéfices	(2,4)	—
Bénéfice net attribuable aux actions participantes ajusté	158,5	133,5
Nombre moyen d'actions participantes en circulation	80,8	80,8
Bénéfice net attribuable aux actions participantes ajusté par action	1,96 \$	1,65 \$
Fonds liés à l'exploitation des activités poursuivies	162,2 \$	101,5 \$
Variation des éléments hors caisse liés à l'exploitation	(153,8)	(145,6)
Fonds générés par les activités poursuivies avant variation des éléments hors caisse liés à l'exploitation	316,0 \$	247,1 \$
Dette à long terme	712,9 \$	818,8 \$
Portion à court terme de la dette à long terme	17,8	7,0
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(36,3)	(34,7)
Endettement net	694,4 \$	791,1 \$

Renseignements financiers trimestriels choisis



(non vérifiés)

(en millions de dollars, sauf les montants par action)	2010				2009			
	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1
Revenus	570 \$	500 \$	510 \$	512 \$	570 \$	504 \$	531 \$	565 \$
Bénéfice d'exploitation avant amortissement ajusté	120	90	91	81	120	83	77	59
Marge du bénéfice d'exploitation avant amortissement ajustée	21.1 %	18.0 %	17.8 %	15.8 %	21,1 %	16,4 %	14,5 %	10,4 %
Bénéfice (perte) d'exploitation	65 \$	58 \$	56 \$	45 \$	72 \$	47 \$	(146) \$	14 \$
Bénéfice d'exploitation ajusté	88	59	58	47	85	53	48	31
Marge du bénéfice d'exploitation ajustée	15,4 %	11,8 %	11,4 %	9,2 %	14,9 %	10,5 %	9,0 %	5,5 %
Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actions participantes	45 \$	29 \$	67 \$	26 \$	43 \$	25 \$	(144) \$	(6) \$
Par action	0,56	0,35	0,83	0,32	0,54	0,31	(1,79)	(0,08)
Bénéfice net attribuable aux actions participantes ajusté	63	34	34	27	53	31	30	19
Par action	0,77	0,43	0,42	0,34	0,65	0,39	0,37	0,24
En % de l'exercice	39 %	22 %	22 %	17 %	39 %	24 %	22 %	15 %

127,6 millions comparativement aux 243,5 millions investis en 2009. La majorité de ces investissements ont été effectués dans le projet de plateforme unique pancanadien d'impression de journaux et de circulaires qui servira, entre autres, à la réalisation du contrat du quotidien *The Globe and Mail*. En 2009, nous avons également investi dans ce projet tout en investissant aussi à notre usine de Fremont, en Californie, pour l'impression du *San Francisco Chronicle*. Ces deux projets sont maintenant complétés.

Fonds liés aux activités de financement des activités poursuivies

La Société a versé 28,3 millions de dollars en dividendes sur actions participantes, soit 35 cents par action, en 2010, comparativement à 25,8 millions de dollars, soit 32 cents par action, en 2009. Cela représente une hausse de plus de 9 %. De plus, la Société a versé 7,0 millions de dollars en dividendes sur les actions privilégiées de série D en 2010 tandis qu'aucun dividende n'avait été versé en 2009. 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.

Instruments d'emprunt

En date du 31 octobre 2010, le ratio d'endettement net (incluant l'utilisation du programme de titrisation) sur le bénéfice d'exploitation avant amortissement ajusté s'établissait à 1,82 (2,59 au 31 octobre 2009) principalement en raison de la vente de la quasi-totalité des actifs de publipostage aux États-Unis, une réduction notable de nos dépenses en immobilisations corporelles ainsi que de la hausse du bénéfice d'exploitation avant amortissement ajusté. Par ailleurs, la direction s'est fixé comme objectif d'abaisser davantage ce ratio et de le maintenir dorénavant aux environs de 1,50.

Le 4 décembre 2009, la Société a remboursé la totalité du montant utilisé sur la « Tranche B » et a ensuite annulé

Actions émises et en circulation	Àu 31 octobre 2010	Àu 30 novembre 2010
Catégorie A (droit de vote subalterne)	65 806 497	65 806 497
Catégorie B (droit de vote multiple)	15 196 840	15 196 840
Privilégiées de série D (à dividende cumulatif)	4 000 000	4 000 000

Principales liquidités et situation financière



Pour les exercices terminés les 31 octobre
(non vérifiées)

(en millions de dollars)	2010	2009
Activités d'exploitation		
Fonds générés par les activités poursuivies avant variation des éléments		
hors caisse liés à l'exploitation	316,0 \$	247,1 \$
Variation des éléments hors caisse liés à l'exploitation	(153,8)	(145,6)
Fonds liés à l'exploitation des activités poursuivies	162,2	101,5
Activités d'investissement		
Acquisitions d'entreprises, déduction faite des dispositions	(14,0)	(14,4)
Acquisitions d'immobilisations corporelles, déduction faite des dispositions	(115,9)	(243,5)
Autres	(23,7)	(27,1)
Fonds liés aux activités d'investissement des activités poursuivies	(153,6)	(285,0)
Activités de financement		
Augmentation de la dette à long terme	40,5	281,4
Remboursement de la dette à long terme	(10,1)	(107,3)
Diminution du crédit à terme rotatif	(95,4)	(89,7)
Émission d'actions privilégiées	—	96,8
Émission d'actions participantes	2,1	0,2
Dividendes sur actions participantes	(28,3)	(25,8)
Dividendes sur actions privilégiées	(7,0)	—
Autres	(0,2)	(0,6)
Fonds liés aux activités de financement des activités poursuivies	(98,4)	155,0
Autres renseignements pertinents		
Endettement net	694,4	791,1
Capitaux propres	1 247,0	1 115,2
Endettement net (incluant l'utilisation du programme de titrisation) / bénéfice d'exploitation avant amortissement ajusté	1,82	2,59 ⁽¹⁾
Cote de crédit		
DBRS	BBB haut	BBB haut
	Stable	Stable
Standard and Poor's	BBB-	BBB-
	Stable	Stable

⁽¹⁾ Comme publié précédemment.

ce crédit à terme rotatif. Dorénavant, le crédit à terme rotatif de la Société est constitué uniquement de la « Tranche A », d'un montant de 400 millions de dollars, qui vient à échéance en septembre 2012, dont 178,2 millions étaient utilisés en date du 31 octobre 2010. 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

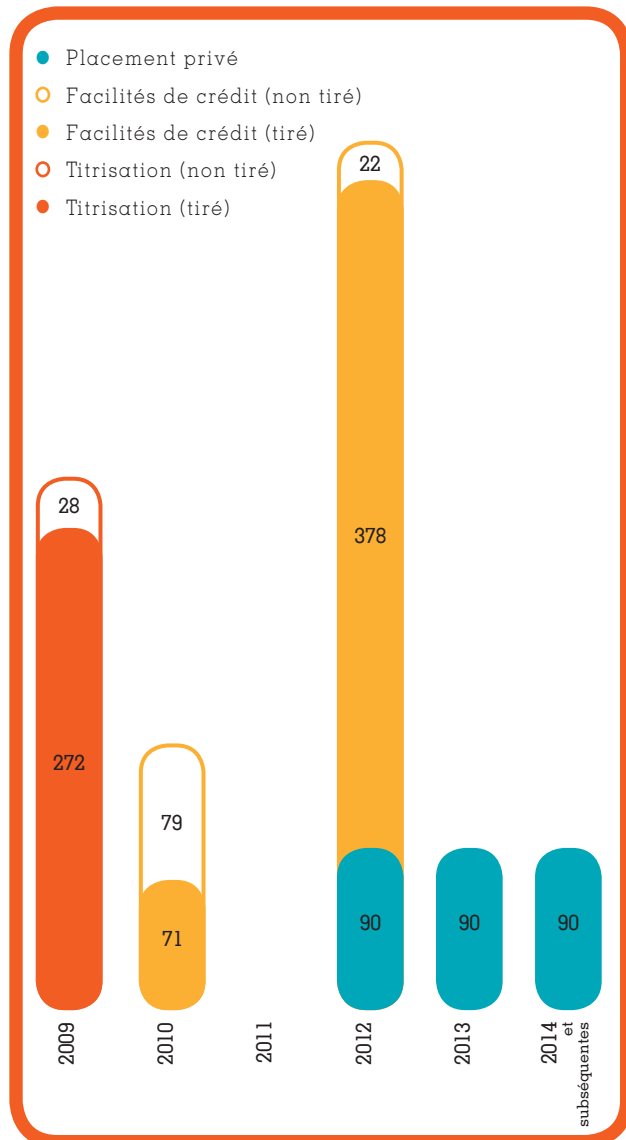
base bancaire, le taux des acceptations bancaires majoré de 0,615 %, ou le LIBOR majoré de 0,615 %. Des frais de facilités de 0,135 % sont également applicables, que la marge de crédit soit utilisée ou non, et des frais d'utilisation de 0,1 % sont applicables si un montant correspondant à plus de 66^{2/3} % de la tranche est utilisé.

Au 31 octobre 2010, des lettres de crédit aux montants de 0,2 million de dollars canadiens et de 3,0 millions de dollars américains avaient été émises à

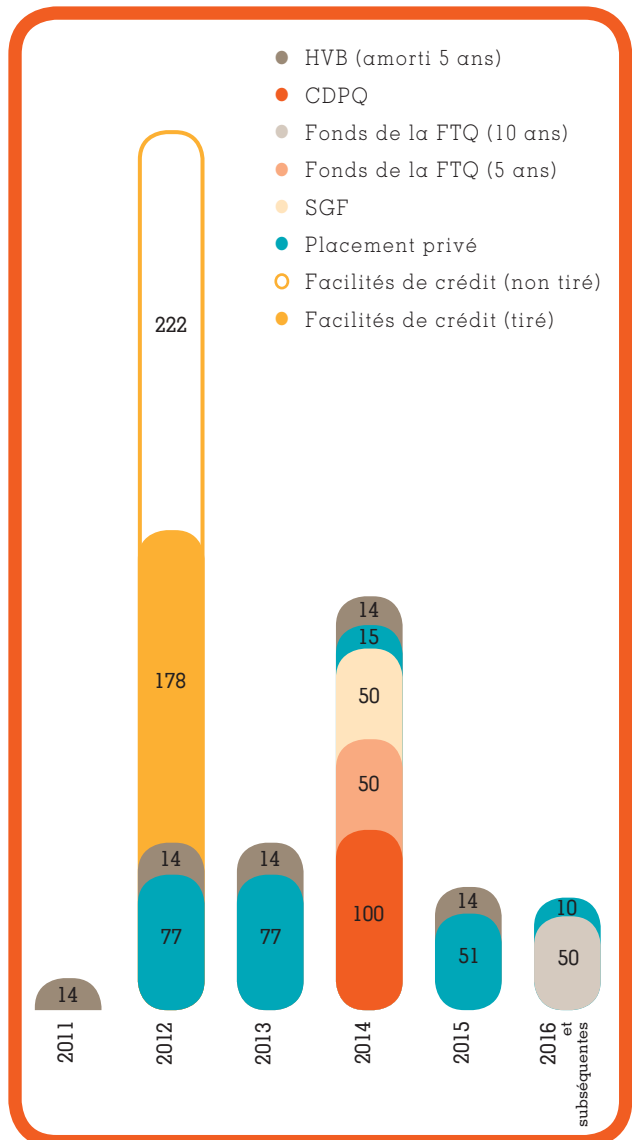
même le crédit à terme rotatif, en plus des montants mentionnés au paragraphe précédent.

Au cours du troisième trimestre de l'exercice 2009, la Société a obtenu un financement de 55,6 millions d'euros (78,7 millions de dollars) d'une banque européenne d'une durée de six ans et portant intérêt au taux EURIBOR majoré de 1,60 %, afin d'acquies différents équipements de production au cours des deux années suivantes. Ce financement

Échéance des principales dettes T1-2009
(en millions de dollars)



Échéance des principales dettes T4-2010
(en millions de dollars)



Obligations contractuelles et engagements commerciaux



Pour les exercices terminés les 31 octobre

Type de contrat (en millions de dollars)	2011	2012	2013	2014	2015	2016 et suivantes	Total
Dette à long terme	17,8 \$	270,4 \$	92,0 \$	231,0 \$	65,2 \$	60,5 \$	736,9 \$
Autres engagements	43,8	31,9	25,7	21,4	17,5	66,0	206,3
Obligations totales	61,6 \$	302,3 \$	117,7 \$	252,4 \$	82,7 \$	126,5 \$	943,2 \$

sera tiré par tranches, selon les dates de livraison des équipements, et sera remboursable en versements égaux de capital plus les intérêts, aux six mois à compter de janvier 2011. Le 1^{er} décembre 2009, la Société a mis en place un contrat d'échange de taux d'intérêt interdevises, dont l'échéance est de six ans, afin de fixer le taux de change à 1,5761 et le taux d'intérêt de cette facilité aux taux des acceptations bancaires majoré de 2,55 %.

Au cours de l'exercice 2010, la Société n'a été en défaut à l'égard d'aucune de ses obligations.

Outre sa dette à long terme, la Société a aussi d'autres engagements, surtout sous forme de contrats de location-exploitation. Le tableau ci-dessus fournit l'ensemble de ces obligations et engagements pour les prochains exercices.

Arrangements hors bilan (titrisation)

La Société vendait sur une base renouvelable, dans le cadre de son entente de titrisation, certains de ses débiteurs à une fiduciaire qui, elle-même, vendait les droits de bénéficiaire à des investisseurs non liés à Transcontinental. La contrepartie nette maximale permise en vertu de cette entente était de 300,0 millions de dollars, incluant un montant maximal de

100,0 millions de dollars américains. Cette entente est venue à échéance en août dernier et aucune nouvelle entente n'a encore été signée à ce jour. Bien que nous disposions actuellement de capitaux suffisants, la Société explore tout de même diverses options de financement afin de se doter d'une flexibilité financière accrue.

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, dont 128,4 millions étaient des droits conservés par la Société, donnant lieu à une contrepartie nette de 111,9 millions, soit 77,3 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. 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 0,9 million de dollars en 2010 (4,5 millions pour l'exercice 2009) à la suite de la vente de débiteurs. La Société a respecté 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 que la direction utilise des estimations et formule des hypothèses. Les éléments qui requièrent davantage l'utilisation d'estimations de la part de la direction sont : les provisions, notamment les provisions pour mauvaises créances et pour désuétude des stocks, la dépréciation d'actifs, les frais de restructuration, les périodes d'amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles, la comptabilisation des impôts sur les bénéfices, l'évaluation des écarts d'acquisition et actifs incorporels, la charge de rémunération à base d'actions et la comptabilisation des régimes de retraite.

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
<i>Relations d'affaires</i>	12 ans	Linéaire
<i>Coûts de prépublication d'ouvrages</i>	Maximum 5 ans	En fonction de l'historique des ventes
<i>Titres d'ouvrages pédagogiques</i>	6-9 ans	En fonction de l'historique des ventes
<i>Contrats d'impression</i>	Durée du contrat	Linéaire
<i>Ententes de non-concurrence</i>	2-5 ans	Linéaire
<i>Coûts liés à des projets à long terme en technologie</i>	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 la valeur comptable et la valeur fiscale des actifs et des passifs, 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. Une provision pour moins-value est constatée en réduction de la valeur comptable des actifs d'impôts futurs, lorsqu'il est plus

probable qu'improbable que ces actifs ne seront pas réalisés.

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.

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 son exercice financier 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 rapports sur l'avancement du projet sont présentés régulièrement au comité de vérification. 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 a procédé 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

	Principales activités	Échéancier	État d'avancement
Information financière	Identifier et analyser les différences entre les IFRS et les conventions comptables de la Société.	Complété avant le 31 octobre 2010. Suivi et mise à jour pendant l'exercice 2011.	Analyse des différences de conventions comptables complétée.
	Concevoir et élaborer des solutions pour résoudre les différences.		Solutions pour résoudre les différences élaborées.
Information financière	Faire la sélection des choix de conventions comptables IFRS et des exemptions permises conformément à IFRS 1.	Au cours de l'exercice 2011.	Approbation provisoire des choix de conventions comptables et des exemptions IFRS 1 par la haute direction et le comité de vérification.
	Développer un modèle d'états financiers IFRS, y compris les notes afférentes.		Rédaction du modèle d'états financiers en cours.
Information financière	Préparer le bilan d'ouverture et compiler l'information financière pour préparer les états financiers IFRS comparatifs.	Au cours de l'exercice 2011.	À venir.
	Évaluer les incidences des changements sur les systèmes d'information et les processus et y apporter les modifications requises.		Évaluation des incidences sur les systèmes d'information et processus complétée. Modifications en cours de réalisation.
Systèmes d'information et processus	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.	Modifications des systèmes d'information et processus finalisées à temps pour compiler l'information financière pendant l'exercice 2011. Suivi et mise à jour au cours de l'exercice 2011.	Stratégie élaborée pour compiler l'information en parallèle.

	Principales activités	Échéancier	État d'avancement
<i>Contrôles internes</i>	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 au cours de l'exercice 2011.	Incidences sur les contrôles internes évaluées de pair avec l'analyse des différences au chapitre de l'information financière.
<i>Formation et communication</i>	Déterminer les besoins de formation et offrir cette formation.	Séances de formation au cours des exercices 2010 et 2011.	Formation spécifique donnée aux principaux intervenants du processus de conversion et formation générale données aux employés de la fonction finance.
	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.
<i>Affaires</i>	Évaluer les incidences sur les ententes contractuelles de la Société (respect des clauses restrictives financières, programmes de rémunération, etc.). Apporter les modifications nécessaires aux ententes contractuelles.	Modifications apportées avant le 31 octobre 2011.	Évaluation globale des répercussions potentielles sur les ententes effectuée. Incidences sur les ententes contractuelles évaluées de pair avec l'analyse des différences au chapitre de l'information financière.

IFRS, puis a conçu 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 a été 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 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 identifiées 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 les phases 1 et 2 du projet. La phase 3 débutera en 2011.

Le tableau à la page 45 présente l'état d'avancement de la réalisation du plan de conversion aux IFRS au 31 octobre 2010.

Différences entre les IFRS et les conventions comptables actuelles de la Société

Les éléments suivants ont été évalués comme susceptibles d'avoir une incidence sur les états financiers de la Société.

Différences entre les IFRS et les conventions comptables actuelles de la Société

Sujet	Éléments susceptibles d'avoir une incidence sur les états financiers de la Société
<p>Avantages du personnel (IAS 19)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Selon les IFRS, une entité peut choisir de comptabiliser les écarts actuariels selon la méthode du corridor (telle qu'utilisée par la Société) ou la constatation immédiate dans les autres éléments du résultat étendu. La Société a l'intention de conserver la méthode du corridor pour comptabiliser les écarts actuariels. • Un exposé-sondage a été publié et propose la constatation immédiate des écarts actuariels dans les autres éléments du résultat étendu ainsi que la présentation du coût des services rendus et des frais financiers dans les résultats. La publication de la norme est prévue en 2011.
<p>Dépréciation d'actifs (IAS 36)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Le test de dépréciation des actifs se fait au niveau de l'unité génératrice de trésorerie (UGT). Une UGT est définie comme étant le plus petit groupe identifiable d'actifs qui génère des entrées de trésorerie largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs. Selon les PCGR du Canada, le test de dépréciation des actifs se fait au niveau du groupe d'actifs qui est définie de façon similaire à une UGT. • Les écarts d'acquisition sont alloués aux UGT ou aux groupes d'UGT qui devraient bénéficier des synergies du regroupement d'entreprises, alors que selon les PCGR du Canada, les écarts d'acquisition sont alloués aux entités d'exploitation qui sont équivalentes à un secteur d'exploitation ou à un niveau immédiatement inférieur. Étant donné que le test de dépréciation sera possiblement effectué à un niveau de groupe d'actifs différent que celui effectué selon les PCGR du Canada, une dépréciation d'actifs pourrait être constatée à des moments différents selon les IFRS. • Pour déterminer si une dépréciation doit être prise, la valeur comptable de l'UGT est comparée à sa valeur recouvrable, qui est le montant le plus élevé entre la juste valeur diminuée des coûts de la vente et la valeur d'utilité (flux de trésorerie futurs actualisés). Selon les PCGR du Canada, on compare la valeur comptable aux flux de trésorerie futurs non actualisés et si une dépréciation est requise, le montant de la dépréciation se fait en comparant la valeur comptable de l'actif à sa juste valeur. Les impacts pour la Société seront déterminés lors du test de dépréciation des actifs qui sera effectué lors de la transition aux IFRS. • Les dépréciations sur des actifs autres que celles sur les écarts d'acquisition peuvent être reprises selon certaines conditions. Selon les PCGR du Canada les reprises n'étaient pas permises.
<p>Immobilisations corporelles (IAS 16)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Chaque partie d'une immobilisation corporelle ayant un coût significatif par rapport au coût total de l'actif doit être amortie séparément. Selon les PCGR du Canada, une entité doit amortir une composante importante distinctement lorsqu'il est raisonnablement possible de le faire et que la durée de vie de chacune des composantes peut faire l'objet d'une estimation. La Société ne prévoit pas d'impact significatif relatif à cette différence, car les composantes importantes sont déjà amorties sur leurs durées de vie respectives.
<p>Impôts sur les bénéfices (IAS 12)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Selon les PCGR du Canada et les IFRS, les impôts futurs sont calculés à partir des écarts temporaires qui correspondent à la différence entre la valeur fiscale d'un actif ou d'un passif et sa valeur comptable au bilan. En vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu du Canada les « immobilisations admissibles » sont déductibles jusqu'à concurrence de 75% de leur coût. Les PCGR du Canada traitent de cette situation particulière et précise que la valeur fiscale doit être majorée de 25 %, conséquemment il n'y a pas d'écart temporaire. Les IFRS ne traitent pas de cette situation particulière, de sorte qu'il y a maintenant un écart temporaire entre les valeurs fiscale et comptable pour ces actifs qui doit être comptabilisé lorsque la transaction est admissible à titre de regroupement d'entreprises. La Société évalue actuellement l'incidence de cette différence pour ces actifs incorporels qui se qualifient comme immobilisations admissibles et prévoit un ajustement qui résultera en une augmentation des passifs d'impôts futurs et un ajustement aux bénéfices non répartis en date de transition.

Différences entre les IFRS et les conventions comptables actuelles de la Société (suite)

Sujet	Éléments susceptibles d'avoir une incidence sur les états financiers de la Société
<i>Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation (IAS 39)</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Selon les IFRS, une entité peut décomptabiliser un actif financier selon certaines conditions qui sont axées sur une notion de transfert des risques et avantages. En vertu des PCGR du Canada, les conditions pour décomptabiliser un actif financier sont plutôt axées sur une notion de transfert de contrôle de l'actif. Pour la Société, les débiteurs vendus dans le cadre d'une entente de titrisation pourraient ne plus répondre aux conditions pour être décomptabilisés en vertu des IFRS.
<i>Participation dans des coentreprises (IAS 31)</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Les IFRS permettent de comptabiliser les participations dans des coentreprises selon la méthode de la consolidation proportionnelle (tel qu'utilisée par la Société) ou la méthode de la mise en équivalence (valeur de consolidation). La Société prévoit continuer d'utiliser la méthode de la consolidation proportionnelle. • Un exposé-sondage a été publié et propose d'abolir le choix de la méthode de la consolidation proportionnelle dans certaines situations. La publication de la norme est prévue en 2011.

Ces éléments ne représentent pas une liste exhaustive des impacts découlant de la transition aux IFRS et des modifications pourraient y être apportées d'ici le passage aux IFRS.

La norme IFRS 1 « Première application des Normes internationales d'information financière » est la norme que devra appliquer la Société pour dresser son bilan d'ouverture IFRS. L'objectif de cette norme est de fournir un point de départ pour une comptabilité conforme aux IFRS à un coût qui ne dépasse pas les avantages attendus. Ainsi, certaines mesures d'allègement, appelées exemptions et exceptions, sont permises afin d'éviter une application rétroactive de certaines normes. Les exemptions sont facultatives et les exceptions sont obligatoires. La liste de la page 49 présente certaines exemptions qui sont susceptibles d'avoir un impact important pour la Société. Cette liste n'est pas définitive ni exhaustive et les impacts quantitatifs seront communiqués lorsqu'ils seront connus.

**RISQUES ET INCERTITUDES**

La Société gère de façon continue son exposition aux risques et aux incertitudes que pourraient lui faire encourir des

situations particulières dans ses secteurs d'exploitation ou financiers. 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 régulièrement 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, à des efforts de synergie entre ses segments d'activité ou d'autres activités d'exploitation. 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 opérationnels**Cycles économiques**

Un risque important auquel la Société fait face, et qu'elle peut difficilement contrôler est celui lié aux cycles économiques. Par ailleurs, plus de 80 % de nos revenus générés dépendent des budgets de dépenses publicitaires des annonceurs. Ces dépenses publicitaires des annonceurs ont tendance à être cycliques, ce qui reflète la conjoncture économique globale et des habitudes d'achats des consommateurs.

Toutefois, en raison de la mise en place d'une stratégie de développement axée sur l'objectif de se classer parmi les chefs de file dans nos créneaux respectifs et grâce à une saine diversification, nous croyons pouvoir limiter notre exposition aux cycles économiques sans toutefois pouvoir éliminer l'avènement ou l'ampleur de ceux-ci. La Société croit qu'elle atténue ce risque par la nature même de la composition de ses activités puisqu'une importante partie de la clientèle se retrouve dans des secteurs d'activité moins cycliques, tels que l'alimentation et les soins personnels.

Exemption	Description et statut
<i>Avantages du personnel</i>	IAS 19 « Avantages du personnel » exige que les écarts actuariels soient mesurés conformément aux IFRS depuis le début des régimes jusqu'à la date de transition. IFRS 1 permet de constater les écarts actuariels cumulés aux bénéfices non répartis en date de transition et d'appliquer IAS 19 de façon prospective. La Société prévoit adopter cette exemption.
<i>Coûts d'emprunts</i>	IAS 23 exige la capitalisation des coûts d'emprunts directement attribuables à l'acquisition, la construction ou la production d'un actif qualifié. Selon les PCGR du Canada, une entité a le choix de capitaliser les coûts d'emprunts ou de les passer en charge. La Société a comme convention comptable de capitaliser les coûts d'emprunts. Les IFRS sont plus directifs sur la nature des coûts d'emprunts capitalisables que les PCGR du Canada. IFRS 1 offre une exemption qui permet de respecter les exigences d'IAS 23 de façon prospective pour tous les actifs qualifiés dont le début d'incorporation des coûts se fait à compter d'une date antérieure à la date de transition déterminée ou à compter de la date de transition. La Société prévoit adopter cette exemption.
<i>Montant cumulé des différences de conversion</i>	IAS 21 « Effets des variations des cours des monnaies étrangères » exige que les différences de conversion soient calculées conformément aux IFRS depuis la date d'acquisition ou de création de l'établissement étranger. IFRS 1 permet que le montant cumulé des différences de conversion pour l'ensemble des établissements étrangers soit réputé nul en date de transition. Le profit ou perte sur la cession ultérieure d'un établissement étranger devra exclure les différences de conversion cumulées avant la date de transition aux IFRS. La Société prévoit adopter cette exemption.

De plus, dans le secteur des médias, Transcontinental compte sur une bonne répartition entre la publicité locale et la publicité nationale. Au cours des dernières années, notons que près de la moitié des revenus publicitaires de ce secteur proviennent de la publicité locale, laquelle a été moins touchée que la publicité nationale.

Concurrence

La concurrence porte sur les prix, la qualité des produits et services ainsi que l'étendue des services offerts. Certains des créneaux d'impression dans lesquels la Société opère sont fortement concurrentiels. Pour réduire ce risque, la Société poursuit continuellement ses mesures d'amélioration d'efficacité opérationnelle tout en maximisant l'utilisation de

ses équipements les plus performants. De plus, nous croyons que notre position de leader canadien, combinée à notre clientèle diversifiée dont plus de la moitié des revenus sont générés à partir d'ententes à moyen et long terme, variant entre un et 18 ans, limite également ce risque.

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. Pour limiter ces effets, la Société continue de mettre l'accent sur ses programmes d'amélioration continue et sur ses initiatives de réduction des coûts tout en développant de nouveaux produits et services par l'entremise de moyens imprimés et numériques dans le but d'accroître son offre intégrée de solutions aux entreprises locales ainsi que nationales.

De plus, en raison de l'adoption accélérée des moyens de communication numériques par les consommateurs, la production de contenu adapté à

la clientèle cible et la concurrence des solutions numériques et du mobile sont de plus en plus présentes. Bien que cette situation puisse générer des occasions d'affaires, ces nouvelles réalités évoluent très rapidement et si nous n'offrons pas un rendement sur investissement intéressant à nos clients, cela pourrait avoir un effet négatif sur nos résultats. Toutefois, en raison des récentes acquisitions dans le secteur de l'interactif, la Société est un chef de file dans plusieurs créneaux interactifs et a créé une offre intégrée de solutions interactives qui lui permet de se différencier de ses concurrents au Canada.

Nouveaux médias

Les industries dans lesquelles la Société évolue sont touchées par les effets des nouveaux médias en raison des progrès technologiques importants ainsi que de l'évolution des habitudes des consommateurs. Ces changements technologiques continuent d'augmenter l'accessibilité et la qualité des alternatives aux documents imprimés. Par conséquent, les annonceurs ont dorénavant à leur disposition une plus grande variété de produits médiatiques où investir leurs budgets publicitaires. Bien que cette migration entre les médias traditionnels et les nouveaux médias pourrait constituer un risque pour certains de nos créneaux, la Société ne peut toutefois prévoir avec précision les répercussions que ces changements rapides auront sur la demande de nos produits et services, malgré que nous estimons que nos activités d'impression de livres devraient être les premières à être affectées. Ces changements peuvent notamment réduire la demande, augmenter les pressions sur les prix, nécessiter des investissements dans nos équipements et notre technologie. En outre, la Société se doit d'être à l'affût des besoins de ses clients

et de développer continuellement de nouvelles solutions pour répondre à ceux-ci. Le développement de telles solutions peut être coûteux, et il n'y a aucune garantie que ces solutions seront acceptées par les clients.

Cependant, il existe également des occasions d'affaires afin 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 par l'entremise de ses secteurs de l'interactif et des médias. En effet, la Société a identifié des segments de développement dans le cadre de sa stratégie de médias numériques et de solutions interactives afin de se positionner dans la création de contenu et la livraison sur des plateformes et autres solutions numériques.

Notre succès repose sur la qualité de nos produits et de nos services. Par conséquent, nous devons continuer à investir en recherche et développement afin d'améliorer nos plateformes numériques en plus d'introduire de nouveaux produits et services à fort potentiel. En outre, ces investissements pourraient affecter nos résultats d'exploitation.

Efficacité opérationnelle

En raison de marchés très compétitifs, la Société doit continuellement améliorer son efficacité opérationnelle dans le but de maintenir ou d'améliorer sa rentabilité. Toutefois, rien ne garantit que la Société soit en mesure de le faire à l'avenir. En outre, la nécessité de réduire les coûts d'exploitation permanents peut entraîner des coûts pour réduire les effectifs, fermer ou consolider des installations, ou améliorer l'équipement et la technologie.

Réglementation

La Société est assujettie à de nombreuses réglementations qui peuvent être modifiées par les autorités municipales, provinciales ou fédérales. La modification de ces réglementations peut entraîner une augmentation significative des coûts de la Société afin de s'y conformer par l'entremise d'une augmentation de l'effectif de la Société, l'augmentation du coût de rémunération et avantages sociaux, ou des investissements dans des matières premières ou équipements nouveaux ou améliorés.

Répartition géographique et taux de change

Au cours de l'exercice 2010, les revenus générés à l'extérieur du Canada comprenaient pour 17 % des revenus consolidés, comparativement à 18 % en 2009. Cette baisse est due principalement à l'appréciation du dollar canadien vis-à-vis de ses contreparties américaine et mexicaine au cours de l'exercice et d'une diminution de nos revenus au Mexique partiellement compensée par une augmentation de nos revenus générés aux États-Unis en raison de nos activités d'impression du quotidien *San Francisco Chronicle* pour l'année complète en 2010 par rapport à quatre mois en 2009.

Le programme de couverture de change 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. 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 2010, 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 107 millions de dollars américains (118 millions de dollars américains au 31 octobre 2009), dont 62 millions et 45 millions seront vendus en 2011 et 2012, respectivement. L'échéance des contrats de change à terme varie de 1 à 23 mois à des taux variant de 1,0302 à 1,2800. Les relations de couverture ont été efficaces et en accord avec l'objectif et la stratégie de gestion des risques tout au long de l'exercice 2010.

Dépendance envers

les systèmes d'information

La Société se fie beaucoup sur les systèmes de technologie de l'information. Dans le cas où ces systèmes sont soumis à des perturbations ou des pannes résultant de pannes de système, une perte de puissance, les virus, l'accès non autorisé, l'erreur humaine, les actes de sabotage ou d'autres événements similaires, il pourrait y avoir un effet négatif sur nos opérations et nos résultats. L'industrie des médias continue de connaître des changements technologiques importants. La croissance continue de la popularité d'Internet a augmenté le nombre d'options de contenu qui sont en concurrence avec les journaux. La Société doit donc s'adapter à cette réalité afin d'être en mesure d'attirer et de retenir du personnel possédant les compétences requises. Transcontinental doit aussi gérer les changements dans les nouvelles technologies et être en mesure d'acquiescer, de développer ou de les intégrer. Notre capacité à gérer avec succès la mise en œuvre de nouvelles technologies pourrait avoir un effet important sur la capacité de la Société pour rivaliser avec succès à l'avenir.

Recrutement et rétention du talent

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 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, les membres de la haute direction sont maintenant évalués sur 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 des baisses de valeur de l'actif, et, par conséquent, avoir un effet défavorable sur l'avoir des actionnaires de 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 et vie privée

Ce risque englobe l'utilisation et la manipulation d'information confidentielle fournie par nos clients. 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. Nous avons mis en place différentes mesures d'amélioration pour mieux prévenir et contrôler ce risque. Au cours de l'exercice 2010, nous avons renforcé nos mesures de sécurité, plus spécifiquement au chapitre des systèmes informatiques.

De plus, il est possible que certaines de nos activités ne respectent pas la vie privée des utilisateurs et d'autres personnes. Bien que nous ayons mis en place des contrôles stricts à ce chapitre, nos pratiques en ce qui concerne la collecte, l'utilisation, la divulgation ou la sécurité des renseignements personnels ou d'autres questions de confidentialité liées pourraient nuire à notre réputation.

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 celui-ci 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 et par la mise en place de politiques, incluant un code d'éthique.

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 des sociétés visées. Il serait donc réaliste de s'attendre à ce que le cours des actions participantes continue à fluctuer de façon marquée à l'avenir sans que cela soit nécessairement 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 financiers

Disponibilité des capitaux et l'utilisation du levier financier

Au cours du présent exercice, la Société

a remboursé en totalité et annulé la « Tranche B » du crédit à terme rotatif d'un montant de 150 millions de dollars. Dorénavant, le crédit à terme rotatif de la Société sera constitué uniquement de la « Tranche A » d'un montant de 400 millions de dollars qui vient échéance en septembre 2012, dont 178,2 millions étaient utilisés au 31 octobre 2010. De plus, notre programme de titrisation des débiteurs de 300,0 millions de dollars est venu à échéance en août dernier et aucune nouvelle entente n'a encore été signée à ce jour. Bien que nous n'ayons pas besoin actuellement de ces instruments, la Société explore tout de même diverses options de financement afin de se doter d'une flexibilité financière accrue. Ce risque est toutefois atténué par le fait que la Société est en très 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 1,82 et que les flux de trésorerie disponibles de la Société devraient être plus élevés au cours du prochain exercice compte tenu de la réduction importante au chapitre de notre programme de dépenses en immobilisations et de l'apport du projet d'impression du quotidien *The Globe and Mail*.

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 2010, en tenant compte des instruments financiers dérivés, la portion à taux fixe de la dette à long terme de la Société représentait 70 % de la dette totale, alors que la portion à taux variable en représentait

30 % (64 % et 36 %, respectivement, au 31 octobre 2009). La portion de la dette à taux fixe a augmenté en raison de l'augmentation des flux monétaires excédentaires générés lors du présent exercice qui ont permis de réduire considérablement l'utilisation du crédit à terme rotatif. 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 2010, la Banque du Canada a légèrement augmenté son taux directeur. 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.

Crédit

Bien que les conditions économiques semblent se stabiliser, la Société demeure toutefois exposée au risque de crédit. Afin de limiter ce risque, la Société poursuit ses contrôles stricts 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 2010, 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 29,2 millions de dollars qui vient à échéance le 30 avril prochain. 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 2010.

Régimes de retraite

Le 1^{er} juin dernier, la Société a remplacé ses régimes de retraite hybride ou à prestations déterminées par des régimes à cotisations déterminées. Par conséquent, la Société a limité son risque aux services passés des régimes de retraite hybrides ou à prestations déterminées puisqu'il ne court aucun risque pour les services futurs des régimes à cotisations déterminées.

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 2010 a eu pour effet de hausser les actifs des régimes de retraite. Cependant, si les marchés financiers ou les taux d'intérêt 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 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 plus favorables à l'environnement, mais plus coûteux, au chapitre de son exploitation. 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 parties prenantes pour trouver constamment de nouveaux moyens de réduire son empreinte environnementale. 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.

Bien que la Société transfère habituellement les coûts du papier et de l'encre aux clients de son secteur de l'impression, l'augmentation de ces matières premières 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 et de l'encre 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. Enfin, les fluctuations du prix du pétrole ont un effet sur le prix de l'encre ainsi que 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. Toutefois, la Société poursuit continuellement ses démarches pour trouver de nouvelles manières de réduire ses coûts énergétiques.

Futures politiques des institutions postales

Même si les frais postaux représentent actuellement un élément moins important

en raison de la vente de la quasi-totalité de nos actifs du publipostage aux États-Unis, les frais postaux représentent toutefois un élément important de la structure de coûts des clients de nos activités d'impression (publipostage au Canada, 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. 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. 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, les magazines et les journaux non quotidiens canadiens imprimés profitent du programme d'aide aux éditeurs offerte par le Fonds du Canada pour les périodiques. Toute réduction significative ou perte de cette aide financière pourrait avoir un effet négatif sur les activités 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.

● ● ● 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 2010, 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 2010.

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 2010, 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 des trois premiers trimestres de 2010, la Société a grandement bénéficié des mesures de rationalisation effectuées à compter de février 2009 ainsi que de la contribution de nouveaux contrats d'impression. En 2011, la récente implantation de notre plateforme hybride d'impression pancanadienne visant, entre autres, l'impression du quotidien *The Globe and Mail*, générera des revenus additionnels d'environ 25 millions de dollars en plus de nous permettre de réaliser des synergies additionnelles

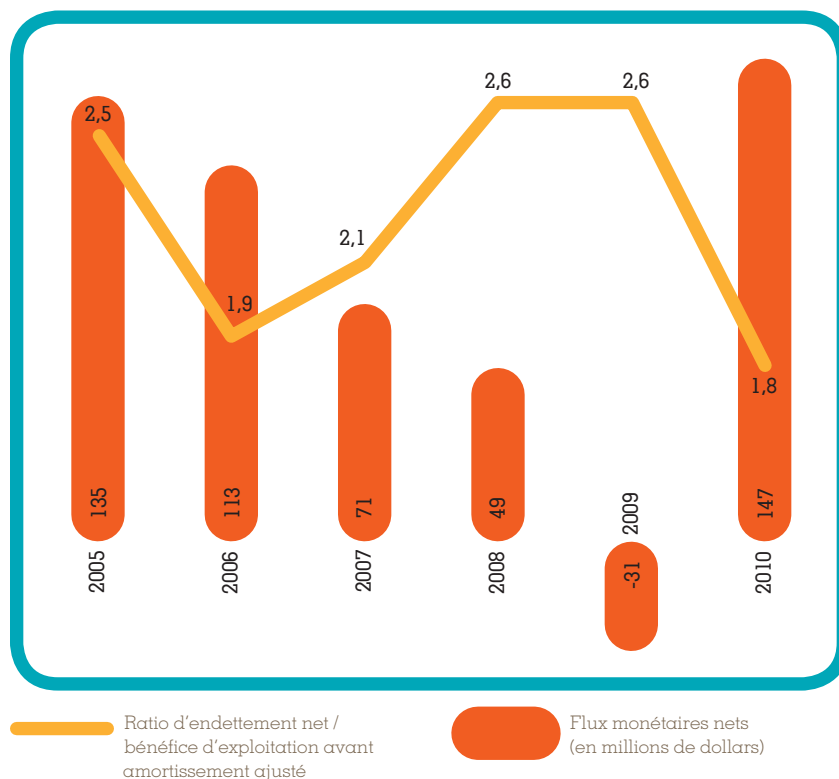
considérables. De plus, nous procéderons à de nouvelles mesures substantielles d'amélioration d'efficacité opérationnelle en maximisant davantage, entre autres, l'utilisation de nos équipements les plus performants afin de consolider davantage notre position de leader au Canada, voire de gagner des parts de marchés additionnelles.

D'ailleurs, les investissements majeurs effectués au cours des derniers exercices, plus précisément, notre plus récente plateforme hybride pancanadienne d'impression, nous ont permis

de dépenses en immobilisations corporelles aux environs de 75 millions par année pour les prochains exercices, dont près de la moitié sera investie dans nos secteurs des médias et de l'interactif.

La Société accélérera donc le développement de son offre intégrée de solutions marketing interactives, entre autres, par l'entremise d'investissements stratégiques et d'acquisitions ciblées afin de bonifier son offre unique de services, et ainsi, améliorer sa position sur le marché canadien avec l'émergence des plateformes numériques. Le secteur de

Ratio d'endettement net et flux monétaires nets



d'augmenter notre capacité de production en plus de notre flexibilité d'impression pour ainsi nous permettre de limiter, voire cesser, l'utilisation de certains équipements moins performants et plus coûteux à entretenir. Par le fait même, nous prévoyons ainsi réduire notre programme

l'interactif intensifiera également son développement des affaires auprès de nos clients afin de répondre à leur demande croissante d'activation de programmes marketing sur mesure, entre autres, avec l'aide d'outils numériques et interactifs. L'optimisation de notre offre intégrée de solutions marketing devrait

donc générer des revenus additionnels pour le secteur au cours des prochains trimestres. En ce qui concerne le bénéfice d'exploitation, la marge bénéficiaire devrait s'améliorer graduellement, mais à un rythme moins rapide que les revenus, compte tenu de nos investissements stratégiques soutenus à ce chapitre.

Du côté du secteur des médias, au cours de l'exercice 2010, nous avons pu noter une reprise des dépenses publicitaires, tant au chapitre national que local. Sans toutefois pouvoir en évaluer l'ampleur, nous estimons que cette reprise devrait se poursuivre au cours du prochain exercice, et par le fait même, plusieurs de nos groupes d'affaires en bénéficieraient, notamment notre Groupe des solutions d'affaires et aux consommateurs. En ce qui concerne notre Groupe des solutions aux communautés locales, nous prévoyons que les revenus augmenteront au cours des prochains trimestres alors que la marge bénéficiaire devrait être affectée en raison de la poursuite d'investissements par l'entremise de moyens imprimés et numériques dans le but d'accroître notre offre intégrée de solutions aux entreprises locales. Ensuite, notre Groupe des nouveaux médias et des solutions numériques poursuivra son développement sur nos diverses plateformes numériques alors que les investissements stratégiques seront accélérés afin de faire croître ce créneau que nous croyons prometteur.

Finalement, en raison des flux monétaires significatifs qui seront générés au cours du prochain exercice ainsi que la réduction significative de notre programme de dépenses en immobilisations corporelles, nous prévoyons poursuivre l'amélioration de notre ratio d'endettement net (incluant l'utilisation du programme de titrisation) sur le bénéfice

d'exploitation avant amortissement ajusté. D'ailleurs, la direction s'est fixé comme objectif d'abaisser davantage ce ratio et de le maintenir dorénavant aux environs de 1,50.

Au nom de la direction,

Le vice-président et chef de la direction financière,



Benoît Huard

Le 8 décembre 2010