



GROUPE SAPUTO INC.

NOTICE ANNUELLE

Le 1^{er} juin 2000

TABLE DES MATIÈRES

Page

RUBRIQUE 1 – LA SOCIÉTÉ	
1.1 Constitution	1
1.2 Structure organisationnelle	1
RUBRIQUE 2 – ÉVOLUTION DES ACTIVITÉS	
2.1 Survol	2
2.2 Historique.....	2
RUBRIQUE 3 – SURVOL DE L’INDUSTRIE	
3.1 L’INDUSTRIE LAITIÈRE	
3.1.1 L’industrie laitière canadienne.....	3
3.1.2 L’industrie laitière américaine	6
3.1.3 Tendances futures	8
3.2 L’INDUSTRIE DES PRODUITS D’ÉPICERIE.....	9
RUBRIQUE 4 – DESCRIPTION DES ACTIVITÉS	
4.1 SECTEUR PRODUITS LAITIERS	
4.1.1 Produits.....	11
4.1.2 Production.....	18
4.1.3 Marchés.....	19
4.1.4 Distribution.....	21
4.1.5 Concurrence.....	21
4.1.6 Relations de travail.....	23
4.2 SECTEUR PRODUITS D’ÉPICERIE	
4.2.1 Produits.....	24
4.2.2 Production.....	25
4.2.3 Marchés.....	26
4.2.4 Distribution.....	26
4.2.5 Concurrence.....	27
4.2.6 Relations de travail.....	28
RUBRIQUE 5 – INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES CHOISIES	
5.1 Informations financières consolidées choisies pour les cinq derniers exercices.....	29
5.2 Informations financières consolidées trimestrielles choisies	30
RUBRIQUE 6 – POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES	31
RUBRIQUE 7 – ANALYSE DE LA DIRECTION.....	31
RUBRIQUE 8 – MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES.....	31
RUBRIQUE 9 – ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	
9.1 Administrateurs	27
9.2 Hauts dirigeants.....	28
RUBRIQUE 10 – RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES.....	29

RUBRIQUE 1 – LA SOCIÉTÉ

1.1 CONSTITUTION

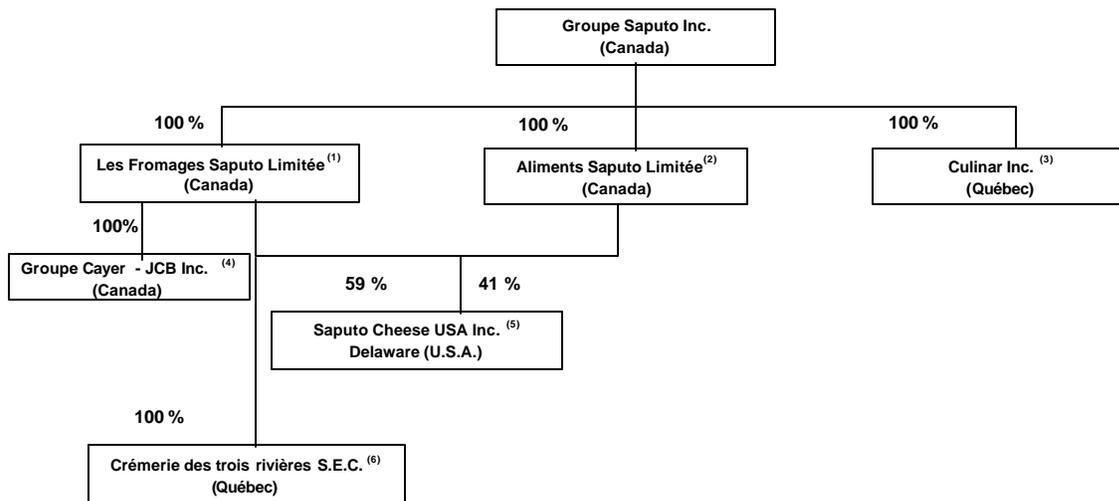
Groupe Saputo Inc. a été constitué par certificat de fusion délivré en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* le 1^{er} juillet 1992; ses statuts ont été modifiés le 25 août 1997 pour changer les dispositions rattachées à son capital-actions autorisé. Le siège et le principal établissement de la Société sont situés au 6869, boul. Métropolitain Est, Saint-Léonard (Québec) Canada, H1P 1X8. La Société a l'intention de changer sa dénomination sociale pour « Saputo Inc. » et va demander à ses actionnaires de voter en faveur du changement de dénomination sociale proposé à son assemblée générale annuelle et extraordinaire qui se tiendra le 2 août 2000. Pour plus d'informations, veuillez vous référer à la page 14 de la Circulaire de sollicitation de procurations datée du 7 juin 2000.

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

Dans le présent document, à moins d'indication contraire, le symbole « \$ » renvoie au dollar canadien.

1.2 STRUCTURE ORGANISATIONNELLE

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



- (1) Produit et distribue des produits laitiers et d'autres produits alimentaires au Québec.
- (2) Produit et distribue des produits laitiers et d'autres produits alimentaires dans les provinces canadiennes autres que le Québec.
- (3) Produit et distribue des petits gâteaux, des biscuits, des biscottes et des soupes au Canada.
- (4) Produit et distribue des fromages européens au Canada.
- (5) Produit et distribue des produits laitiers aux États-Unis.
- (6) Produit et distribue du lait nature et des spécialités glacées au Québec. Les Fromages Saputo Limitée agit à titre d'unique commanditaire de cette société en commandite.

RUBRIQUE 2 – ÉVOLUTION DES ACTIVITÉS

2.1 SURVOL

Dans le cadre de sa stratégie de diversification, la Société a acquis Culinar Inc. (« Culinar ») le 15 septembre 1999. Depuis l'acquisition de Culinar (définie ci-dessous), la Société exploite ses activités à l'intérieur de deux secteurs, le secteur Produits laitiers et le secteur Produits d'épicerie, lesquels représentaient respectivement 86,1 % et 13,9 % des ventes totales de la Société au cours de l'exercice 2000. Pour la période de six mois terminée le 31 mars 2000, 58,4 % des ventes totales consolidées de la Société provenaient des États-Unis, 37,7 % provenaient du Canada et le 3,9 % résiduel provenait du marché international. Pour la même période, le segment de marché de la restauration comptait pour 38,3 % des ventes totales, le détail pour 36,6 % et l'industriel pour 25,1 %. À l'intérieur de ses deux secteurs, la Société exploite 33 usines et emploie plus de 5 400 employés.

Secteur Produits laitiers

Saputo fabrique et commercialise de la mozzarella, d'autres fromages fins et des sous-produits à valeur ajoutée comme le beurre, le lactose et la protéine de lactosérum. Au Canada, Saputo distribue aussi des fromages fins importés et une grande sélection d'autres produits non laitiers qui complètent ses activités de distribution de fromage. Au cours de l'exercice 2000, la mozzarella représentait environ 58,7 % de la production fromagère totale de la Société et 47,7 % des ventes du secteur Produits laitiers. Saputo a réalisé environ 26,4 % de son chiffre d'affaires global pour ce secteur au Canada, 69,2 % aux États-Unis et 4,4 % à l'échelle internationale. La Société exploite 11 usines au Canada et 17 aux États-Unis. Au 1^{er} juin 2000, la Société comptait 3 076 salariés à temps plein et 281 salariés à temps partiel.

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

Secteur Produits d'épicerie

La Société fabrique, commercialise et distribue aussi, au Canada, des petits gâteaux, des biscuits, des biscottes et des soupes. Ces produits sont presque exclusivement vendus dans le marché du détail au Canada. Avec l'acquisition de Culinar, Saputo est devenue le plus grand fabricant de petits gâteaux et de biscottes, de même que l'un des plus importants fabricants de biscuits au Canada. Dans ce secteur, la Société exploite quatre usines dans la province de Québec et une dans la province de l'Ontario et employait, en date du 1^{er} juin 2000, 1 854 employés à temps plein et 209 employés à temps partiel.

2.2 HISTORIQUE

M. Emanuele (Lino) Saputo, président du conseil et chef de la direction de Saputo, a fondé la Société avec ses parents en 1954 en produisant des fromages de qualité pour la communauté italienne de Montréal. À la fin des années 1950, les premières installations de production d'importance de la Société ont été construites dans le quartier Saint-Michel, à Montréal. Dans la décennie qui a suivi, Saputo a connu une croissance considérable au fur et à mesure qu'augmentait la demande pour ses produits, tant à Montréal que sur de nouveaux marchés, notamment dans d'autres régions du Québec, en Ontario et dans les Maritimes.

Dans les années 1970, Saputo a acquis plusieurs installations de production et a mis sur pied son réseau de distribution national pour se hisser au premier rang des producteurs de mozzarella au Canada, principalement dans le marché de la restauration. En 1981, la Société a construit une usine de fabrication de fromage à Mont-Laurier, au Québec, et a acquis une usine de fabrication de fromage à Cookstown, en Ontario. En 1984, Saputo a acquis à Saint-Hyacinthe, au Québec, une usine qui transforme le lactosérum liquide, un sous-produit tiré de sa production de fromage, en produits à valeur ajoutée comme le lactose et la protéine de lactosérum.

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

En 1996, Saputo a acquis les Fromages Caron Inc., un distributeur de fromages fins importés. Le 31 juillet 1997, Saputo a acquis la Crèmerie des Trois-Rivières, Limitée, et a fait son entrée sur les marchés du lait nature et des spécialités glacées, deux secteurs de l'industrie laitière auxquels elle n'avait pas encore participé.

Le 15 octobre 1997, la Société a réalisé son premier appel public à l'épargne visant 9 470 500 actions ordinaires au prix de 17 \$ l'action (le « premier appel public à l'épargne »). En décembre de la même année, Saputo a émis 9 000 000 de bons de souscription spéciaux au prix de 25 \$ le bon pour financer en partie l'acquisition de Stella (définie ci-dessous).

Le 5 décembre 1997, Saputo a acquis Stella Holdings, Inc., un fabricant de fromages italiens et européens, (qui, avec ses filiales en propriété exclusive de l'époque, sont collectivement désignées aux présentes comme « Stella ») de Specialty Foods Corporation pour une contrepartie globale de quelque 580 millions de dollars canadiens (408 millions de dollars américains) versée en espèces (l'« acquisition de Stella »). Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 1996, Stella a enregistré des revenus d'environ un milliard de dollars. Grâce à cette acquisition, la taille de la Société a triplé, la plaçant parmi les principaux producteurs de fromage naturel aux États-Unis.

Le 1^{er} mai 1998, Saputo a acquis de Avonmore Waterford Group plc. toutes les actions en circulation de Avonmore Cheese Inc. et de Waterford Food Products, Inc., deux sociétés américaines situées principalement au Wisconsin (l'« acquisition d'AW ») pour 54,1 millions de dollars canadiens (37,8 millions de dollars américains). Ces sociétés produisaient des fromages fins italiens, du lait condensé sucré, du fromage suisse ainsi que des sous-produits à valeur ajoutée comme les concentrés protéiques de lactosérum, des mélanges d'ingrédients et de la crème. Deux des six usines acquises étaient des installations de traitement de lactosérum.

Le 31 août 1998, la Société a acquis toutes les actions en circulation de Riverside Cheese and Butter Inc., un fabricant de fromages fins situé à Trenton, en Ontario. Saputo a également fait l'acquisition, le 16 septembre 1998, de la presque totalité des éléments d'actif et a assumé certaines des obligations de Bari Cheese Ltd., un fabricant de fromages fins italiens situé à Vancouver, en Colombie-Britannique. Le prix d'achat total de 11,4 millions de dollars a été payé par le biais d'un placement privé de 26 750 actions ordinaires de Saputo à un prix de 40,00 \$ l'action, le solde ayant été payé comptant.

Le 15 septembre 1999, la Société a acquis toutes les actions en circulation de Culinar Inc. (« Culinar ») de SGF Soquia Inc. et de divers actionnaires minoritaires pour un prix de 283,5 millions de dollars (l'« acquisition de Culinar »). Cette transaction a été financée par une facilité de crédit bancaire de 180 millions de dollars et l'émission de 2 503 000 actions ordinaires de Saputo à un prix de 39,95 \$ l'action. Culinar fabriquait, commercialisait et distribuait des petits gâteaux, des biscuits, des biscottes et des soupes. Au moment de l'acquisition, elle avait des ventes nettes d'approximativement 270 millions de dollars et un BAIIA de 32,9 millions de dollars, sur une base annualisée. Avec cette acquisition, Saputo

est devenue le plus grand fabricant de petits gâteaux et de biscottes, de même que l'un des plus importants fabricants de biscuits au Canada.

Le 12 novembre 1999, Saputo a complété le placement privé de 250 millions de dollars américains d'effets de premier rang auprès d'investisseurs institutionnels aux États-Unis. La durée des effets varie entre 7 et 15 ans à un taux d'intérêt moyen de 8,16 %. Le produit du placement privé a été utilisé pour refinancer une partie des facilités de crédit existantes de la Société.

Le 28 février 2000, la Société a complété l'acquisition de toutes les actions en circulation de Groupe Cayer – JCB Inc., un fabricant de fromages européens situé dans la province de Québec, pour un prix de 13,7 millions de dollars payés en espèces et 6,7 millions de dollars de dettes (l'« acquisition de Cayer »). Cayer avait des ventes d'environ 55 millions de dollars.

RUBRIQUE 3 – SURVOL DE L'INDUSTRIE

3.1 L'INDUSTRIE LAITIÈRE

3.1.1 L'industrie laitière canadienne

Régime réglementaire

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

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

Approvisionnement en lait

Les activités de l'industrie laitière canadienne s'exercent dans un cadre fortement réglementé. Le gouvernement fédéral a chargé la Commission canadienne du lait (la « CCL »), société d'État, d'appliquer la politique laitière nationale du Canada, laquelle est fondée sur les compétences partagées des gouvernements fédéral et provinciaux. Les gouvernements provinciaux réglementent le lait nature et le gouvernement fédéral régit le lait industriel. On entend par « lait nature » le lait ou la crème de table destinés à la consommation sous forme liquide alors que le « lait industriel » est destiné à la fabrication de tous les autres produits laitiers, notamment le fromage, le beurre, la crème glacée et le yogourt. Selon les renseignements obtenus auprès de la CCL, le secteur du lait nature reçoit quelque 39 % du lait cru livré au Canada alors que le secteur du lait industriel en absorbe environ 61 %.

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

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

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

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

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

Commerce international (Canada)

Importations. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international administre les quotas d'importation du fromage au Canada. Ces quotas sont divisés en sources provenant de l'Union européenne et autres sources. Cette répartition découle de l'obligation qu'a prise le Canada envers l'Union européenne d'importer 66,0 % des quelque 20,4 millions de kilogrammes de fromage qu'il s'est engagé à importer chaque année en vertu de l'accord sur l'agriculture de l'Organisation mondiale du commerce (l'« OMC »). Les importations effectuées aux termes de cet engagement minimal bénéficient de tarifs douaniers peu élevés alors que les importations en sus de celui-ci sont sujettes à des tarifs considérablement plus élevés. À l'heure actuelle, les tarifs applicables aux importations de fromage au-delà de l'accès minimal correspondent à 252,5 % de la valeur facturée.

Exportations. En 1997, les États-Unis et la Nouvelle Zélande ont contesté la légalité du système canadien de gestion de l'offre des produits laitiers en vertu de l'Accord du GATT de 1994, alléguant que les exportations canadiennes de produits laitiers bénéficient de subventions. En mars 1999, le Comité de l'OMC a statué en faveur des États-Unis et de la Nouvelle Zélande jugeant que le système des exportations canadiennes de produits laitiers prévoit l'octroi de subventions en raison de l'intervention des gouvernements et de leurs organismes. Le Canada en a appelé de cette décision et, en octobre 1999, une commission d'appel de l'OMC a confirmé en grande partie la décision initiale. Jusqu'à la fin de février 2000, toutes les activités d'exportation de fromage devaient être soumises à la CCL pour fins d'examen. Avec la décision de l'OMC, la CCL n'est plus partie à l'émission de permis pour exporter du fromage. Les gouvernements fédéral et provinciaux travaillent actuellement avec les participants de l'industrie pour concevoir un système qui serait compatible avec l'OMC, tout en tentant de protéger l'intégrité du système canadien de gestion de l'offre des produits laitiers. Pour le moment, différentes propositions ont été évaluées mais aucune n'a encore été présentée officiellement par les parties concernées.

Marché canadien

L'apport de l'industrie de la transformation laitière à l'économie canadienne est considérable puisqu'elle a généré des livraisons évaluées à plus de 8,5 milliards de dollars en 1999. Surpassé uniquement par le secteur de la transformation de la viande, le secteur de la transformation laitière représentait environ 14 % de la valeur estimative de toutes les ventes du secteur de la transformation des produits alimentaires en 1999. Le secteur de la transformation vit présentement une importante rationalisation alors que les usines s'efforcent d'obtenir les meilleures efficacités et d'opérer les économies d'échelle nécessaires pour demeurer concurrentielles sur des marchés toujours plus ouverts à la mondialisation.

En 1998-1999, il y avait 21 561 fermes laitières au Canada. Cela représente une diminution de 1 082 fermes par rapport à l'année laitière précédente. Environ 81 % des fermes laitières du Canada sont situées dans les provinces du Québec et de l'Ontario. Les provinces de l'Ouest et les provinces de l'Atlantique comptent respectivement 14 % et 5 % des fermes laitières.

Le tableau suivant indique les volumes de production de produits laitiers choisis fabriqués au Canada en 1999.

Volumes de production canadienne de produits laitiers choisis en 1999 ⁽¹⁾ (en milliers)

Cheddar	128 425 kg	Yogourt	131 204 kg
Fromages fins ⁽²⁾	201 369 kg	Lait en poudre	78 408 kg
Cottage	21 697 kg	Lait condensé	72 033 kg
Beurre	88 803 kg	Lait nature	2 667 220 litres
Crème glacée et autres produits de crème glacée	554 495 litres	Crème	156 820 litres

(1) Source : Commission canadienne du lait.

(2) Tient compte de la mozzarella.

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

Volumes de production canadienne de fromages fins et de mozzarella ⁽¹⁾

	1999	1998	1997	1996	1995
	(en milliers de kilogrammes)				
Fromages fins ⁽²⁾	201 369	202 735	207 370	173 109	172 137
Mozzarella	119 287	112 194	104 643	101 148	103 950

(1) Source : Statistique Canada et la Commission canadienne du lait.

(2) Tient compte de la mozzarella.

3.1.2 L'industrie laitière américaine

Régime réglementaire

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

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

Approvisionnement en lait

Il existe deux catégories de lait aux États-Unis, soit le *Grade A* et le *Grade B*. Le lait de *Grade A* est produit selon des exigences sanitaires précises et les producteurs laitiers doivent détenir un permis d'expédition de *Grade A*. Le lait de *Grade A* compte pour 97 % de l'approvisionnement en lait aux États-Unis et est utilisé sous forme liquide ainsi qu'à des fins de fabrication. Le lait de *Grade B*, pour sa part, représente 3 % de la production de lait aux États-Unis et est destiné exclusivement à la production du beurre, du fromage et de la poudre de lait écrémé.

Le tableau qui suit présente l'utilisation de la production de lait aux États-Unis en 1999.

Utilisation de la production de lait aux États-Unis en 1999 ⁽¹⁾

Utilisé comme lait nature et crème.....	34,1 %
Transformé en fromage	36,9 %
Transformé en beurre de laiterie.....	14,2 %
Transformé en produits laitiers surgelés	10,1 %
Transformé en lait condensé.....	0,9 %
Utilisé sur les fermes où il est produit	0,8 %
Autres utilisations.....	3,0 %

(1) Source : USDA, *Dairy Products 1999 Annual Report*, publié en avril 2000.

Dans la plupart des cas, le prix du lait commercialisé aux États-Unis est fixé selon son utilisation. Les prix du lait sont fixés mensuellement selon des formules de prix des produits. Les données sur les prix utilisés dans les formules sont tirées de sondages menés par le *National Agriculture Statistics Service* du USDA.

Le lait utilisé dans les produits liquides est placé dans la Catégorie I, la catégorie au prix le plus élevé. Le lait utilisé dans la fabrication de crème glacée, yogourt et autres produits laitiers fait partie de la Catégorie II. Le lait utilisé dans la fabrication de fromage fait partie de la Catégorie III, et celui utilisé dans la fabrication de beurre et lait en poudre, de la Catégorie IV.

Les prix de gros pour la plupart de la production de fromage des États-Unis sont établis selon les opérations quotidiennes effectuées comptant sur le fromage cheddar à la *Chicago Mercantile Exchange* (la « CME »). La dernière opération d'une journée fixe le cours pour la journée. En l'absence d'opérations, le cours est fonction des cours acheteur et vendeur. Les entreprises de transformation perçoivent habituellement une prime en sus du cours établi par la CME.

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

Les programmes laitiers américains, par le biais de l'organisme fédéral dénommé *Commodity Credit Corporation* (la « CCC »), ont une incidence sur la production et la commercialisation du lait et des produits laitiers aux États-Unis puisque la CCC achète la production de beurre, de poudre de lait écrémé et de fromage aux prix de soutien du marché suivants :

- beurre @ 0,65 \$ US la livre;
- bloc de fromage cheddar 40 livres @ 1,10 \$ US la livre;
- poudre de lait écrémé @ 1,01 \$ US la livre.

Ces produits sont vendus ou utilisés soit à l'échelle nationale, soit à l'échelle internationale dans le cadre de programmes gouvernementaux particuliers. Toutefois, la CCC n'aide pas directement les producteurs laitiers et n'établit pas d'objectif de rendement pour eux.

Commerce international (États-Unis)

Importations. La restriction des importations est un autre élément important du programme laitier des États-Unis. La plupart des quotas d'importation américains sont propres à un pays et à un produit donnés. Selon les dispositions de l'accord sur l'agriculture de l'OMC, les États-Unis se sont engagés à importer, à un taux tarifaire moins élevé, quelque 141 991 tonnes métriques de fromage en 2000. Les tarifs applicables au fromage en sus de ce quota sont prohibitifs.

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

Exportations. Les États-Unis ne sont pas un exportateur important de produits laitiers. Les activités d'exportation de ce pays comptaient pour 923,5 millions de dollars américains en 1999 et pour 921,7 millions de dollars américains en 1998.

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

Marché américain

Le USDA établit qu'il y avait 376 usines de transformation de fromage aux États-Unis en 1999, qui ont produit 3,6 milliards de kilogrammes de fromage. Le cheddar représentait 35,5 % de ces 3,6 milliards de kilogrammes produits en 1999, soit 1,3 milliard de kilogrammes, et les fromages italiens, dans l'ensemble, représentaient 39,6 % de ce volume, soit 1,4 milliard de kilogrammes. La mozzarella représentait à elle seule presque 1,1 milliard de kilogrammes de la production fromagère globale, soit 80,2 % des fromages italiens et 31,7 % de tous les fromages produits en 1999.

Le tableau suivant montre les volumes de production américaine de fromages italiens et de mozzarella de 1995 à 1999.

	Volumes de production américaine de fromages italiens et de mozzarella ⁽¹⁾				
	1999	1998	1997	1996	1995
	(en milliers de kilogrammes)				
Fromages italiens.....	1 425 495	1 362 930	1 307 915	1 275 695	1 213 095
Mozzarella.....	1 142 535	1 073 285	1 018 346	1 020 690	963 788

(1) Source : USDA, *Dairy Products Annual Report*, avril 2000.

3.1.3 Tendances futures

De l'avis de la Société, les efforts de consolidation entrepris il y a quelques années dans les industries laitières américaine et canadienne se poursuivront. Cet environnement concurrentiel en évolution obligera nécessairement les entreprises régionales de transformation à s'adapter, à vendre ou à fusionner avec d'autres participants de l'industrie. Les entreprises laitières bien capitalisées et orientées vers les regroupements devraient profiter de cette tendance pour effectuer des acquisitions stratégiques.

Malgré l'échec, en décembre dernier, de la Conférence de Seattle où la prochaine ronde des négociations de l'OMC relativement à l'agriculture devait avoir lieu, des représentants des divers gouvernements se sont réunis le 23 mars 2000 pour entamer des discussions devant mener à de nouveaux tarifs et à des diminutions des subventions pour les produits agricoles au cours des années à venir.

À la lumière de la décision de l'OMC sur les exportations canadiennes de produits laitiers, les gouvernements fédéral et provinciaux devront concevoir un système avec les participants de l'industrie pour permettre au Canada et aux provinces de participer au commerce international des produits laitiers en respectant la réglementation de l'OMC. Bien que différentes propositions sont évaluées, aucune n'a été officiellement présentée par les parties concernées, et le résultat de ce processus ne peut être déterminé pour le moment.

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

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

3.2 L'INDUSTRIE DES PRODUITS D'ÉPICERIE

Régime réglementaire

La réglementation du contenu, de la composition, de l'étiquetage, de l'emballage, de la commercialisation et de la distribution de tout produit alimentaire au Canada relève de la compétence partagée des gouvernements fédéral et provinciaux. L'industrie des produits d'épicerie est assujettie à des normes strictes en matière de qualité et d'emballage, notamment celles énoncées dans la *Loi sur les aliments et drogues* et la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation*.

Marché du détail canadien

Au cours des dernières années, le marché du détail canadien a évolué en raison de l'importance croissante des canaux de distribution hors des supermarchés comme les magasins grande surface et les clubs-entrepôts. Cette tendance a entraîné une consolidation importante du canal des supermarchés où cinq chaînes nationales contrôlent maintenant plus de 82 % des ventes au détail effectuées par ce canal.

Les ventes effectuées dans le secteur des petits gâteaux s'élèvent à quelque 476 millions de dollars par année au Canada. Ce secteur comprend notamment les petits gâteaux, les muffins, les barres granola, les barres de céréales et de fruits ainsi que les carrés à la guimauve. Les petits gâteaux préemballés occupent une part de marché de 53,9 % de tous les produits de ce genre vendus au Canada. Environ 62,5 % et 26,7 % respectivement de toutes les ventes de produits de petits gâteaux préemballés au Canada sont effectuées au Québec et en Ontario.

Les ventes effectuées dans le secteur des biscuits s'élèvent à quelque 553 millions de dollars par année au Canada. Ce secteur comprend, en autres, les biscuits secs, les biscuits aux brisures de chocolat et les crème-sandwiches. Quelque 85 % des biscuits sont distribués par le biais du canal des supermarchés. Environ 38 % des biscuits distribués au Canada le sont en Ontario, 28,6 % au Québec et 27,1 % dans les provinces de l'Ouest.

Les ventes effectuées dans le secteur du pain sec s'élèvent à quelque 47 millions de dollars par année au Canada et visent, entre autres, les croûtons, les toasts Melba, le pain grillé et le pain sans levain. Environ 37 % des produits de pain sec vendus au marché du détail canadien le sont en Ontario, 31 % au Québec et 27 % dans les provinces de l'Ouest.

Les ventes effectuées dans le secteur des soupes représentent quelque 560 millions de dollars par année au Canada. Ce secteur comprend la catégorie des soupes en conserve, qui représente 72 % du marché canadien, la catégorie des soupes déshydratées, qui en représente 16 % et la catégorie des soupes aux nouilles orientales, qui accapare 12 % du marché canadien. Environ 32 % des soupes déshydratées sont vendues au Québec, le même pourcentage en Ontario, et 30 % dans les provinces de l'Ouest.

RUBRIQUE 4 – DESCRIPTION DES ACTIVITÉS

Depuis l'acquisition de Culinar, la Société exploite ses activités à l'intérieur de deux secteurs, le secteur Produits laitiers, et le secteur Produits d'épicerie. À même ces secteurs, la Société exploite 33 usines et compte plus de 5 400 salariés.

Le tableau suivant démontre l'importance relative des deux secteurs de la Société :

	Ventes par secteur			
	Période de six mois terminée le 31 mars 2000		Exercice terminé le 31 mars 2000	
	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales
Secteur Produits laitiers	818 784	86,1	1 714 602	92,1
Secteur Produits d'épicerie	132 132	13,9	146 276	7,9
Total	<u>950 916</u>	<u>100,0</u>	<u>1 860 878</u>	<u>100,0</u>

Secteur Produits laitiers

Saputo fabrique et commercialise la mozzarella, d'autres fromages fins et des sous-produits à valeur ajoutée, tels le beurre, le lactosérum et la protéine de lactosérum. Au Canada, Saputo distribue aussi des fromages fins importés et un large éventail d'autres produits non-laitiers qui complètent ses activités de distribution de fromage. Au cours de l'exercice 2000, la mozzarella représentait 58,7 % de la production fromagère totale de la Société et 47,7 % des ventes du secteur Produits laitiers. Saputo a réalisé environ 26,4 % de son chiffre d'affaires global pour ce secteur au Canada, 69,2 % aux États-Unis, et 4,4 % à l'échelle internationale. La Société exploite 11 usines au Canada et 17 aux États-Unis. Au 1^{er} juin 2000, le secteur Produits laitiers comptait 3 076 salariés à temps plein, et 281 salariés à temps partiel.

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

Secteur Produits d'épicerie

La Société fabrique, commercialise et distribue également, au Canada, des petits gâteaux, des biscuits, des biscottes et des soupes. Ces produits sont presque exclusivement vendus dans le marché du détail. Avec l'acquisition de Culinar, Saputo est devenue le plus grand fabricant de petits gâteaux et de biscottes, de même que l'un des plus importants fabricants de biscuits au Canada. Dans ce secteur, la Société exploite quatre usines dans la province de Québec et une dans la province de l'Ontario, et elle employait, au 1^{er} juin 2000, 1 854 employés à temps plein et 209 employés à temps partiel.

Profil global

L'acquisition de Culinar a changé le profil global de la Société en augmentant le niveau des ventes au Canada et dans le marché du détail. Le tableau qui suit présente la ventilation des ventes totales de la Société par région et par segment de marché pour les deux derniers exercices et pour la période de six mois terminée le 31 mars 2000. Comme l'acquisition de Culinar a été complétée le 15 septembre 1999, les résultats des deux derniers trimestres de l'exercice 2000 reflètent mieux l'impact de l'acquisition de Culinar sur la ventilation des ventes de la Société :

Ventes totales de la Société – Ventilation géographique

	Période de six mois terminée le 31 mars 2000		Exercice terminé le 31 mars 2000		Exercice terminé le 31 mars 1999	
	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales
Etats-Unis	554 940	58,4	1 186 136	63,7	1 394 491	72,8
Canada.....	358 609	37,7	598 823	32,2	455 432	23,8
International.....	37 367	3,9	75 919	4,1	65 714	3,4
Total.....	<u>950 916</u>	<u>100,0</u>	<u>1 860 878</u>	<u>100,0</u>	<u>1 915 637</u>	<u>100,0</u>

Ventes totales de la Société – Segments de marché

	Période de six mois terminée le 31 mars 2000		Exercice terminé le 31 mars 2000		Exercice terminé le 31 mars 1999	
	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales
Restauration.....	364 141	38,3	769 329	41,3	842 276	44,0
Détail.....	347 839	36,6	589 566	31,7	494 355	25,8
Industriel.....	238 936	25,1	501 983	27,0	579 006	30,2
Total.....	<u>950 916</u>	<u>100,0</u>	<u>1 860 878</u>	<u>100,0</u>	<u>1 915 637</u>	<u>100,0</u>

Comme les secteurs de la Société sont complètement différents, la description des activités de la Société sera divisée en deux sections, i) le secteur Produits laitiers, et ii) le secteur Produits d'épicerie.

4.1 SECTEUR PRODUITS LAITIERS

4.1.1 Produits

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

Aux États-Unis, Saputo produit une vaste gamme de fromages mozzarella et de fromages fins. Elle produit aussi du lait condensé sucré ainsi que des concentrés de protéines de lactosérum et des mélanges d'ingrédients qui sont tirés de sa production de fromage.

Le tableau qui suit fait état, pour le secteur Produits laitiers, de la ventilation des ventes de Saputo par catégorie de produits pour les deux derniers exercices.

	Secteur Produits laitiers – Ventes – Catégorie de produits			
	Exercice terminé le 31 mars 2000		Exercice terminé le 31 mars 1999	
	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales
Mozzarella	817 351	47,7	928 087	48,5
Autres fromages fabriqués, beurre, lait nature et spécialités glacées	709 941	41,4	788 593	41,1
Sous-produits, lait condensé sucré, fromages importés et produits non-laitiers	187 310	10,9	198 957	10,4
Total	<u>1 714 602</u>	<u>100,0</u>	<u>1 915 637</u>	<u>100,0</u>

Mozzarella

La mozzarella, qui représente 58,7 % de la production fromagère totale de Saputo et 47,7 % des ventes du secteur Produits laitiers, est son principal produit. La mozzarella est utilisée principalement comme ingrédient dans la préparation de divers mets, surtout la pizza, et a toujours été au centre des activités de la Société. Saputo est devenue le chef de file dans la production de mozzarella au Canada avec une part du marché de quelque 36 %. Saputo fabrique environ 9 % de la production de mozzarella des États-Unis, qui s'établit à quelque un milliard de kilogrammes.

Autres fromages fabriqués

Fromages fins. Au Canada, Saputo produit une gamme de fromages fins italiens, tels le ricotta, le provolone, le friulano, le tuma, le cacino, le trecce, le caciocavallo, le bocconcini et une gamme de mélanges de parmesan; ses fromages sont vendus principalement sous les marques *Saputo*, *Stella*, *Bari* et *Caron*, ainsi que sous des marques privées. Depuis l'acquisition de Cayer, Saputo produit également des fromages européens tels que le havarti, le brie, le camembert, le feta et le chèvre, dans ses usines situées à Saint-Raymond et à Saint-François-Xavier, dans la province de Québec. Ces produits sont vendus principalement sous la marque *Cayer*.

Aux États-Unis, la Société produit du parmesan, du romano, du fromage à effiloche, du bleu, du gorgonzola, du feta, du ricotta, du fromage suisse ainsi que des fromages de table italiens comme l'asiago, le fontina, le fromage fort italien, le provolone et le Fontinella. Les fromages fins de Saputo sont vendus sous des marques comme *Stella*, *Friigo*, *Cheese Heads*, *Dragone* et *Lorraine*, ainsi que sous des marques privées.

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

Fromage fondu. Au Canada, Saputo produit aussi du fromage fondu. Saputo vend ce produit à des clients institutionnels et au secteur de la restauration, qui l'achètent en vrac, et à des détaillants, qui achètent des paquets contenant des tranches emballées individuellement.

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

Autres produits laitiers

Beurre. Au Canada, Saputo produit du beurre à partir du gras tiré du lait utilisé dans son processus de fabrication de fromage. Le beurre fabriqué par Saputo est distribué aux restaurants et aux magasins de détail sous la marque Saputo et est aussi fabriqué selon des ententes d'étiquetage sous marques privées intervenues avec certains clients clés.

Aux États-Unis et, lorsque cela est avantageux, au Canada, la Société vend le gras excédentaire à d'autres fabricants, qui l'utilisent pour produire du beurre ou de la crème glacée.

Lait nature et spécialités glacées. Saputo embouteille du lait nature et fabrique des spécialités glacées sous la marque *Regal*, grâce à sa participation dans Crémierie des Trois-Rivières. Ces produits sont distribués à petite échelle seulement dans la province de Québec.

Lait condensé sucré. La Société produit du lait condensé sucré aux États-Unis.

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

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

Les installations de Saputo à Saint-Hyacinthe extraient des solides du lactosérum liquide provenant de ses usines canadiennes et d'installations de tiers et les transforment en lactose, en protéines de lactosérum et en poudre de lactosérum. Le lactose, que l'on retrouve généralement dans le lait maternisé et les bases sèches pour soupes, se vend principalement sur le marché international. Saputo produit plus de 12 000 tonnes de lactose par année et est le seul fabricant de ce produit au Canada.

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

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

Toutes les usines de Saputo au Canada (sauf celle de Souris, au Manitoba et de Vancouver, en Colombie Britannique) et les usines de Hancock et Hinesburg aux États-Unis expédient du lactosérum liquide par camion à l'usine de Saint-Hyacinthe aux fins de transformation. Le lactosérum liquide provenant de l'usine de Souris est séché sur place. Le procédé en place diffère de celui utilisé à Saint-Hyacinthe et le produit qui en résulte, communément appelé lactosérum séché en rouleau (*roller dried whey*), a une valeur moindre et est vendu comme alimentation pour animaux. L'usine de Vancouver expédie son lactosérum liquide par camion aux fermiers de la région de Vancouver, et ce produit est utilisé dans la préparation d'aliments pour les animaux.

Avant l'acquisition d'AW, la Société ne possédait pas d'installation de transformation de lactosérum aux États-Unis et elle vendait le lactosérum provenant de ses usines américaines (sauf celles de Hancock et Hinesburg) aux termes d'ententes relatives à des installations données conclues avec des tiers. Deux des six usines achetées dans le cadre de l'acquisition d'AW sont des installations de transformation de lactosérum.

Fromages importés

À titre de détenteur d'une autorisation d'importation de fromages au Canada, Saputo est active dans le secteur de l'importation de fromages. La Société ne bénéficie pas de quotas assez élevés pour répondre à la demande pour les fromages importés. Par conséquent, elle conclut des ententes avec des détenteurs canadiens de quotas existants. Depuis l'acquisition de Cayer, la Société fabrique des fromages européens qui sont semblables à certains fromages qu'elle importe. L'acquisition de Cayer devrait permettre à la Société de mieux satisfaire la demande pour ce type de produits.

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

Produits non laitiers

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

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

4.1.2 Production

Individually Quick Frozen

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

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

Contrôle de la qualité

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

Sources d'approvisionnement en lait

En raison de la nature réglementée de l'industrie laitière canadienne, Saputo s'approvisionne en lait auprès de la Fédération des producteurs de lait du Québec, des *Dairy Farmers of Ontario*, des *Manitoba Milk Producers* et de divers fermiers de la Colombie-Britannique. Aux États-Unis, Saputo s'approvisionne en lait principalement auprès de coopératives en vertu de contrats.

Installations

Dans le secteur Produits laitiers, la Société exploite au total 28 installations de fabrication, soit 11 au Canada et 17 aux États-Unis. Mise à part l'usine située sur Rolling Meadows Drive, à Fond du Lac, au Wisconsin, la Société est propriétaire de toutes ses installations.

Le tableau qui suit donne, pour chacune des installations, l'emplacement, la superficie, la capacité de transformation hebdomadaire et les produits qui y sont fabriqués.

Emplacement - Canada	Mètres carrés	Capacité hebdomadaire ⁽¹⁾	Produits
Saint-Léonard (Québec) Usine principale	5 450	5 700 000 litres	Beurre, brick, cheddar, farmer, mélanges de parmesan, monterey jack, mozzarella, provolone
Usine de fromages fins	3 890	1 600 000 litres	Bocconcini, caciocavallo, cacino, cheddar en grains, feta, friulano, fromage à effiloche, mozzarella, pastorella, provolone, tuma, ricotta, trecce
Coupage	2 597	sans objet	Format détail, format restauration, fromage fondu, fromage en dés, procédé IQF, râpage du fromage
Saint-Hyacinthe (Québec)	5 860	11 300 000 litres de lactosérum liquide ⁽²⁾	Lactose, mélanges laitiers, poudre de lactosérum, protéine de lactosérum
Mont-Laurier (Québec)	1 995	2 100 000 litres	Mozzarella
Saint-Boniface de Shawinigan (Québec)	1 163	1 275 000 litres	Cheddar
Saint-Raymond (Québec)	3 500	525 000 litres ⁽³⁾	Bleu, brie, camembert, chèvre, feta, friulano, fromage à la crème, havarti, tilsit
Saint-François Xavier (Québec)	1 450	283 000 litres ⁽⁴⁾	Cheddar, cheddar en grains, colby, farmer, fromage suisse, gouda
Trois-Rivières (Québec)	3 070	1 100 000 litres	Lait nature, spécialités glacées
Cookstown (Ontario)	3 723	2 100 000 litres	Mozzarella
Trenton (Ontario)	2 415	540 000 litres	Mozzarella
Souris (Manitoba)	1 575	1 200 000 litres	Brick, cheddar vieilli, colby, lactosérum séché en rouleau, monterey jack, mozzarella, munster
Vancouver (C.-B.)	1 445	500 000 litres	Mozzarella

Emplacement - États-Unis	Mètres carrés	Capacité hebdomadaire⁽¹⁾	Produits
Lena, Wisconsin	16 720	5 000 000 litres	Fromage à effilocheur, fromage râpé, mozzarella, ricotta
Almena, Wisconsin	11 800	5 300 000 litres	Asiago, fontinella, mozzarella, parmesan, provolone, ricotta, romano
Fond du Lac, Wisconsin (rue East Scott)	16 165	2 700 000 litres	Bâtonnets, bleu, mozzarella
Reedsburg, Wisconsin	2 415	2 150 000 litres	Mozzarella, provolone
Denmark, Wisconsin	1 895	1 100 000 litres	<i>Lorraine</i> , mozzarella en grains
Thorp, Wisconsin	12 960	1 575 000 litres	Bleu, gorgonzola
Fond du Lac, Wisconsin (rue Tompkins)	12 000	7 400 000 litres ⁽⁵⁾	Concentré de protéines de lactosérum, ingrédients séchés entier, lait condensé sucré, lait de poule en boîte, poudre de lait
Fond du Lac, Wisconsin (Rolling Meadows Drive)	2 765	630 000 lb ⁽⁶⁾	Poudres de lait en boîte
New London, Wisconsin	10 770	1 775 000 litres	Fromage suisse
Monroe, Wisconsin (11 ^e rue)	1 800	8 017 000 litres ⁽⁵⁾	Concentré de protéines de lactosérum, concentré d'ultrafiltration, produits de babeurre
Monroe, Wisconsin (18 ^e rue)	3 200	1 700 000 litres	Mozzarella, provolone
Tulare, Californie	8 080	5 400 000 litres	Fromage râpé, mozzarella, provolone
South Gate, Californie	5 915	4 250 000 litres	Fromage à effilocheur, mozzarella, ricotta
Hinesburg, Vermont	9 869	2 800 000 litres ⁽⁷⁾	Feta, mozzarella
Hancock, Maryland	4 640	2 400 000 litres	Mozzarella, provolone
Peru, Indiana	1 610	—	Simili-fromage
Big Stone, Dakota du Sud (vieillessement/affinage)	8 695	—	Asiago, fontinella, parmesan, romano, emballage

- (1) On entend par capacité hebdomadaire la capacité calculée en fonction du taux horaire de pasteurisation de l'usine compte tenu d'activités exercées 20 heures par jour (4 heures pour le lavage), 6 jours semaine. La capacité globale est ensuite réduite de 15 % pour tenir compte d'imprévus.
- (2) On entend par capacité hebdomadaire la capacité de transformation du lactosérum liquide compte tenu d'activités exercées 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, déduction faite de 8 heures par semaine pour l'entretien et le lavage.
- (3) La capacité hebdomadaire a été établie compte tenu d'activités exercées 10 heures par jour, 5 jours semaine.
- (4) La capacité hebdomadaire a été établie compte tenu d'activités exercées 3,5 heures par jour, 6 jours semaine.
- (5) La capacité hebdomadaire a été établie compte tenu d'activités exercées 20 heures par jour (4 heures pour le lavage), 7 jours semaine.
- (6) La capacité hebdomadaire a été établie compte tenu d'activités exercées 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 avec la gamme de produits actuelle.
- (7) La capacité hebdomadaire a été établie compte tenu d'activités exercées 19 heures par jour, 5 jours par semaine.

Au cours de l'exercice 2000, la Société a fermé son usine de Richmond, Vermont et a transféré ses activités à l'usine de Hinesburg, Vermont. Cette mesure fait partie du processus de rationalisation commencé par la Société après l'acquisition de Stella et l'acquisition d'AW.

Dépenses en immobilisations nettes

La direction croit que la Société a suffisamment de capacité de fabrication laitière pour répondre à la demande actuelle et à court terme pour ses produits. Saputo a l'intention de continuer à agrandir et à moderniser ses usines; les investissements seront axés sur l'équipement et les procédés conçus pour accroître la production par litre de lait. Au cours des cinq derniers exercices, Saputo a engagé des dépenses en immobilisations nettes de 156,7 millions de dollars. Au cours de l'exercice 2000, la Société a engagé 13,3 millions de dollars pour ses activités laitières canadiennes et 36,7 millions de dollars pour ses activités américaines. Pour l'exercice 2001, Saputo a l'intention d'engager des dépenses en immobilisations nettes d'environ 12 millions de dollars pour ses activités laitières canadiennes et de 28 millions de dollars pour ses activités laitières américaines afin d'améliorer l'efficacité de ses usines.

Environnement

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

Le 10 mai 2000, l'usine de Saint-Léonard a reçu un avis d'infraction pour avoir déversé, le 20 avril 2000, des effluents contenant des huiles et graisses excédant les limites permises par réglementation municipale. Le 6 juin 2000, la Société a informé les autorités des mesures qu'elle avait mises en œuvre et est actuellement conforme à ladite réglementation.

L'usine de Vancouver excède les limites d'huile et de graisses de son permis de rejet d'eaux usées. Le 29 février et le 21 mars 2000, la Ville de Vancouver a transmis à la Société des avis d'infraction relativement à ces dépassements. Le 21 mars 2000, la Société a répondu en déposant auprès de la Ville un *Voluntary Remedial Program* devant être complété en juillet 2000.

Aucune des usines de Culinar situées à Montréal, Saint-Lambert, Sainte-Marie et Sainte-Martine, qui ont été acquises par la Société en septembre 1999, ne détient les permis environnementaux et les certificats d'autorisation requis pour exploiter ses activités. La Société prévoit être en mesure de déposer, au cours du présent exercice, toutes les requêtes pour obtenir ces permis et autorisations et n'anticipe pas de problèmes à les obtenir.

L'usine de Saint-Raymond acquise récemment ne détient pas le certificat d'autorisation requis pour ses opérations courantes. La Société a déposé auprès des autorités une requête pour obtenir un certificat d'autorisation et n'anticipe pas de problèmes à l'obtenir.

La Société est tenue de fournir aux autorités fédérales américaines certains renseignements environnementaux relativement à ses usines aux États-Unis. Au moment de l'acquisition de Stella et de l'acquisition d'AW, ces informations n'avaient pas été fournies aux autorités par les propriétaires antérieurs. La Société a appliqué en vertu de la politique d'auto-vérification du EPA et a fourni la plupart des rapports et informations requis par les autorités. La Société prévoit compléter ce processus d'ici la fin juillet 2000.

Certains puits de contrôle de la qualité des eaux souterraines des installations d'Almena ont indiqué un niveau de chlorure excédant la concentration autorisée. En plus, l'usine a échoué occasionnellement le test de toxicité de tous ses rejets pour l'un de ses puits de contrôle. Le 10 décembre 1999, un *Enforcement Conference* s'est tenue avec le ministère des Ressources naturelles

du Wisconsin durant laquelle la Société a accepté de procéder à d'autres enquêtes sur la qualité de ses eaux souterraines, de continuer à surveiller le rejet des eaux usées et de trouver des mesures additionnelles pour réduire ses effluents à la source.

Certains puits de contrôle de la qualité des eaux souterraines des installations de Lena ont indiqué des niveaux de chlorure excédant la concentration autorisée. En plus, le 3 novembre 1999, le ministère des Ressources naturelles du Wisconsin a avisé l'usine de Lena qu'elle violait les limites de son permis de rejet des eaux usées relativement au chlorure et au biochimique d'oxygène (BOD5). La Société a réagi en mettant en œuvre des mesures de prévention de la pollution et a réduit l'épandage de ses eaux usées traitées. La Société continue de surveiller la situation de ses eaux souterraines afin de déterminer si d'autres mesures sont nécessaires.

L'usine de Tulare a dépassé les limites de son permis de rejet d'effluents émis par la Ville de Tulare et est considérée en violation du règlement municipal sur le rejet des eaux usées. La Société a mis en œuvre différentes mesures afin de réduire considérablement le débit de ses rejets. En plus, au cours de l'exercice 2001, la Société mettra en œuvre des initiatives de diminution à la source et prévoit améliorer la qualité de ses eaux usées.

Un des six puits de contrôle de la qualité des eaux souterraines des installations de l'usine de Kent indique des niveaux de chlorure au-dessus du niveau permis par l'État de l'Illinois. L'usine de Kent n'est plus en opération et la Société discute avec les autorités des mesures à prendre afin de fermer ce site de façon permanente.

Le 20 octobre 1999, l'usine de Peru a reçu un avis d'infraction relativement à la qualité des rejets de ses eaux usées. La Société a répondu aux autorités et a depuis mis en œuvre différentes mesures, incluant la diminution à la source, afin d'améliorer la qualité de ses eaux usées. En plus, la Société planifie installer de l'équipement d'ici décembre 2000 afin de continuer à améliorer la qualité de ses eaux usées.

Depuis 1998, la Société a mis en œuvre un programme de remplacement et d'enlèvement des réservoirs de stockage d'un certain nombre de ses installations au Canada et aux États-Unis. En avril 2000, un montant d'environ 290 000 \$ avait été dépensé à cet égard et la Société prévoit encourir des coûts additionnels de 800 000 \$, y compris les coûts de réhabilitation des sols contaminés, afin de compléter ce projet.

Au cours de l'exercice 2000, environ 5,5 millions de dollars ont été encourus par la Société afin de respecter les lois et règlements en vigueur en matière d'environnement et afin d'améliorer l'efficacité des usines et de réduire les rejets d'eaux usées, pour remplacer ou enlever des réservoirs de stockage souterrains, et pour améliorer les systèmes de traitement des eaux usées d'un certain nombre de ses installations au Canada et aux États-Unis. La direction évalue que des dépenses en immobilisation semblables s'élèveront au total à 2,85 millions de dollars au cours de l'exercice 2001.

La direction est d'avis que la conformité aux exigences actuellement applicables en matière de protection de l'environnement n'aura pas d'incidence importante sur les bénéfices ou la position concurrentielle de la Société au cours de l'exercice 2001. De nouvelles dispositions législatives en matière d'environnement pourraient avoir une incidence défavorable importante sur la position financière de la Société et pourraient entraîner des dépenses supplémentaires élevées afin de rendre la Société conforme ou de maintenir sa conformité.

4.1.3 Marchés

Ventilation géographique

La Société vend ses produits dans trois marchés, soit le Canada, les États-Unis, et l'international. Le tableau qui suit présente, pour le secteur Produits laitiers, la ventilation géographique des ventes au cours des deux derniers exercices.

	Secteur Produits laitiers – Ventes – Ventilation géographique			
	Exercice terminé le 31 mars 2000		Exercice terminé le 31 mars 1999	
	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales
États-Unis.....	1 186 136	69,2	1 394 491	72,8
Canada	452 547	26,4	455 432	23,8
International.....	75 919	4,4	65 714	3,4
Total	<u>1 714 602</u>	<u>100,0</u>	<u>1 915 637</u>	<u>100,0</u>

Canada. Saputo est le premier producteur de fromage au Canada avec une part d'environ 36 % de la production canadienne de mozzarella. Saputo vend ses produits aux segments de marché de la restauration, du détail et de l'industriel. Entre autres, la Société distribue à l'industrie de la restauration, particulièrement aux pizzerias, une gamme complète de produits : les produits qu'elle fabrique, une sélection de fromages fins importés et divers autres produits alimentaires et autres produits fabriqués par des tiers dont la vente a pour but de compléter ses activités de distribution de fromage.

États-Unis. La Société est active dans l'industrie américaine du fromage naturel, où elle vend des produits sous ses propres marques et sous des marques privées à des clients de détail, de la restauration et du segment industriel. La Société produit aussi du lait condensé sucré aux États-Unis.

International. La Société est présente sur le marché international avec la vente de fromage, de lactose et de protéine de lactosérum à un large éventail de clients exploitant principalement dans le secteur de la restauration. La libéralisation du commerce des produits agricoles par suite de l'accord du GATT de 1994 a permis à la Société d'accroître sa présence sur les marchés étrangers. Aujourd'hui, on retrouve les produits de Saputo en Europe, en Amérique du Sud, en Afrique et en Asie. La qualité de ses produits permet aussi à la Société d'accroître son potentiel de vente sur les marchés mondiaux. La Société a l'intention de poursuivre ses efforts en ce sens.

Clientèle

La Société dessert trois segments de marché distincts : la restauration, le détail, et l'industriel.

Le tableau qui suit présente, pour le secteur Produits laitiers, le pourcentage des ventes par segment de marché au cours des deux derniers exercices.

Secteur Produits laitiers – Ventes – Segments de marché

	Exercice terminé le 31 mars 2000		Exercice terminé le 31 mars 1999	
	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales
Restauration.....	759 821	44,3	842 276	44,0
Détail	452 798	26,4	494 355	25,8
Industriel.....	501 983	29,3	579 006	30,2
Total	<u>1 714 602</u>	<u>100,0</u>	<u>1 915 637</u>	<u>100,0</u>

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

Aucun client de la restauration n'a représenté à lui seul plus de 5 % des ventes totales consolidées au cours de chacun des exercices 2000 et 1999.

Détail. Saputo vend des fromages sous ses propres marques et sous des marques privées à ses clients de détail qui comprennent des chaînes de supermarchés, des détaillants indépendants, des clubs-entrepôts et des boutiques de fromages fins. Au cours de l'exercice 2000, environ 80 % des ventes au détail de Saputo ont été générées par ses propres marques, le solde étant constitué de produits sous des marques privées. Les produits de détail de Saputo sont vendus au rayon des produits laitiers et au comptoir de charcuterie des épicerie. Saputo offre aussi des fromages européens et importés à ses clients de détail. L'acquisition des Fromages Caron Inc. en 1996 et de Groupe Cayer – JCB Inc. en février 2000 a fortifié la présence de la Société dans ce segment de marché.

Aucun client de ce segment n'a représenté à lui seul plus de 5 % des ventes totales consolidées au cours de chacun des exercices 2000 et 1999.

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

Aucun client de ce segment n'a représenté à lui seul plus de 5 % des ventes totales consolidées au cours de chacun des exercices 2000 et 1999.

4.1.4 Distribution

Au Canada, Saputo a développé un réseau national de distribution. Depuis sa création, la Société a investi beaucoup de temps et de capitaux dans son infrastructure de distribution et elle dessert directement maintenant plus de 8000 clients par semaine partout au Canada. Saputo est d'avis que son réseau de distribution est la clé de sa pénétration du marché car son service personnalisé hebdomadaire constitue un obstacle important à toute concurrence sérieuse. La Société a l'intention de continuer d'étendre ses capacités de distribution directe au Canada pour améliorer davantage son efficacité et ses ventes.

Les activités de vente et de distribution au Canada sont assurées par des employés travaillant dans 17 centres de distribution, situés stratégiquement dans les agglomérations urbaines canadiennes suivantes :

Saint John's (T.-N.)	Toronto (Ont.)
Halifax (N.-E.) ⁽¹⁾	Toronto-Vaughan (Ont.)
Moncton (N.-B.) ⁽¹⁾	Regina (Sask.)
Ville de Québec (Qué.)	Saskatoon (Sask..)
Saint-Nicolas (Qué.) ⁽¹⁾	Calgary (Alb.)
Montréal - Saint-Léonard (Qué.) ⁽¹⁾	Edmonton (Alb.)
Montréal - Saint-Laurent (Qué.) ⁽¹⁾	Vancouver (C.-B.) ⁽¹⁾
Montréal - Ville d'Anjou (Qué.)	Penticton (C.-B.) ⁽¹⁾
Ottawa (Ont.)	

(1) Détenus par la Société

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

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

4.1.5 Concurrence

Restauration

Canada. Dans le secteur canadien de la restauration, chaque bureau de ventes de la Société fait concurrence à divers fabricants et distributeurs régionaux de fromage. Toutefois, aucun autre fabricant de fromage canadien d'importance ne bénéficie de la même pénétration directe du marché national que la Société et, dans l'ensemble, la Société s'est forgée une position de marché qui, de l'avis de la direction, est unique dans l'industrie laitière.

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

États-Unis. Dans le secteur américain de la restauration, la concurrence s'exerce à l'échelle nationale avec des compétiteurs régionaux et nationaux. La force de la Société réside dans les fromages fins, où elle jouit d'importantes parts de marché en ce qui concerne le bleu, les meules de parmesan et de romano et les fromages de table italiens. Les principaux concurrents de Saputo dans ce secteur sont Beatrice Cheese Inc. (« Beatrice »), Belgioioso Cheese Inc. (« Belgioioso »), The Antigo Cheese Company et Sartori Foods.

La Société fabrique 9 % de la production de mozzarella des États-Unis, qui s'établit à environ un milliard de kilogrammes. La mozzarella de la Société est presque exclusivement vendue à des clients des secteurs de la restauration et ingrédients. Ses principaux concurrents dans ce secteur sont LePrino Foods Company (« LePrino »), Beatrice, Lactalis USA, Inc. (« Sorrento »), Dairy Farmers of America (« DFA ») et Land O'Lakes, Inc.

International. Sur le marché international, la Société vend principalement de la mozzarella qu'elle distribue à travers le monde dans des pays tels le Mexique, la Belgique et l'Arabie Saoudite où la Société fait concurrence à des joueurs internationaux importants. Les principaux concurrents canadiens de la Société sur le marché international sont Agropur, Lactel et Parmalat. 8% de l'ensemble des ventes de la Société dans le segment de la restauration provient des ventes internationales.

Détail

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

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

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

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

Industriel

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

États-Unis. Aux États-Unis, la Société est l'un des principaux fournisseurs de bleu aux fabricants de vinaigrette et un important fournisseur de mozzarella, de ricotta et de fromage suisse à des clients du secteur ingrédients. Ses principaux concurrents sont notamment Sorrento, Beatrice, DFA, LePrino et

Brewster.

Autres produits

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

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

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

Généralités

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

4.1.6 Relations de travail

Au 1^{er} juin 2000, la Société comptait 1 125 salariés à temps plein et 196 salariés à temps partiel au Canada et 1 951 salariés à temps plein et 85 salariés à temps partiel aux États-Unis.

Aucune usine et aucun centre de distribution de la Société au Canada n'est syndiqué, mis à part l'usine de Trois-Rivières, où une convention collective conclue avec la Fédération des travailleurs du Québec visait, au 1^{er} juin 2000, 67 salariés. Cette convention expire le 31 décembre 2002. Aux États-Unis, environ 842 employés sont syndiqués, ce qui représente environ 25% des employés du secteur Produits laitiers, comme en fait état le tableau qui suit.

Installations	Nombre d'employés visés au 1^{er} juin 2000	Nom du syndicat	Date d'expiration de la convention
Fond du Lac (Rue East Scott)	207	Fraternité internationale des teamsters — Section locale 200	31 octobre 2001
Thorp	109	Fraternité internationale des teamsters — Section locale 662	31 mai 2000
Reedsburg	51	Fraternité internationale des teamsters — Section locale 695	30 juin 2001
Lena	300	Lena Independent Union	31 décembre 2004
Peru	67	United Paper Workers	23 mai 2001
Usine de fromage de Monroe (18 ^e rue)	28	Fraternité internationale des teamsters — Section locale 579	30 avril 2001
Fond du Lac (Rue Tompkins) et New London	67	Fraternité internationale des teamsters — Sections locales 200 et 563	15 janvier 2005
Fond du Lac (Rolling Meadows Drive)	13	Fraternité internationale des teamsters — Section locale 200	1 ^{er} mai 2000

La Société ne s'attend pas, à l'heure actuelle, à ce que le renouvellement des conventions de Thorp et de Fond du Lac qui expirent au cours de l'exercice 2001, provoquent des conflits de travail. Ces conventions font toujours l'objet de négociations. Toutes les conventions expirées au cours de l'exercice 2000 ont été renouvelées selon des conditions satisfaisantes. La Société jouit d'excellentes relations de travail tant au Canada qu'aux États-Unis. La fidélité et le dévouement de ses employés constituent des éléments importants du rendement de la Société, ce qui, de l'avis de la direction, est le résultat direct de la culture familiale qui s'est répandue dans toute la Société.

4.2 SECTEUR PRODUITS D'ÉPICERIE

La Société exerce des activités dans ce secteur depuis l'acquisition de Culinar qui a été complétée le 15 septembre 1999. Tous les aspects de ce secteur font actuellement l'objet d'une révision et la Société voit actuellement à la mise en œuvre d'un plan d'action afin d'augmenter la profitabilité et l'efficacité de ce secteur. La direction s'attend à compléter ce processus d'ici la fin de l'exercice 2001. Le texte qui suit fournit une vue d'ensemble des produits, des installations, des marchés, des capacités de distribution, de la concurrence et des relations de travail pour le secteur Produits d'épicerie.

4.2.1 Produits

La Société fabrique et commercialise quatre catégories de produits, soit les petits gâteaux, les biscuits, les biscottes et les soupes. Ces produits sont vendus presque exclusivement dans le marché du détail au Canada.

Le tableau suivant présente, pour ce secteur, la ventilation des ventes de Saputo par catégorie de produits pour le dernier exercice :

Secteur Produits d'épicerie – Ventes – Catégorie de produits

	Exercice terminé le 31 mars 2000 ⁽¹⁾	
	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales
Petits gâteaux.....	96 225	66,0
Biscuits.....	32 124	22,0
Biscottes.....	13 750	9,0
Soupes	4 177	3,0
Total.....	<u>146 276</u>	<u>100,0</u>

(1) Période de 28 semaines depuis l'acquisition de Culinar complétée le 15 septembre 1999.

Les petits gâteaux

À l'intérieur de cette catégorie, la Société fabrique des petits gâteaux, des barres muffins, des feuilletés et des tartelettes. Ces produits sont vendus sous les marques *Vachon* et *Hostess* dont les plus populaires portent les noms *Ah Caramel!*, *Hop & Go*, *Jos Louis*, *May West*, *Passion Flakie* et autres. Saputo occupe une position prédominante dans le marché du petit gâteau au Canada.

Les biscuits

La Société fabrique une variété de biscuits qui sont vendus sous les marques *Viau-McCormick* dont les plus populaires portent les noms *Normandie*, *Viva Puffs*, *Wagon Wheels*, *Whippet* et autres. La Société est l'un des plus importants fabricants de biscuits au Canada.

Les biscottes

À l'intérieur de cette catégorie, la Société fabrique des biscottes, croûtons, toasts Melba, pains bâtons, pains collation et pains grillés. Ces biscottes sont vendues sous des marques connues telles *Grissol* et *Li'l Cravings*. La Société est le plus grand fabricant de biscottes au Canada et, à la connaissance de la direction, le seul fabricant de toasts Melba au Canada.

Les soupes

La Société fabrique une variété de soupes et de bouillons qui sont vendus sous la marque *Loney's*.

4.2.2 Fabrication

Installations

Saputo exploite cinq installations de fabrication à l'intérieur du secteur Produits d'épicerie. À l'exception des installations situées à Aurora en Ontario, toutes les installations sont détenues par la Société. Le tableau suivant présente, pour chacune des installations, l'emplacement, la superficie, la capacité de transformation hebdomadaire et les produits qui y sont fabriqués.

Emplacements	Mètres carrés	Capacité hebdomadaire ⁽¹⁾	Produits
Sainte-Marie, Québec	27 161	720 000 kg	Barres muffin, feuilletés et petits gâteaux
Montréal, Québec	20 870	530 000 kg	Enrobés, guimauves, ingrédients, sandwiches aux fruits et à la gelée et secs
Saint-Lambert, Québec	7 905	380 000 kg	Crème-sandwiches, enrobés, guimauves, ingrédients, sandwiches aux fruits et à la gelée et secs
Sainte-Martine, Québec	7 945	122 000 kg 79 000 kg	Biscottes, croustons, pains bâtons, pains collation, pains grillés et toasts melba, soupes et préparation à bouillons
Aurora, Ontario	3 961	120 000 kg	Tartes et tartelettes

(1) La capacité hebdomadaire a été établie compte tenu d'activités exercées 24 heures sur 24, 5 jours semaine.

Dépenses en immobilisations nettes

Du 15 septembre 1999, date de l'acquisition de Culinar, jusqu'au 31 mars 2000, la Société a encouru 3,1 millions de dollars de dépenses en immobilisations. Au cours des cinq dernières années, les propriétaires précédents ont engagé au total environ 57,4 millions de dollars de dépenses en immobilisations nettes à l'égard d'installations existantes. Au cours de l'exercice 2001, la Société prévoit encourir des dépenses en immobilisations nettes d'environ 5,3 millions de dollars afin d'augmenter l'efficacité du secteur Produits d'épicerie.

Environnement

Pour une discussion sur les matières environnementales relativement au secteur Produits d'épicerie, veuillez vous référer à la section intitulée « Secteur Produits laitiers- Production – Environnement ».

4.2.3 Marchés

La Société est le plus grand fabricant de petits gâteaux et biscottes de même que l'un des plus importants fabricants de biscuits au Canada.

Saputo vend ses produits presque exclusivement dans le marché du détail au Canada. Une partie importante des produits de la Société est vendue par le réseau de supermarchés. Le tableau suivant présente, pour le secteur Produits d'épicerie, la ventilation géographique des ventes pour le dernier exercice :

Secteur Produits d'épicerie – Ventes Ventilation géographique		
Exercice terminé le 31 mars 2000 ⁽¹⁾		
	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales
Québec.....	77 444	53,0
Ontario.....	33 982	23,2
Autres	34 850	23,8
Total	<u>146 276</u>	<u>100,0</u>

(1) Période de 28 semaines depuis l'acquisition de Culinar complétée le 15 septembre 1999.

Au cours de l'exercice 2000, 95,8 % des ventes de la Société pour ce secteur ont été générées par ses propres marques alors que le reste provenait des marques privées et de l'ingrédient. La direction croit qu'il y a des opportunités dans les marques privées pour le marché du biscuit et a l'intention de tirer avantage de ces opportunités au fur et à mesure qu'elles se présentent.

4.2.4 Distribution

Le réseau de distribution de la Société comprend 234 routes, 53 entrepôts et 5 principaux centres de distribution situés comme suit :

<u>Routes de distribution</u>	<u>Entrepôts</u> ⁽¹⁾	<u>Centres de distribution</u>
Québec: 149	Québec: 35	Montréal (Qué.)
Ontario: 85	Ontario: 18	Scarborough (Ont.) ⁽²⁾
		Calgary (Alb.)
		Winnipeg (Man.)
		Delta (C.-B.)

(1) 24 des 53 entrepôts sont détenus par la Société.

(2) Détenu par la Société.

Saputo distribue ses produits à environ 18 000 points de vente représentant 1 200 clients au Canada.

La Société utilise le réseau *Direct Store Delivery* (« DSD ») pour distribuer ses produits à travers le Canada. Par le biais de ce réseau, la Société a obtenu de l'espace d'étalage important chez ses clients et est en mesure de contrôler la vente, les commandes, la mise en marché et la promotion de ses produits. Le DSD permet à la Société de réagir plus rapidement aux changements du marché. En Ontario, dans les provinces maritimes et dans l'Ouest canadien, la Société utilise également les services d'agents pour distribuer ses petits gâteaux.

4.2.5 Concurrence

Les petits gâteaux

Dans cette catégorie, la Société fait concurrence à des fabricants régionaux dont la part de marché est beaucoup plus petite que celle de Saputo. Dans la province de Québec, les principaux concurrents de la Société sont Pâtisserie Chevalier Inc. et Pâtisserie Jean-Claude Fortin Inc. En Ontario et dans l'Ouest canadien, les principaux concurrents sont respectivement Oakrun Farm Bakery Ltd. et McSweeney's Plus Distribution Ltd.

Les biscuits

La Société fait concurrence dans la catégorie des biscuits à des fabricants établis, tels que Christie Brown & Co., division de Nabisco Ltd., Dare Foods Ltd. et Biscuits Leclerc Ltée. Dans la catégorie des biscuits, les marques privées accaparent 24,3 % du marché et représentent donc un concurrent pour les produits de biscuits de la Société.

Les biscottes

La direction croit que la Société est le seul participant dans la catégorie de la toast Melba au Canada. Dans la catégorie des croûtons, la Société fait concurrence principalement à Brownberry Ovens T.M. de Arnold Foods Inc. Les exportateurs tels que Wasa Gm Bh et Ryvita Co. Ltd. constituent également des concurrents à l'intérieur de cette catégorie.

Les soupes

Dans cette catégorie, la Société fait concurrence à des fabricants établis qui détiennent des marques reconnues et des parts de marché beaucoup plus importantes, tels que Thomas J. Lipton Co. et Knorr-Naehrmittel Akg (« Knorr »). Dans la catégorie du bouillon déshydraté, la Société fait concurrence à des fabricants tels que Bovril Canada Inc., Knorr et Berthelet & Léger Inc.

Généralités

L'industrie canadienne des produits d'épicerie est très compétitive. La concurrence s'effectue sur la base de la renommée des marques, la loyauté aux marques, la qualité et le prix. Les marques renommées de Saputo combinées à l'efficacité croissante de ses usines devraient permettre à la Société d'exercer une concurrence dans chacune de ses quatre catégories de produits.

4.2.6 Relations de travail

Au 1^{er} juin 2000, le secteur Produits d'épicerie comptait 1 854 salariés à temps plein et 209 salariés à temps partiel, dont environ 75 % étaient syndiqués. Le tableau suivant présente un résumé des principales conventions collectives qui régissent les salariés de la Société :

Installation	Nombre d'employés visés au 1^{er} juin 2000	Nom du syndicat	Date d'expiration de la convention
Sainte-Marie	696	Syndicat International des travailleurs et travailleuses de la boulangerie, confiserie et du tabac Section Locale 480	31 décembre 2002
	109	Syndicat des employés professionnels de bureau Section Locale 57	6 juin 2004
Saint-Lambert	245	Syndicat International des travailleurs et travailleuses de la boulangerie, confiserie et du tabac Section Locale 382	30 juin 2002
Sainte-Martine	173	Syndicat des employés professionnels de bureau Section Locale 57	30 avril 2003
Montréal	135	Syndicat National de la biscuiterie de Montréal	31 mars 2001

Les conventions collectives susmentionnées couvrent environ 87 % des salariés syndiqués du secteur Produits d'épicerie. Les autres 13 % sont couverts par un certain nombre de conventions conclues avec des syndicats différents et dont les dates d'expiration ne dépassent pas le 30 avril 2003.

La Société ne s'attend pas à l'heure actuelle à des difficultés ou des conflits de travail relativement au renouvellement de la convention de Montréal qui expire au cours de l'exercice 2001.

RUBRIQUE 5 – INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES CHOISIES

5.1 INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES CHOISIES POUR LES CINQ DERNIERS EXERCICES

	Exercices terminés les 31 mars				
	2000	1999	1998 ⁽¹⁾	1997 ⁽²⁾	1996 ⁽²⁾
	(vérifié)				
	(en milliers de dollars, sauf les données par action)				
Données tirées des états des résultats					
Revenus	1 860 876	1 915 637	817 255	450 512	409 025
Coût des ventes, frais de vente et d'administration.....	<u>1 623 933</u>	<u>1 724 550</u>	<u>721 828</u>	<u>378 845</u>	<u>344 141</u>
BAIIA ⁽³⁾	236 945	191 087	95 427	71 667	64 884
<i>Marge BAIIA</i>	12,7 %	10,0 %	11,7 %	15,9 %	15,9 %
Amortissement des immobilisations.	37 785	27 051	13 068	7 383	6 656
Bénéfice d'exploitation.....	199 160	164 036	82 359	64 284	58 228
Intérêts de la dette à long terme	34 184	28 589	8 435	--	--
Autres intérêts, nets des revenus d'intérêt	<u>3 397</u>	<u>5 307</u>	<u>491</u>	<u>231</u>	<u>708</u>
Bénéfice, compte non tenu des impôts sur le revenu et de l'amortissement de l'achalandage	161 579	130 140	73 433	64 053	57 520
Impôts sur le revenu.....	<u>51 386</u>	<u>43 170</u>	<u>25 053</u>	<u>22 642</u>	<u>19 829</u>
Bénéfice avant l'amortissement de l'achalandage	110 193	86 970	48 380	41 411	37 691
Amortissement de l'achalandage.....	<u>10 125</u>	<u>7 877</u>	<u>2 635</u>	<u>413</u>	<u>418</u>
Bénéfice net	<u><u>100 068</u></u>	<u><u>79 093</u></u>	<u><u>45 745</u></u>	<u><u>40 998</u></u>	<u><u>37 273</u></u>
<i>Marge nette</i>	5,4 %	4,1 %	5,6 %	9,1 %	9,1 %
Bénéfice par action ⁽⁴⁾	2,00	1,63	1,23	1,37	
Bénéfice dilué par action ⁽⁵⁾	1,89	1,59	0,93		
Données tirées des bilans					
Total de l'actif	1 373 565	1 072 049	896 662	175 767	
Dette à long terme (moins la tranche à court terme).....	461 353	328 639	330 271	--	
Dividendes par action ⁽⁶⁾	0,24	0,24	0,05 ⁽⁷⁾		
Capitaux propres	628 894	449 993	369 893	114 190	
Données tirées des états de flux de trésorerie					
Flux de trésorerie provenant de l'exploitation ⁽⁸⁾	176 047	128 334	63 972	49 114	
Montant net des ajouts aux immobilisations.....	53 115	62 624	22 107	4 242	

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

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

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

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

- (5) Le bénéfice dilué par action a été calculé en utilisant le nombre d'actions ordinaires en circulation ainsi que le nombre d'actions sous-jacentes aux options octroyées en vertu du régime d'options d'achat d'actions de la Société.
- (6) Les montants de dividendes par action pour la période de deux ans terminée le 31 mars 1997 sont exclus, car ils ne sont pas indicatifs des dividendes futurs étant donné le montant des dividendes versés et le nombre d'actions alors en circulation.
- (7) Le montant de 0,05\$ l'action représente le dividende trimestriel déclaré et versé le 6 mars 1998 pour la période allant du 15 octobre 1997 au 31 décembre 1997, conformément à la politique de la Société en matière de dividendes. Voir « Politique de la Société en matière de dividendes ».
- (8) Compte non tenu de la variation des éléments hors caisse du fonds de roulement d'exploitation.
- (9) Pour plus d'information sur chacun des secteurs Produits laitiers et Produits d'épicerie, nous vous référons à la page 6 et à la page 12 du Rapport Annuel 2000 de Saputo, laquelle information est intégrée aux présentes par renvoi.

5.2 INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES TRIMESTRIELLES CHOISIES

Pour les trimestres terminés

	Exercice 2000				Exercice 1999			
	31 mars	31 décembre	30 septembre	30 juin	31 mars	31 décembre	30 septembre	30 juin
	(non vérifié) (en milliers de dollars, sauf les données par action)							
Revenus	453 525	497 391	495 031	414 931	505 101	522 614	481 812	406 110
Coût des ventes, frais de vente et d'administration.....	387 917	431 824	439 424	364 764	454 604	472 091	434 998	362 857
BAIIA ⁽¹⁾	65 608	65 567	55 603	50 167	50 497	50 523	46 814	43 253
<i>Marge BAIIA</i>	14,5 %	13,2 %	11,2 %	12,1 %	10,0 %	9,7 %	9,7 %	10,7 %
Amortissement des immobilisations.....	10 229	10 777	8 779	8 000	3 204	8 860	7 840	7 147
Bénéfice d'exploitation.....	55 379	54 790	46 824	42 167	47 293	41 663	38 974	36 106
Intérêts de la dette à long terme	11 411	9 800	6 655	6 318	5 690	7 062	7 601	8 236
Autres intérêts, nets des revenus d'intérêt	<u>(565)</u>	<u>861</u>	<u>1 584</u>	<u>1 517</u>	<u>3 290</u>	<u>1 336</u>	<u>279</u>	<u>402</u>
Bénéfice, compte non tenu des impôts sur le revenu et de l'amortissement de l'achalandage	44 533	44 129	38 585	34 332	38 313	33 265	31 094	27 468
Impôts sur le revenu	<u>12 549</u>	<u>14 695</u>	<u>12 766</u>	<u>11 376</u>	<u>10 555</u>	<u>11 565</u>	<u>11 045</u>	<u>10 005</u>
Bénéfice avant l'amortissement de l'achalandage	31 984	29 434	25 819	22 956	27 758	21 700	20 049	17 463
Amortissement de l'achalandage	<u>3 049</u>	<u>3 137</u>	<u>2 109</u>	<u>1 830</u>	<u>2 901</u>	<u>1 804</u>	<u>1 619</u>	<u>1 553</u>
Bénéfice net ⁽²⁾	<u>28 935</u>	<u>26 297</u>	<u>23 710</u>	<u>21 126</u>	<u>24 857</u>	<u>19 896</u>	<u>18 430</u>	<u>15 910</u>
<i>Marge nette</i>	6,4 %	5,3 %	4,8 %	5,1 %	4,9 %	3,8 %	3,8 %	3,9 %
Bénéfice par action ⁽³⁾	0,57	0,51	0,49	0,43	0,51	0,41	0,38	0,33

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

(2) Le bénéfice net publié par la Société pour chacun de ses trois premiers trimestres de l'exercice 1999 a été respectivement de 15,9 millions de dollars, 18,4 millions de dollars et 19,9 millions de dollars. En raison de la répartition finale du prix d'acquisition de Stella entre ses éléments d'actif et de passif complétée au cours du dernier trimestre de l'exercice 1999 et de certaines transactions financières et réorganisations corporatives, les provisions pour amortissement et impôt sur le revenu ont été révisées en fin d'exercice. Par conséquent, si ces ajustements avaient été inclus dans les résultats trimestriels, le bénéfice net aurait été de 16,7 millions de dollars pour le premier trimestre, 19,6 millions de dollars pour le deuxième trimestre, 21,6 millions de dollars pour le troisième trimestre et 21,2 millions de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice 1999.

(3) Le bénéfice par action pour chaque trimestre a été calculé à partir de la moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires en circulation au cours du trimestre.

RUBRIQUE 6 – POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES

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

RUBRIQUE 7 – ANALYSE DE LA DIRECTION

L'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation de la Société pour l'exercice terminé le 31 mars 2000 figure à la rubrique « Analyse par la direction » aux pages 18 à 23 du rapport annuel 2000 de Saputo, cette rubrique étant intégrée aux présentes par renvoi. En complément des commentaires de la direction, il y a lieu de se reporter aux états financiers consolidés de Saputo pour l'exercice terminé le 31 mars 2000 et aux notes afférentes, qui paraissent aux pages 24 à 37 du rapport annuel 2000 de Saputo, ces états financiers consolidés et les notes afférentes étant aussi intégrés aux présentes par renvoi.

RUBRIQUE 8 – MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

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

RUBRIQUE 9 – ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

9.1 ADMINISTRATEURS

Le tableau qui suit présente le nom et le lieu de résidence de chaque administrateur, l'année où il est entré en fonction comme administrateur pour la première fois, sa principale occupation et le nombre d'actions ordinaires dont il était directement ou indirectement propriétaire véritable ou sur lesquelles il exerçait le contrôle ou une emprise au 1^{er} juin 2000. Le mandat d'un administrateur prend fin à l'assemblée des actionnaires qui suit ou, en cas de vacance ou de démission, à l'élection ou à la nomination d'un successeur.

Nom et lieu de résidence	Administrateur depuis	Occupation principale	Nombre d'actions ordinaires détenues en propriété effective ou sur lesquelles un contrôle ou une emprise sont exercés
EMANUELE (LINO) SAPUTO Montréal (Québec)	1992	Président du conseil et chef de la direction de la Société	33 800 037 ⁽¹⁾
CAMILLO LISIO ⁽²⁾ Westmount (Québec)	1997	Président et chef de l'exploitation de la Société	15 195
ANDRÉ BÉRARD ⁽²⁾ Verdun (Québec)	1997	Président du conseil et chef de la direction d'une banque à charte canadienne	1 500
PIERRE BOURGIE ⁽²⁾ Outremont (Québec)	1997	Président et chef de la direction de Société Financière Bourgie Inc. (une société de portefeuille)	230 000
CATERINA MONTICCIOLO, CA ⁽³⁾ Laval (Québec)	1997	Contrôleur de Placements Vigica Inc. (une société de portefeuille)	54 500
PATRICIA SAPUTO, CA,PF ⁽³⁾ Laval (Québec)	1999	Présidente de Placements Pasa Inc. (une société de portefeuille)	9 500
LOUIS A. TANGUAY ⁽³⁾ Anjou (Québec)	1997	Président et chef de l'exploitation de Bell Canada International	2 000

(1) Les actions sont détenues par Jolina Capital Inc. et Gestion Jolina Inc., deux sociétés de portefeuille contrôlées par M. Emanuele (Lino) Saputo, et par d'autres sociétés de gestion détenues et contrôlées par ses frères et sœurs et leurs familles, lesquelles ont donné à Gestion Jolina Inc. une procuration l'autorisant à exercer les droits de vote rattachés aux actions ordinaires qu'elles détenaient au moment du premier appel public à l'épargne de la Société.

(2) Membres du comité de régie d'entreprise et des ressources humaines.

(3) Membres du comité de vérification.

Au cours des cinq dernières années, tous les administrateurs nommés ci-dessus ont eu l'occupation principale indiquée en regard de leur nom ou ont occupé des postes de direction au sein des mêmes sociétés ou de sociétés liées ou du même groupe, sauf M. Pierre Bourgie qui, avant janvier 1997, était président et chef de la direction de Urgel Bourgie Inc. (salons funéraires); Mme Caterina Monticciolo qui, de janvier 1995 à octobre 1996, était analyste financier auprès de la Société et qui, auparavant, était comptable chez Deloitte & Touche (cabinet d'experts-comptables); et Mme Patricia Saputo qui, avant juillet 1998, était directrice, fiscalité, chez Deloitte & Touche.

Les informations quant aux actions détenues par chaque administrateur à titre de propriétaire véritable ou sur lesquelles il exerçait un contrôle ou une emprise, en date du 1^{er} juin 2000, ont été fournies par les administrateurs personnellement, ces informations n'étant pas connues par la Société.

9.2 HAUTS DIRIGEANTS

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

Nom et lieu de résidence	Poste
Emanuele (Lino) Saputo Montréal (Québec)	Président du conseil et chef de la direction
Camillo Lisio Westmount (Québec)	Président et chef de l'exploitation
Louis-Philippe Carrière, CA Lorraine (Québec)	Vice-président exécutif, finances et administration et secrétaire
Dino Dello Sbarba Rosemère (Québec)	Vice-président exécutif, ventes, marketing et logistiques
Pierre Leroux Boucherville (Québec)	Vice-président exécutif, ressources humaines et fabrication

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

Au 1^{er} juin 2000, les administrateurs et hauts dirigeants de Saputo, en tant que groupe, étaient propriétaires véritables, directement ou indirectement, de 34 123 365 actions ordinaires au total, soit environ 66,6 % des actions ordinaires en circulation de la Société, ou exerçaient le contrôle ou une emprise sur ces actions. On trouvera d'autres renseignements sur les actions détenues par les administrateurs à la rubrique « Élection des administrateurs » à la page 4 de la circulaire de sollicitation de procurations de la direction de la Société datée du 7 juin 2000, ces renseignements étant intégrés aux présentes par renvoi.

RUBRIQUE 10 – RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

La circulaire de sollicitation de procurations de la direction de Saputo datée du 7 juin 2000 fournit des renseignements supplémentaires notamment sur les sujets suivants : la rémunération et l'endettement des administrateurs et des dirigeants, les principaux porteurs de titres de Saputo, les options d'achat de titres et l'intérêt d'initiés dans des opérations importantes. On trouvera également d'autres renseignements financiers dans les états financiers consolidés de Saputo et les notes afférentes pour l'exercice terminé le 31 mars 2000. On peut obtenir des exemplaires de ces documents en s'adressant au secrétaire de Saputo, au siège social, 6869, boul. Métropolitain Est, Saint-Léonard (Québec) H1P 1X8, numéro de téléphone : (514) 328-6662.

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

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

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