

Saputo

Notice annuelle

Le 7 juin 2011

Saputo

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
RUBRIQUE 1 – LA SOCIÉTÉ.....	4
1.1 CONSTITUTION	4
1.2 STRUCTURE ORGANISATIONNELLE	5
RUBRIQUE 2 – ÉVOLUTION DES ACTIVITÉS	5
2.1 SURVOL.....	5
2.2 HISTORIQUE (Y COMPRIS LES ACQUISITIONS)	6
RUBRIQUE 3 – SURVOL DE L’INDUSTRIE.....	8
3.1 L’INDUSTRIE LAITIÈRE.....	8
3.1.1 L’industrie laitière canadienne.....	8
3.1.2 L’industrie laitière aux États-Unis.....	11
3.1.3 L’industrie laitière internationale.....	13
3.1.4 Perspectives.....	17
3.2 L’INDUSTRIE DES PRODUITS D’ÉPICERIE.....	17
RUBRIQUE 4 – DESCRIPTION DES ACTIVITÉS.....	18
4.1 SECTEUR PRODUITS LAITIERS CEA	22
4.1.1 Produits	22
4.1.2 Production	22
4.1.3 Marchés.....	23
4.1.4 Distribution	25
4.1.5 Concurrence	25
4.1.6 Relations de travail	25
4.2 SECTEUR PRODUITS LAITIERS USA	26
4.2.1 Produits	26
4.2.2 Production	26
4.2.3 Marchés.....	26
4.2.4 Distribution	27
4.2.5 Concurrence	27
4.2.6 Relations de travail	28
4.3 SECTEUR PRODUITS D’ÉPICERIE.....	28
4.3.1 Produits	28
4.3.2 Fabrication.....	28
4.3.3 Marchés.....	28
4.3.4 Distribution	28
4.3.5 Concurrence	28
4.3.6 Relations de travail	29
4.4 DÉPENSES EN IMMOBILISATIONS.....	29
4.5 ENVIRONNEMENT.....	29
4.6 PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE.....	31

4.7	RISQUES ET INCERTITUDES.....	31
	RUBRIQUE 5 – POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES.....	31
	RUBRIQUE 6 – STRUCTURE DU CAPITAL.....	31
	RUBRIQUE 7 – MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES.....	33
7.1	NÉGOCIATION.....	33
	RUBRIQUE 8 – ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS.....	33
8.1	ADMINISTRATEURS.....	33
8.2	HAUTS DIRIGEANTS.....	36
	RUBRIQUE 9 – POURSUITES.....	36
	RUBRIQUE 10 – MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS.....	37
	RUBRIQUE 11 – EXPERTS.....	37
	RUBRIQUE 12 – AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES.....	37
	RUBRIQUE 13 – CONTRATS IMPORTANTS.....	37
	RUBRIQUE 14 – INFORMATIONS SUR LE COMITÉ DE VÉRIFICATION.....	37
14.1	MANDAT DU COMITÉ DE VÉRIFICATION.....	37
14.2	COMPOSITION ET FORMATION ET EXPÉRIENCE PERTINENTES.....	37
14.3	POLITIQUES ET PROCÉDURES RELATIVES AUX SERVICES RENDUS PAR LES VÉRIFICATEURS EXTERNES.....	39
14.4	HONORAIRES VERSÉS AUX VÉRIFICATEURS EXTERNES (PAR CATÉGORIE).....	39
	RUBRIQUE 15 – RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES.....	40
	ANNEXE A.....	41

MISE EN GARDE CONCERNANT LES ÉNONCÉS PROSPECTIFS

La présente notice annuelle contient des énoncés prospectifs au sens de la législation en valeurs mobilières. Ces énoncés sont fondés, entre autres, sur les hypothèses, attentes, estimations, objectifs, projets et intentions actuels de Saputo concernant les revenus et les charges prévus, l'environnement économique et industriel dans lequel la Société exerce ses activités ou qui serait susceptible d'avoir une incidence sur ses activités, sa capacité à attirer et à conserver des clients et des consommateurs, ainsi que ses charges d'exploitation et son approvisionnement en matières premières et en énergie, assujettis à un certain nombre de risques et d'incertitudes. Les énoncés prospectifs peuvent se reconnaître à l'emploi du conditionnel, des expressions « pouvoir », « devoir », « croire », « prévoir », « s'attendre », « avoir l'intention de », « anticiper », « estimer », « projeter », « conserver », « objectif » ou « continuer » ou leur forme négative, et à l'emploi d'autres mots ou expressions semblables. Les résultats réels peuvent être très différents des conclusions ou des prévisions données dans ces énoncés prospectifs. Par conséquent, la Société ne peut garantir que les énoncés prospectifs se réaliseront. Les hypothèses, les attentes et les estimations qui ont servi à la préparation des énoncés prospectifs et les risques qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement des attentes actuelles sont exposés dans les documents de la Société déposés auprès des autorités en valeurs mobilières canadiennes, y compris la rubrique « Risques et incertitudes » du rapport de gestion que contient le rapport annuel 2011 de la Société. Les énoncés prospectifs sont fondés sur les estimations, attentes et hypothèses actuelles de la direction, qui sont, selon elle, raisonnables à la date des présentes. Vous ne devez pas accorder une importance indue à ces énoncés ni vous y fier à une autre date. À moins que les lois applicables en matière de valeurs mobilières l'exigent, Saputo ne s'engage nullement à mettre à jour ces énoncés prospectifs, verbaux ou écrits, qu'elle peut faire ou qui peuvent être faits, en son nom à l'occasion, à la suite d'une nouvelle information, d'événements à venir ou autrement.

RUBRIQUE 1 – LA SOCIÉTÉ

1.1 CONSTITUTION

Saputo Inc. a été constituée par certificat de fusion délivré en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* le 1^{er} juillet 1992; le certificat a été modifié le 25 août 1997, entre autres pour changer les dispositions rattachées à son capital-actions autorisé. Le certificat a été modifié une autre fois le 3 août 2000, entre autres pour permettre aux administrateurs, entre les assemblées des actionnaires, de nommer des administrateurs additionnels. Le siège et principal établissement de la Société est situé au 6869, boul. Métropolitain Est, Saint-Léonard (Québec) H1P 1X8.

Dans la présente notice annuelle, sauf si le contexte exige ou indique autrement, les termes « **Saputo** » et « **Société** » désignent Saputo Inc. seule ou avec ses filiales et/ou d'autres entités sous son contrôle direct ou indirect (collectivement, les « **filiales** ») ou toute combinaison de ces dernières.

Le 23 novembre 2001 et le 10 décembre 2007, Saputo a déclaré un dividende en actions de 100 % sur ses actions ordinaires, chacun ayant eu le même effet qu'un fractionnement des actions à raison de deux pour une (les « **fractionnements d'actions** ») et faisant en sorte de doubler le nombre d'actions en circulation. Toutes les mentions dans les présentes du nombre d'actions

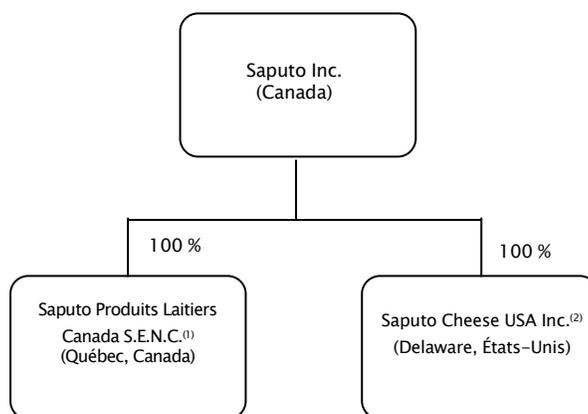
ordinaires et du prix des actions ordinaires ont été ajustées afin de tenir compte des fractionnements d'actions.

Dans la présente notice annuelle, le signe « \$ » ou « \$ CA » symbolise la monnaie canadienne et le signe « \$ US » symbolise la monnaie américaine.

Dans la présente notice annuelle, les renseignements sont donnés en date du 26 mai 2011, à l'exception des renseignements financiers et des pourcentages s'y rapportant, qui sont donnés pour l'exercice terminé le 31 mars 2011, et des renseignements concernant les employés, qui sont donnés en date du 31 mars 2011. Les activités liées à DCI Cheese Company, Inc., qui ont été acquises le 25 mars 2011 (l'« **acquisition de DCI** »), sont également prises en compte dans les présentes.

1.2 STRUCTURE ORGANISATIONNELLE

L'organigramme qui suit présente la structure de Saputo et de ses filiales importantes et leur territoire de constitution respectif. Pour simplifier, certaines filiales en propriété exclusive ont été omises.



- (1) Produit, vend et distribue des produits laitiers, principalement une vaste gamme de fromage, de lait nature, de produits à base de crème, de yogourt, de crème sure, de fromage cottage et de mélanges laitiers de même que des jus et d'autres boissons, ainsi que d'autres produits alimentaires au Canada.
- (2) Produit et vend des produits laitiers, principalement du fromage, aux États-Unis (les « **É.-U.** »).

RUBRIQUE 2 – ÉVOLUTION DES ACTIVITÉS

2.1 SURVOL

Saputo est le douzième plus grand transformateur laitier au monde; le plus important au Canada, elle se classe parmi les trois plus grands producteurs de fromage aux É.-U., elle est le troisième plus important transformateur laitier en Argentine et elle est le plus important fabricant de petits gâteaux au Canada. Les ventes totales consolidées de la Société se divisent comme suit : 59,4 % proviennent du Canada, 34,0 % des É.-U., 0,8 % d'Europe et 5,8 % d'Argentine.

Les activités de la Société sont regroupées dans le Secteur Produits laitiers et le Secteur Produits d'épicerie, qui représentent respectivement 97,7 % et 2,3 % des ventes totales de la Société.

La Société exploite 47 usines au Canada, en Europe, en Argentine et aux États-Unis et compte environ 10 200 employés. Ses produits sont vendus dans plus de 50 pays.

2.2 HISTORIQUE (Y COMPRIS LES ACQUISITIONS)

Sauf indication contraire dans la présente rubrique, Saputo a réalisé les acquisitions indiquées ci-après sans s'endetter.

M. Emanuele (Lino) Saputo, président du conseil de Saputo, a fondé la Société avec ses parents en 1954 en produisant du fromage de qualité pour la communauté italienne de Montréal.

Entre 1970 et 1997, Saputo a acquis plusieurs installations de production et de distribution de produits alimentaires et a mis sur pied son réseau de distribution national pour se hisser parmi les plus importants producteurs de mozzarella au Canada. En 1988, la Société a pénétré le marché des É.-U. en acquérant deux usines de fabrication de fromage. Le 31 juillet 1997, Saputo a acquis la Crémierie des Trois-Rivières, Limitée, accédant ainsi au marché du lait nature.

Le 15 octobre 1997, la Société a réalisé son premier appel public à l'épargne visant 37 882 000 actions ordinaires au prix de 4,25 \$ l'action. En décembre de la même année, Saputo a émis 36 000 000 de bons de souscription spéciaux au prix de 6,25 \$ le bon pour financer en partie l'acquisition de Stella Holdings Inc. (et des filiales dont elle avait alors la propriété), un fabricant aux É.-U. de mozzarella et de fromages de spécialité.

Le tableau qui suit présente les acquisitions réalisées par Saputo depuis son premier appel public à l'épargne. Ces acquisitions, qui s'inscrivaient dans son engagement envers la croissance, ont contribué à faire de Saputo un important transformateur laitier non seulement au Canada, mais également à l'échelle internationale.

Acquisitions antérieures réalisées par Saputo					
Dates d'acquisition	Entreprises acquises	Activités acquises	Pays	Prix d'acquisition (approximatif)	Objectif de ventes annuelles (approximatif)
Du 15 octobre 1997 au 31 mars 2006	Diverses entreprises (7)	Fabrication, vente et distribution de produits laitiers (fromage, lait nature et autres) et de petits gâteaux	Canada	776 millions de dollars	1,9 milliard de dollars
Du 15 octobre 1997 au 31 mars 2006	Diverses entreprises (5)	Fabrication et vente de fromage	É.-U.	704 millions de dollars	1,4 milliard de dollars

Acquisitions antérieures réalisées par Saputo

Dates d'acquisition	Entreprises acquises	Activités acquises	Pays	Prix d'acquisition (approximatif)	Objectif de ventes annuelles (approximatif)
Du 15 octobre 1997 au 31 mars 2006	Molfino Hermanos S.A.	Fabrication et vente de fromage	Argentine	60 millions de dollars	117 millions de dollars
13 avril 2006	Spezialitäten-Käserei De Lucia GmbH	Fabrication et vente de fromages de spécialité italiens	Allemagne	7 millions de dollars	28 millions de dollars
28 juillet 2006	Boulangerie Rondeau inc. et Biscuits Rondeau inc.	Fabrication, vente et distribution de tartes et de biscuits frais	Canada	13 millions de dollars	14 millions de dollars
23 mars 2007	Dansco Dairy Products Limited	Fabrication et vente de mozzarella (principalement)	Royaume-Uni	12 millions de dollars	80 millions de dollars
2 avril 2007	Activités fromagères industrielles de Land O'Lakes sur la côte ouest américaine	Fabrication et vente principalement de mozzarella et de provolone ainsi que de produits à base de lactosérum	É.-U.	254 millions de dollars	481 millions de dollars
1 ^{er} avril 2008	Alto Dairy Cooperative	Fabrication et vente de fromages italiens et américains ainsi que de produits à base de lactosérum	É.-U.	161 millions de dollars	389 millions de dollars

Acquisitions antérieures réalisées par Saputo					
Dates d'acquisition	Entreprises acquises	Activités acquises	Pays	Prix d'acquisition (approximatif)	Objectif de ventes annuelles (approximatif)
1 ^{er} décembre 2008	Activités de Neilson Dairy	Fabrication, vente et distribution de lait nature, de boissons à base de lait, de crèmes laitières et non laitières et de jus et boissons, principalement en Ontario	Canada	469 millions de dollars	600 millions de dollars
20 juillet 2009	Activités de F&A Dairy of California, Inc.	Fabrication et vente principalement de mozzarella, de provolone et de produits à base de lactosérum	É.-U.	50 millions de dollars	90 millions de dollars
25 mars 2011	DCI Cheese Company, Inc.	Conversion, mise en marché et vente principalement de fromages de spécialité	É.-U.	275 millions de dollars	460 millions de dollars

RUBRIQUE 3 – SURVOL DE L'INDUSTRIE

3.1 L'INDUSTRIE LAITIÈRE

3.1.1 L'INDUSTRIE LAITIÈRE CANADIENNE

Régime réglementaire

Au Canada, l'industrie laitière est réglementée tant au fédéral qu'au provincial; elle relève soit de leur compétence partagée, soit de leur compétence exclusive.

À titre d'entreprise de transformation et de distribution des aliments, Saputo est assujettie à la réglementation fédérale et provinciale touchant le contenu, la composition, l'étiquetage, l'emballage, la commercialisation et la distribution des produits alimentaires. En outre, à titre d'entreprise de transformation et de distribution de produits laitiers, Saputo doit se conformer à une série de règlements fédéraux et provinciaux régissant la production, la transformation et la distribution du lait et de produits connexes. À ce titre, elle est assujettie à des inspections

d'usines, des tests sur les produits et d'autres contrôles réglementaires, tant au niveau fédéral que provincial.

De nouvelles normes pour la composition du fromage fabriqué et importé au Canada, présentées par le gouvernement fédéral en décembre 2007, sont entrées en vigueur le 14 décembre 2008. Saputo se conforme à ces nouvelles normes de composition du fromage, même si elles ne reflètent pas les normes adoptées au sein de l'industrie laitière internationale.

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 et de coordonner la politique laitière nationale du Canada, laquelle est fondée sur la compétence partagée 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 destiné 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 publiés en mai 2011 par 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 %.

Le tableau suivant indique les volumes de production de produits laitiers choisis fabriqués au Canada en 2010.

Volumes de production canadienne de certains produits laitiers en 2010 ⁽¹⁾ (en milliers)	
Fromage naturel	387 650 kg
Lait nature et crème	2 940 767 litres
Fromage cottage	26 019 kg
Crème glacée et autres produits surgelés	345 789 litres
Autres produits laitiers	522 818 kg

(1) Source : Centre canadien d'information laitière, mai 2011.

L'industrie laitière canadienne est caractérisée par un système national de gestion planifiée de l'offre de lait qui, par le biais d'organismes gouvernementaux responsables, réglemente les importations, les exportations et la production nationale de lait pour la fabrication de tous les produits laitiers. Ce système fait également en sorte que la production de produits laitiers suffise à répondre aux exigences des consommateurs et offre un rendement équitable aux producteurs laitiers. L'administration du système de gestion planifiée est fondée sur la satisfaction de la demande du marché par l'établissement d'un contingent de mise en marché (le « **CMM** »). Le CMM est fixé selon le calcul établi dans le Plan national de commercialisation du lait, qui est une entente fédérale-provinciale. Le Comité canadien de gestion des approvisionnements de lait fixe le CMM chaque année laitière (qui va du 1^{er} août au 31 juillet) et le rajuste tous les deux mois pour tenir compte des conditions du marché. Le CMM est réparti entre les provinces en fonction du plan national de commercialisation du lait, et ensuite la province attribue sa quote-part à ses producteurs de lait respectifs conformément à ses propres politiques.

La quote-part du CMM national attribuée au Québec et à l'Ontario s'élève respectivement à 45,3 % et 31,4 %, comparativement à 18,9 % pour les provinces de l'Ouest et à 4,4 % pour les Maritimes.

Les offices de commercialisation de chaque province régissent la production, la fixation du prix et la commercialisation du lait sur leur propre territoire. Le CMM est fondé sur une formule qui permet d'effectuer des rajustements automatiques tous les deux mois afin de tenir compte de l'augmentation ou de la diminution, selon le cas, des besoins canadiens. Depuis 2008, la gestion du contingent de production du producteur applique un contingent mobile de douze mois.

Le lait industriel est réparti selon des règles de répartition provinciale. La priorité de l'offre est accordée aux catégories de lait les plus élevées, qui commandent des prix supérieurs. Bien qu'il puisse y avoir certaines variations d'une province à l'autre, la croissance des quantités de lait qui peuvent être transformées dans chaque catégorie, autre que le lait nature, est généralement limitée. Puisque le CMM est établi en fonction de la demande passée et de la demande prévue en produits laitiers, la direction croit qu'il est peu probable qu'un transformateur perde une partie importante de sa part du volume de lait industriel disponible.

Marché canadien

L'apport de l'industrie de la transformation laitière à l'économie canadienne a été considérable puisqu'elle a généré des livraisons évaluées à 13,6 milliards de dollars en 2009. Le secteur de la transformation laitière représentait environ 15 % de la valeur estimative de toutes les ventes du secteur de la transformation des produits alimentaires au cours de la même année.

Environ 81 % des fermes laitières du Canada sont situées au Québec et en Ontario. Les provinces de l'Ouest et les provinces Maritimes comptent respectivement environ 13 % et 6 % des fermes laitières.

Commerce international (Canada)

Importations. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international administre les contingents d'importation de fromage au Canada. Ces contingents sont divisés en sources provenant de l'Union européenne (l'« UE ») et d'autres pays. Cette répartition découle de l'obligation qu'a prise le Canada envers l'UE d'importer de cette dernière 66 % 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 de 20,4 millions de kilogrammes de fromage bénéficient de droits tarifaires peu élevés alors que les importations en sus du seuil prévu par l'engagement sont assujetties à des droits tarifaires considérablement plus élevés. À l'heure actuelle, les tarifs applicables aux importations de fromage hors contingent correspondent à 245,5 % de la valeur facturée. En janvier 2010, le gouvernement canadien a converti les restrictions quantitatives existantes applicables aux importations agricoles de protéines laitières en un système de contingents tarifaires conforme à l'article 28 de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) de l'OMC. Cette décision découle du souhait du Canada de limiter les importations de protéines laitières en franchise de droits de douane ou à l'égard desquels les droits de douane sont très bas et dont la teneur en protéines laitières, calculée en poids, est égale ou supérieure à 85 %. Des négociations ont été menées avec les pays exportateurs afin d'établir les niveaux des volumes des contingents tarifaires qui seraient autorisés annuellement ainsi que le modeste taux de croissance qui serait permis. Les importations effectuées aux termes de ce nouvel engagement minimal établi à 10 millions de kilogrammes d'isolat de protéines laitières bénéficient de droits tarifaires peu élevés alors que les importations en sus du seuil prévu par l'engagement sont assujetties à des droits tarifaires considérablement plus élevés. À l'heure actuelle, les droits tarifaires applicables aux importations de ces protéines laitières hors contingent correspondent à 270 % de la valeur facturée. Étant donné que la

Nouvelle-Zélande et l'UE sont les plus grands exportateurs de protéines laitières au Canada, elles bénéficient du meilleur accès conformément aux nouveaux contingents tarifaires. Ces ententes n'ont eu aucune incidence sur l'accès actuel de l'UE selon les contingents tarifaires établis pour le fromage, qui s'établit à 66 %.

Exportations. Aux termes de la décision finale rendue par l'OMC en décembre 2002, laquelle a conclu que les pratiques canadiennes d'exportation de produits laitiers constituaient des subventions à l'exportation, le Canada doit exporter toute quantité de produits laitiers au-delà de ses engagements envers l'OMC aux prix fixés par le Canada sur le lait cru. Ces prix sont supérieurs aux prix du lait à l'échelle internationale, ce qui rend non concurrentielle l'exportation de produits laitiers du Canada. La décision de l'OMC ne concerne pas l'exportation d'ingrédients tels que le lactose et le lactosérum.

3.1.2 L'INDUSTRIE LAITIÈRE AUX ÉTATS-UNIS

Régime réglementaire

La production des produits alimentaires aux É.-U. 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 de la *US Food and Drug Administration* (la « **FDA** ») et du *Département américain de l'Agriculture* (le « **USDA** »). De même, chaque État peut appliquer des règlements plus stricts pour régir la fabrication de produits alimentaires. Les organismes gouvernementaux étatiques et locaux collaborent avec le gouvernement fédéral pour assurer la salubrité des aliments produits sur leur territoire.

Approvisionnement en lait

Il existe deux catégories de lait aux É.-U., 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 98 % de l'approvisionnement en lait aux É.-U. et est utilisé sous forme de produits liquides ainsi qu'à des fins de fabrication de divers produits laitiers dont le fromage. Le lait de *Grade B* représente, pour sa part, 2 % de la production de lait aux É.-U. et est destiné exclusivement à la fabrication de produits laitiers. La production totale de lait aux É.-U. s'établit à environ 849 millions d'hectolitres par année.

Le tableau qui suit présente l'utilisation de la production de lait aux É.-U. en 2010 ⁽¹⁾.

Utilisation de la production de lait aux É.-U. en 2010 ⁽¹⁾	
Utilisé comme lait nature et crème	28 %
Transformé en fromage naturel	24 %
Transformé en produits laitiers surgelés	4 %
Transformé en beurre	5 %
Utilisé sur les fermes où il est produit	1 %
Autres utilisations	38 %

⁽¹⁾ Source : USDA, *Dairy Products 2010 Summary*, publié en avril 2011. Calculés à partir des solides totaux.

Aux É.-U., le prix du lait est assujéti à un grand nombre de règlements fondés sur des décisions issues de politiques gouvernementales. Ces règlements comprennent les mesures de soutien du prix du lait, les décrets fédéraux sur la mise en marché du lait, la restriction des importations, les subventions à l'exportation, les programmes nationaux et internationaux d'aide alimentaire et les programmes étatiques de mise en marché du lait. En règle générale, le prix du lait est réglementé par des décrets sur la mise en marché du lait relevant de la compétence fédérale, exception faite de la Californie, qui réglemente ses activités selon son propre décret sur la mise en marché. Dans la plupart des cas, le prix du lait commercialisé aux É.-U. est fixé selon son utilisation. Les prix planchers du lait sont fixés mensuellement par les décrets sur la mise en marché du lait selon des formules de prix des produits. Les données sur les prix utilisées dans les formules fédérales tiennent compte des prix de gros du fromage, du beurre, de la poudre de lactosérum et de la poudre de lait écrémé. Ces données sont tirées de sondages menés par le *National Agricultural Statistics Service* du USDA. Dans les décrets fédéraux sur le lait, le lait utilisé dans les produits liquides est classé dans la catégorie I, la catégorie au prix le plus élevé. Le lait utilisé dans la fabrication de crème glacée, yogourt, fromage cottage, crème sure, fromage ricotta et d'autres produits laitiers mous est classé dans la catégorie II. Le lait utilisé dans la fabrication de fromage, notamment de fromage à la crème, est classé dans la catégorie III, et celui utilisé dans la fabrication de beurre et de poudres de lait, dans la catégorie IV. La Californie a recours à une structure de classification des prix semblable. À ce titre, les prix des marchandises sont basés sur les prix de la Chicago Mercantile Exchange (la « **CME** ») pour le beurre et le fromage ainsi que sur le prix moyen pondéré de la poudre de lait écrémé en Californie. Dans cet État, le lait utilisé dans la fabrication de crème glacée et sorbet fait partie de la catégorie 3; le lait utilisé dans la fabrication de beurre et de lait en poudre est classé dans la catégorie 4(a) et le lait utilisé dans la fabrication de fromage, notamment de fromage à la crème et de fromage ricotta, est classé dans la catégorie 4(b).

Les prix de gros pour la majeure partie de la production de fromage des É.-U. sont établis selon les opérations quotidiennes effectuées comptant sur le fromage cheddar à 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.

Les usines de transformation du lait ne sont assujétiées à aucune restriction quant à la quantité de lait qu'elles peuvent recevoir et elles sont libres de négocier leur approvisionnement en lait avec qui elles veulent. Les entreprises de transformation indépendantes négocient habituellement avec les coopératives locales ou peuvent s'approvisionner en lait directement auprès de fermes individuelles. Les entreprises de transformation paient un prix qui reflète la classe de prix en vigueur pour le mois en cours, majoré des frais de manutention négociés. En 2008, le Congrès a adopté le « Farm Bill » permettant aux entreprises de transformation de conclure des contrats à terme d'approvisionnement en lait directement avec les fermiers.

La *Commodity Credit Corporation* (la « **CCC** »), organisme fédéral américain, régit les programmes qui influencent la production et la commercialisation du lait et des produits laitiers aux É.-U. La CCC achète la production de beurre, de poudre de lait écrémé et de fromage aux prix planchers suivants :

- beurre à 1,05 \$ US la livre;
- bloc de fromage cheddar 40 livres à 1,13 \$ US la livre;
- baril de 500 livres de fromage cheddar à 1,10 \$ US la livre;
- poudre de lait écrémé non fortifié à 0,80 \$ 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. La CCC n'aide pas directement les producteurs laitiers et n'établit pas d'objectif de rendement pour eux.

Marché américain

Le USDA indique qu'il y avait 511 usines de transformation de fromage aux É.-U. en 2010 qui ont produit 4,7 milliards de kilogrammes de fromage. Le cheddar représentait 31,0 % de ce volume, soit 1,5 milliard de kilogrammes, et les fromages italiens, dans l'ensemble, représentaient 42,4 % de ce volume, soit 2,0 milliards de kilogrammes. La mozzarella représentait à elle seule 1,6 milliard de kilogrammes de la production fromagère, soit 78,9 % des fromages italiens et 33,4 % de tous les fromages produits en 2010.

Commerce international (É.-U.)

Importations. La restriction des importations est un autre élément important du programme laitier des É.-U. La plupart des contingents américains d'importation de fromage sont propres à un pays et à un produit donnés. Selon les dispositions de l'Accord sur l'agriculture de l'OMC, les É.-U. se sont engagés à importer, à un taux tarifaire moins élevé, quelque 135 586 tonnes métriques de fromage en 2010. Les tarifs applicables au fromage en sus de ce contingent sont prohibitifs.

Aucun permis n'est exigé pour l'entrée de produits laitiers à base de lait de brebis, de chèvre et de bufflonne et ces produits ne sont pas assujettis à des droits de douane aux É.-U. Cela s'applique aussi à quelques autres produits, y compris le fromage brie.

Exportations. Par le passé, les É.-U. n'ont pas été un important exportateur de produits laitiers. Les activités d'exportation de ce pays s'élevaient à 3,7 milliards de dollars américains en 2010, à 2,3 milliards de dollars américains en 2009 et à 3,8 milliards de dollars américains en 2008.

La plupart des activités d'exportation sont exercées dans le cadre du *Dairy Export Incentive Program*, qui attribue 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.

3.1.3 L'INDUSTRIE LAITIÈRE INTERNATIONALE

En 2008, les pays membres de l'UE, ont aboli les subventions à l'exportation et augmenté les contingents de production laitière, dans l'espoir que l'effet combiné de ces politiques entraîne une hausse de la production laitière, ce qui n'a pas été le cas. Par conséquent, les stocks sont demeurés bas. L'UE conserve néanmoins son objectif visant à éliminer progressivement tous les contingents de production laitière d'ici mars 2015.

De plus, l'approvisionnement en produits laitiers provenant de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande a été inférieur aux attentes en 2009 en raison d'événements d'ordre climatique qui ont eu une incidence sur la production. Toutefois, il s'est amélioré pour atteindre les niveaux antérieurs en Australie en 2010 et continue à augmenter en Nouvelle-Zélande également.

À l'échelle mondiale, la baisse de la production laitière des exportateurs habituels et récents en 2010 s'explique par les hausses modérées des prix à la production, compensées par les efforts déployés par les producteurs laitiers pour atténuer l'incidence de coût accru de la nourriture pour animaux et d'autres intrants de production. Il en résulte une baisse de la production influant sur

la disponibilité de l'approvisionnement, tandis que la demande poursuit sa croissance, particulièrement en Asie.

Au cours de 2010, les prix se sont raffermis sur le marché international, ce qui a contribué lentement à améliorer le taux de la production laitière et à stabiliser la demande. Les conditions ont continué de s'améliorer dans la plupart des zones de production, tandis que les contingents de production de l'UE n'ont pas été atteints.

En ce qui concerne 2011 et l'avenir prévisible, l'incidence des prix à la hausse des intrants de production laitière demeure préoccupante. Même si les prix à la production du lait sont plus élevés et stables, l'offre de produits laitiers demeurera vraisemblablement insuffisante puisque les coûts des intrants réduisent maintenant les marges d'exploitation de la plupart des producteurs. Les tentatives de ces derniers en vue de réduire l'incidence des coûts des intrants entraînent une baisse de la production laitière dans plusieurs zones de production traditionnelles. On prévoit que, dans un avenir prévisible, l'offre de produits laitiers demeurera insuffisante jusqu'à ce que les niveaux de production augmentent pour répondre à la demande nationale historique et à celle des économies en développement.

Le marché mondial continue à se diviser entre d'une part les produits pré-emballés, prêts à utiliser, et d'autre part le vrac et les ingrédients laitiers, division dont les effets à long terme sur les mouvements commerciaux et, en définitive, sur les prix mondiaux sont encore inconnus.

Union européenne

Régime réglementaire

L'UE a de multiples lois en matière d'alimentation et règlements connexes. Ces règlements couvrent l'ensemble des aspects de l'industrie agroalimentaire, allant de la production agricole à la transformation et à la distribution des aliments. Tous les États membres doivent mettre en œuvre et appliquer les règlements pour demeurer membres de l'UE. Par conséquent, le régime de réglementation de l'UE constitue le cadre régissant la production, la transformation, la distribution, l'importation et l'exportation des aliments à base de produits laitiers à l'intérieur de l'UE. Aucun État membre ne peut édicter de règlements contradictoires qui freineraient le commerce intérieur dans l'UE ni pratiquer le commerce extérieur à l'UE sans respecter les normes de celle-ci et ses propres obligations connexes.

À la lumière de ce qui précède, les industries laitières de l'Allemagne et du Royaume-Uni exercent leurs activités aux termes des dispositions générales en matière de production laitière de la *Politique agricole commune* de l'UE. Conformément à cette politique, les contingents de production de lait devraient être éliminés au plus tard en 2015 et les prix du lait devraient faire l'objet des fluctuations accrues du marché, les fermiers étant dédommagés partiellement au moyen de paiements directs conformes aux engagements pris envers l'OMC.

En Allemagne et au Royaume-Uni, un ensemble de règlements régit la transformation du lait en produits laitiers. Leurs normes en ce qui concerne le fromage et la poudre de lait écrémé sont basées sur le Codex Alimentarius international de l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture et de l'Organisation mondiale de la santé. Bien qu'il existe des règlements à divers paliers (fédéral, États, Länder et municipalités), la majorité de ceux-ci ne s'appliquent pas spécifiquement à l'industrie laitière mais visent tous les établissements de transformation des aliments et exigent le respect de pratiques de fabrication reconnues.

Approvisionnement en lait

En Allemagne et au Royaume-Uni, les prix du lait varient d'un État à l'autre et sont négociés d'ordinaire chaque mois entre les transformateurs et les producteurs de lait. La majeure partie du lait est généralement vendue à des coopératives qui transforment le lait pour leur propre compte et le revendent également à des commerçants de lait ou à d'autres transformateurs. En ce qui concerne la majorité de leur approvisionnement, les transformateurs concluent généralement des contrats avec une coopérative ou un commerçant de lait et ils ont recours au marché au comptant saisonnier afin de compléter leurs besoins annuels en approvisionnement en tirant parti des variations saisonnières du prix du lait.

En 2008, l'UE a amorcé une série d'augmentations des contingents de production de lait dans ses États membres, dont l'Allemagne et le Royaume-Uni, pour favoriser l'augmentation de la production de lait jusqu'en 2015, soit l'année où les contingents devraient être éliminés. Ces initiatives ont déjà eu un effet atténuant sur le prix du lait.

La production totale de lait est d'environ 282 millions d'hectolitres par année en Allemagne et d'environ 132 millions d'hectolitres par année au Royaume-Uni, représentant collectivement environ 29 % de l'ensemble de la production laitière européenne. Le tableau qui suit indique le volume de certains produits laitiers fabriqués en Allemagne et au Royaume-Uni.

Volume de certains produits laitiers fabriqués en Allemagne en 2009 ⁽¹⁾ (en milliers)		
Fromage	2 088	tonnes métriques
Lait nature ⁽²⁾	5 133 981	litres
Produits fermentés	1 856	tonnes métriques
Autres produits laitiers	1 460	tonnes métriques

(1) Source : Bulletin FIL-IDF 446/2010.

(2) Production de contenants < 2 litres seulement.

Volume de certains produits laitiers fabriqués au Royaume-Uni en 2009 ⁽¹⁾ (en milliers)		
Fromage	323	tonnes métriques
Lait nature ⁽²⁾	6 520 388	litres
Produits fermentés	369	tonnes métriques
Autres produits laitiers	482	tonnes métriques

(1) Source : Bulletin FIL-IDF 446/2010.

(2) Production de contenants < 2 litres seulement.

Exportations

Après de nombreuses années où le prix du lait en Allemagne a connu une tendance baissière, les prix des aliments en général, y compris des produits laitiers, sont revenus à des niveaux plus concurrentiels. Par conséquent, le potentiel d'exportation global de l'Allemagne demeure positif.

Jusqu'à tout récemment au Royaume-Uni, la production laitière avait diminué lentement en raison de difficultés d'ordre climatique et des prix du lait à la production, qui étaient constamment inférieurs à ceux du reste de l'UE. En 2008, les prix à la production ont augmenté à des sommets inégalés depuis des décennies, soulevant dans la communauté agricole un optimisme qui a toutefois été de courte durée, puisque les prix ont chuté en raison de rajustements des prix sur le marché mondial. Malgré ce qui précède, le Royaume-Uni offre un potentiel de croissance des exportations de produits laitiers principalement en raison du prix très concurrentiel du lait cru et de la grande qualité du lait disponible. En 2010, l'offre de lait a augmenté de 4 %, renversant ainsi la tendance à la baisse des six dernières années.

Argentine

Régime réglementaire

Le régime réglementaire en Argentine est à l'opposé des régimes canadiens et américains. Bien qu'il existe des lois nationales, provinciales et municipales, seulement un nombre restreint d'entre elles sont spécifiques à l'industrie laitière. Par ailleurs, l'industrie laitière adhère aux normes internationales Codex Alimentarius de l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture et de l'Organisation mondiale de la santé pour les produits vendus à l'étranger, tels que les fromages et la poudre de lait et elle se conforme aux bonnes pratiques manufacturières reconnues relativement aux produits présents sur le marché national.

Approvisionnement en lait

En Argentine, les prix du lait sont négociés mensuellement entre les transformateurs et les producteurs laitiers. Il n'existe aucune limite ou restriction quant à la quantité de lait produite et transformée. De plus, le prix du lait vendu à l'intérieur du pays ou sa catégorie n'est pas déterminé suivant son utilisation. De même, les transformateurs laitiers ne sont pas limités quant à la quantité de lait qu'ils peuvent acheter et ils sont libres de négocier des ententes d'approvisionnement en lait avec toute personne de leur choix. En général, ces ententes sont négociées avec les producteurs laitiers présents dans un certain rayon de l'usine de transformation.

En 2009, malgré la baisse des prix des produits laitiers en raison de la conjoncture du marché international et des conditions climatiques difficiles au cours de l'hiver et du printemps, le volume de la production laitière dans le pays est demeuré similaire à celui de 2008 et a totalisé près de 10 milliards de litres.

La production totale de lait en Argentine est d'environ 101 millions d'hectolitres par année. Le tableau qui suit indique le volume de certains produits laitiers fabriqués en Argentine.

Volume de certains produits laitiers fabriqués en Argentine en 2009 ⁽¹⁾ (en milliers)	
Fromage naturel	508 tonnes métriques
Lait nature	2 488 486 litres
Yogourt	515 tonnes métriques
Autres produits laitiers	580 tonnes métriques

(1) Source : *Secretaria de Agricultura, Ganaderia Pesca y Alimentos, Cuadro estadístico.*

Exportations

L'Argentine, en plus d'être membre du Mercosur, le groupe de libre-échange de l'Amérique du Sud, est également un participant actif au sein du marché laitier international. L'Argentine a un bassin en lait important et a la capacité de produire du lait à des prix compétitifs sur le marché international. Il n'existe aucun programme gouvernemental d'aide à l'exportation de produits laitiers. En fait, en 2007, le gouvernement a introduit une nouvelle réglementation prévoyant des prix de vente plafonds pour les exportations. La réglementation a été révisée en novembre 2007, ce qui a résulté en l'abolition du prix plafond du beurre et du fromage à pâte ferme. En mars 2009, alors que les prix plafonds et la taxe d'exportation sur le fromage, la poudre de lait et certains autres produits laitiers ont été abolis, le gouvernement a commencé à approuver au préalable le volume de plusieurs produits destinés au marché d'exportation pour s'assurer que les besoins nationaux soient comblés. En 2010, l'Argentine a exporté 316 672 tonnes métriques de produits laitiers. De cette quantité, 165 091 tonnes métriques étaient du lait en poudre, 45 104 tonnes métriques étaient du fromage et le reliquat de 106 477 tonnes métriques était composé d'autres produits laitiers.

3.1.4 PERSPECTIVES

Plus que jamais, la forte concurrence dans l'industrie devrait obliger les entreprises 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 profiteront vraisemblablement de cette situation pour effectuer des acquisitions stratégiques. En outre, au cours des prochaines années, l'industrie laitière devra mettre l'accent sur la création de produits laitiers novateurs correspondant à l'évolution des besoins nutritionnels des consommateurs. Les prévisions à long terme concernant la croissance de la demande de produits laitiers sont positives, quoique ralenties par le contexte économique mondial difficile. En fait, l'augmentation du pouvoir d'achat des pays en développement devrait amener une augmentation de la quantité de protéines dans le régime alimentaire de leurs citoyens et l'industrie laitière sera vraisemblablement la première à en profiter. Les transformateurs qui s'approvisionnent en lait à des prix concurrentiels sur les marchés internationaux et emploient des technologies de transformation innovatrices pourraient être en position de desservir ces marchés de manière profitable, sous réserve de la capacité des producteurs de produire du lait en fonction de prix à la production adaptés à la nouvelle réalité économique.

Les discussions entre divers gouvernements visant à conclure une entente définitive dans le cadre de la ronde de négociations de Doha de l'OMC afin de diminuer les subventions sur les produits agricoles et de fixer de nouveaux tarifs pour ces produits ont repris en 2009 et se sont poursuivies en 2010 et en 2011 avec une plus grande participation du milieu politique. On ne sait quelles incidences découleront de l'entente définitive qui sera conclue, mais elles forceront vraisemblablement les entreprises de transformation à demeurer concurrentielles et créatives pour accroître leurs activités à l'échelle mondiale.

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 des produits alimentaires au Canada relève de la compétence partagée des gouvernements fédéral et provinciaux et s'applique à toutes les

entreprises de transformation des aliments au Canada, dont l'industrie des produits d'épicerie. Par conséquent, les produits de boulangerie de Saputo sont assujettis à des normes 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*.

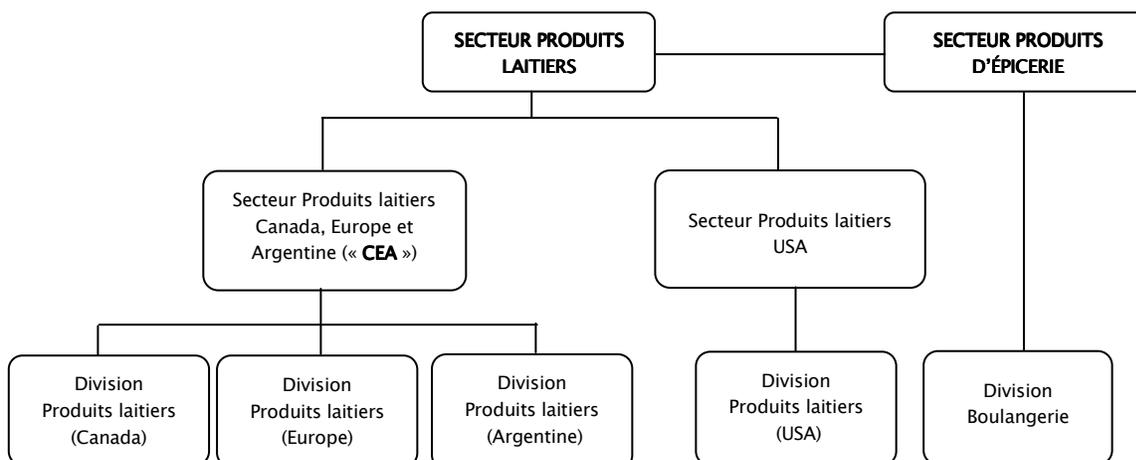
Tendances

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 réseau des supermarchés traditionnels où quatre chaînes nationales contrôlaient approximativement 59 % des ventes au détail de ce réseau au cours de l'année civile 2010.

Les ventes effectuées dans le secteur des petits gâteaux s'élèvent à quelque 708 millions de dollars par année au Canada. Ce secteur comprend notamment les petits gâteaux, les muffins, les desserts frais ainsi que les carrés à la guimauve. Les petits gâteaux préemballés comptent pour 22 % de tous les petits gâteaux vendus au Canada. Environ 57 % et 30 % respectivement de toutes les ventes de produits de petits gâteaux préemballés au Canada sont effectuées au Québec et en Ontario.

RUBRIQUE 4 – DESCRIPTION DES ACTIVITÉS

Les activités de la Société se divisent en deux (2) secteurs et en cinq (5) divisions.



La Société exploite 47 usines et compte environ 10 200 employés.

Les produits de Saputo sont vendus sous différentes marques bien connues, comme *Saputo*, *Alexis de Portneuf*, *Armstrong*, *Baxter*, *Dairyland*, *Danscorella*, *Dragone*, *DuVillage 1860*, *Frigo Cheese Heads*, *Great Midwest*, *King's Choice*, *Kingsey*, *La Paulina*, *Neilson*, *Nutralait*, *Ricrem*, *Salemville*, *Stella*, *Treasure Cave*, *hop & go*, *Rondeau* et *Vachon*.

Le tableau suivant démontre l'importance relative des deux secteurs de la Société au cours des deux derniers exercices.

	Ventes par secteur			
	Exercice terminé le 31 mars 2011		Exercice terminé le 31 mars 2010	
	Ventes (en milliers de dollars)	Pourcentage des ventes totales	Ventes (en milliers de dollars)	Pourcentage des ventes totales
Secteur Produits laitiers				
Secteur Produits laitiers CEA	3 837 188	63,7	3 745 930	64,5
Secteur Produits laitiers USA	2 046 993	34,0	1 906 189	32,8
Sous-total	5 884 181	97,7	5 652 119	97,3
Secteur Produits d'épicerie	141 289	2,3	158 463	2,7
Total	6 025 470	100,0	5 810 582	100,0

Secteur Produits laitiers CEA

Par le biais de ses activités au Canada, Saputo fabrique, commercialise et distribue de la mozzarella et du cheddar, ainsi que d'autres fromages de spécialité et fromages fins, du lait nature et une variété de produits laitiers, notamment de la crème, du yogourt, du beurre, du lait en poudre et du lait évaporé, des mélanges à crème glacée et des ingrédients laitiers à valeur ajoutée, tels de la poudre de lactosérum, du lactose et des protéines de lactosérum. Saputo distribue aussi des fromages fins importés aux épicerie fines. La gamme de produits de lait nature est complétée par une variété de produits non laitiers, notamment des crèmes à café aromatisées, des jus et d'autres boissons. Saputo est le plus important producteur de fromage au Canada, avec environ 32 % de la production canadienne de fromage naturel, et elle est le plus important transformateur de lait nature au Canada avec une part estimative du marché canadien de 35 %. Les produits laitiers de Saputo sont vendus à trois segments de marché : le détail, la restauration et l'industriel.

En Europe, la Société fabrique et commercialise des variétés de fromages italiens, comme la mozzarella, la ricotta et le mascarpone. Elle vend principalement ces produits aux segments du marché de détail et de la restauration.

En Argentine, la Société produit et commercialise une grande variété de fromages à pâte molle, semi-ferme, ferme et du fromage râpé, de même que du beurre, de la crème, de la poudre de lait et des ingrédients laitiers. Saputo vend ces produits aux segments du marché du détail et de l'industriel, et les ventes sont bien réparties entre les marchés nationaux et internationaux. La Société est le troisième plus important transformateur laitier en Argentine.

Au cours de l'exercice 2011, les ventes du Secteur Produits laitiers CEA ont représenté 63,7 % des ventes totales de la Société. Le segment du marché du détail a représenté 61,9 % des ventes du Secteur Produits laitiers CEA, tandis que le segment de la restauration et le segment industriel ont représenté respectivement 26,7 % et 11,4 %. Dans ce Secteur, la Société exploite 30 usines de fabrication, dont 26 sont situées au Canada, une en Allemagne, une au Royaume-Uni et deux en

Argentine. En date du 31 mars 2011, la Société comptait 6 061 employés dans ce Secteur, dont 4 996 étaient situés au Canada, 129 en Europe et 936 en Argentine.

Secteur Produits laitiers USA

Le Secteur Produits laitiers USA de la Société fabrique une grande variété de mozzarella, de fromages américains et de fromages de spécialité. La Société fabrique également un large éventail de concentrés de protéines de lactosérum et de mélanges d'ingrédients. L'acquisition de DCI a permis à la Société d'augmenter sa gamme de fromages de spécialité et de détenir un large portefeuille de licences d'importation de fromages de spécialité fabriqués à l'étranger.

Saputo se classe parmi les trois principaux producteurs de fromage aux É.-U., avec environ 9 % de la production de fromage naturel. Saputo dessert trois segments de marché distincts : détail, restauration et industriel.

Au cours de l'exercice 2011, les ventes du Secteur Produits laitiers USA ont représenté 34,0 % des ventes totales de la Société. Le segment du détail a représenté 37,9 % des volumes de ventes du Secteur Produits laitiers USA, le segment de la restauration 47,6 % et le segment industriel 14,5 %. Compte tenu de l'acquisition de DCI, le volume des ventes pro forma du Secteur Produits laitiers USA sera de 41,0 % pour le segment du marché du détail, 46,2 % pour le segment de la restauration et 12,8 % pour le segment industriel. Dans ce Secteur, Saputo exploite 16 usines de fabrication situées aux É.-U. et employait, en date du 31 mars 2011, 3 380 personnes.

Secteur Produits d'épicerie

La Société fabrique, commercialise et distribue principalement des petits gâteaux au Canada, dont la vente se fait presque exclusivement sur le marché du détail. Saputo est le plus important fabricant de petits gâteaux au Canada. Elle fabrique également à petite échelle, pour des tiers, des produits de marque privée vendus aux É.-U. (les « **ententes de fabrication** »).

Au cours de l'exercice 2011, les ventes du Secteur Produits d'épicerie ont représenté 2,3 % des ventes totales de la Société. Dans ce Secteur, la Société exploite une usine située dans la province de Québec et elle comptait, en date du 31 mars 2011, 772 employés.

Profil global

Les tableaux qui suivent présentent la ventilation des ventes totales de la Société par région et par segment de marché pour les deux derniers exercices :

	Ventes totales de la Société – Ventilation géographique			
	Exercice terminé le 31 mars 2011		Exercice terminé le 31 mars 2010	
	Ventes (en milliers de dollars)	Pourcentage des ventes totales	Ventes (en milliers de dollars)	Pourcentage des ventes totales
Canada	3 581 615	59,4	3 599 964	62,0
Europe	48 327	0,8	51 719	0,9
Argentine	348 535	5,8	252 710	4,3
É.-U.	2 046 993	34,0	1 906 189	32,8
Total	6 025 470	100,0	5 810 582	100,0

	Ventes totales de la Société – Segments de marché			
	Exercice terminé le 31 mars 2011		Exercice terminé le 31 mars 2010	
	Ventes (en milliers de dollars)	Pourcentage des ventes totales	Ventes (en milliers de dollars)	Pourcentage des ventes totales
Secteur Produits laitiers				
Secteur Produits laitiers CEA				
Détail	2 376 311	39,4	2 295 789	39,5
Restauration	1 022 740	17,0	1 029 979	17,7
Industriel	438 137	7,3	420 162	7,3
Sous-total	3 837 188	63,7	3 745 930	64,5
Secteur Produits laitiers USA ⁽¹⁾	2 046 993	34,0	1 906 189	32,8
Sous-total	5 884 181	97,7	5 652 119	97,3
Secteur Produits d'épicerie⁽²⁾	141 289	2,3	158 463	2,7
Total	6 025 470	100,0	5 810 582	100,0

(1) Les volumes de vente sont plus représentatifs de nos activités aux É.-U. en raison de l'impact de la variation de la devise et du prix de vente par livre de fromage sur les dollars de ventes (voir le tableau « Volumes de ventes – Segments de marché »).

(2) Les produits d'épicerie sont vendus presque uniquement dans le segment du marché du détail.

4.1 SECTEUR PRODUITS LAITIERS CEA

4.1.1 PRODUITS

Partout au Canada, Saputo produit, commercialise et distribue un large éventail de fromages de qualité à l'échelle nationale, notamment de la mozzarella et du cheddar, des fromages de spécialité comme la ricotta, le provolone, le parmesan, le feta, le havarti, des fromages fins tels le brie et le camembert et d'autres fromages à pâte ferme comme le brick, le colby, le farmer, le munster et le monterey jack, de même que du fromage en grains frais et des fromages fondus. Les produits fromagers de Saputo sont vendus sous différentes marques de commerce comme *Saputo*, *Armstrong*, *Alexis de Portneuf*, *Bari*, *Cheese Heads*, *Cogruet*, *Du Village 1860*, *Kingsey* et *Stella*. Saputo vend aussi des produits fromagers sous des marques privées et elle produit du beurre, du lait en poudre et du lait évaporé, des mélanges à crème glacée de même qu'un certain nombre d'ingrédients laitiers tirés de sa production fromagère, notamment la poudre de lactosérum, le lactose et la protéine de lactosérum. Par l'entremise de son réseau de distribution de fromage, la Société distribue des fromages fins importés aux épicerie fines ainsi que certains produits non laitiers fabriqués par des tiers.

Saputo produit et commercialise aussi du lait nature, de la crème, du yogourt, de la crème sure et du fromage cottage. Le lait nature est vendu sous la marque *Dairyland* dans l'Ouest canadien, sous la marque *Neilson* en Ontario, sous la marque *Nutrilaït* au Québec et sous la marque *Baxter* dans les Maritimes. Du lait de spécialité est commercialisé sous la marque *L'Ultime* et les marques de commerce *Trutaste*, *Dairy Oh!*, *Milk 2 Go* | *Lait's Go*, *Dairyland Plus* et *Nutrilaït Plus*. En outre, dans le cadre de ses activités de fabrication de lait nature, Saputo produit et distribue des produits non laitiers, notamment des crèmes à café aromatisées sous la marque *International Delight** ainsi que du jus et des boissons telles que *Sunny Delight**.

En Europe, la Société produit et commercialise des variétés de fromages italiens comme la mozzarella, la ricotta et le mascarpone. La majorité de ces produits sont vendus sur le marché européen sous les marques *Saputo*, *De Lucia* et *Danscorella*.

En Argentine, Saputo produit et met en marché une vaste variété de fromages à pâte molle, semi-ferme, ferme et du fromage râpé, ainsi que du beurre, de la crème, de la poudre de lait et des ingrédients laitiers. Les ventes de ces produits sont bien réparties entre les marchés nationaux et internationaux. Ces produits sont vendus sous les marques de commerce reconnues *La Paulina*, *Molfino* et *Ricrem*.

4.1.2 PRODUCTION

Sources d'approvisionnement

Le lait représente la majorité des coûts engagés par la Société pour la production de ses produits laitiers. En raison de la nature réglementée de l'industrie laitière, Saputo ne peut s'approvisionner en lait au Canada qu'auprès des offices de commercialisation de chacune des provinces. Relativement aux autres matières premières, la Société s'approvisionne auprès de différents fournisseurs.

* Marques de commerce utilisées sous licence.

En Europe, la majeure partie de l'approvisionnement en lait de Saputo pour ses activités en Allemagne provient de divers commerçants de lait et, pour ses activités au Royaume-Uni, de producteurs de lait. Relativement aux autres matières premières, la Société s'approvisionne auprès de différents fournisseurs.

En Argentine, Saputo s'approvisionne en lait directement auprès des producteurs de lait et environ 2 % du lait obtenu provient de fermes appartenant à la Société. Relativement aux autres matières premières, la Société s'approvisionne auprès de différents fournisseurs.

Installations

Dans le Secteur Produits laitiers CEA, la Société exploite au total 30 usines de fabrication, soit 26 au Canada, deux en Europe et deux en Argentine. À l'exception d'une usine située à Calgary, en Alberta, la Société est propriétaire de toutes ses usines. Les installations canadiennes ont une capacité excédentaire totale de 30 %.

En Europe, la Société exploite une usine en Allemagne et une au Royaume-Uni qui ont une capacité excédentaire totale de 72 %.

En Argentine, la Société exploite deux usines qui ont une capacité excédentaire totale de 27 %.

4.1.3 MARCHÉS

Saputo est le plus important producteur de fromage au Canada avec une part d'environ 32 % de la production canadienne de fromage naturel. Saputo vend ses produits fromagers aux segments de marché de la restauration, de détail et de l'industriel. La Société distribue aussi des fromages fins importés à des épiceries fines et elle vend divers produits non laitiers fabriqués par des tiers dont la vente a pour but de compléter ses activités de vente de ses fromages. La Société est le plus important transformateur de lait nature au Canada avec une part estimative du marché canadien de 35 %. Par le biais de ses activités canadiennes, Saputo vend aussi du lactose, de la poudre de lactosérum, des mélanges à crème glacée et de la protéine de lactosérum à une vaste gamme de clients au Canada, en Europe, en Amérique du Sud, en Asie et en Afrique.

En Europe, Saputo est un acteur modeste de l'industrie, puisqu'elle traite moins de 1 % de toute la production laitière de l'Allemagne et du Royaume-Uni. La Société vend ses produits dans l'UE principalement aux segments du marché de détail et de la restauration.

Saputo est le troisième plus important transformateur laitier en Argentine, transformant environ 8 % de toute la production laitière. La vente de ses produits fabriqués en Argentine est bien répartie entre les marchés nationaux et internationaux. Les produits sont vendus nationalement aux segments du marché du détail et de l'industriel et internationalement dans plus de 35 pays.

Clientèle

Le tableau qui suit présente, pour le Secteur Produits laitiers CEA, la ventilation des ventes par segment de marché au cours des deux derniers exercices :

	Secteur Produits laitiers CEA - Ventes - Segments de marché			
	Exercice terminé le 31 mars 2011		Exercice terminé le 31 mars 2010	
	Ventes (en milliers de dollars)	Pourcentage des ventes totales	Ventes (en milliers de dollars)	Pourcentage des ventes totales
Détail	2 376 311	61,9	2 295 789	61,3
Restauration	1 022 740	26,7	1 029 979	27,5
Industriel	438 137	11,4	420 162	11,2
Total	3 837 188	100,0	3 745 930	100,0

Détail. Saputo vend des produits sous ses propres marques et sous des marques privées à ses clients de détail qui comprennent des chaînes de supermarchés, des grandes surfaces, des dépanneurs, des détaillants indépendants, des clubs-entrepôts et des boutiques de fromages de spécialité. Au cours de l'exercice 2011, la majorité 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 laitiers de Saputo sont vendus au détail au rayon des produits laitiers et au comptoir de charcuterie des épicereries. Saputo offre à ses clients du marché du détail une vaste variété de produits laitiers, tels que le cheddar, la mozzarella, le lait nature, la crème, le yogourt, la crème sure, le fromage cottage, des fromages de spécialité et des fromages fins. La gamme de produits de lait nature est également complétée par divers produits non laitiers, tels que des crèmes à café aromatisées, des jus et des breuvages.

Restauration. Les clients du secteur de la restauration sont les distributeurs de gamme complète de produits, les restaurants (chaînes de restauration constituées en sociétés, franchisés et restaurants individuels), les hôtels ainsi que les institutions. Saputo offre à ses clients de ce secteur des produits laitiers sous ses propres marques et sous des marques privées. Par l'entremise de son réseau de distribution, Saputo vend des produits non laitiers fabriqués par des tiers. Saputo produit aussi des mélanges laitiers pour les chaînes de restauration à service rapide.

Industriel. Les clients du segment industriel sont des transformateurs qui utilisent les produits de la Société comme ingrédients dans la préparation d'autres produits alimentaires. La Société fournit du fromage à des transformateurs de mets surgelés ainsi qu'à des fabricants de pizzas surgelées. La Société produit également des ingrédients laitiers tels que le lactose, la poudre et les protéines de lactosérum et vend du lactose, de la poudre de lactosérum, des mélanges à crème glacée, de la protéine de lactosérum, du lait en poudre, du lait évaporé, du beurre et de la crème à une large clientèle au Canada, en Argentine, en Europe, en Amérique du Sud, en Asie et en Afrique.

4.1.4 DISTRIBUTION

Au Canada, les ventes de produits laitiers sont réalisées par des livraisons directes à certains clients d'importance des segments de détail, de la restauration et de l'industriel de même qu'à des tiers distributeurs régionaux et nationaux. Saputo a également développé un réseau de distribution à l'échelle nationale pour ses activités de produits laitiers, lequel est composé de 25 centres de distribution et entrepôts, et de plus de 600 routes de distribution réparties au Canada.

En Europe, la Société distribue ses produits à ses clients principalement par l'entremise de tiers transporteurs.

En Argentine, la Société distribue ses produits par l'entremise de distributeurs indépendants, lesquels sont approvisionnés à partir des trois centres de distribution de la Société situés à travers le pays. Ce réseau de distribution dessert d'importantes chaînes de détaillants, des distributeurs et des clients industriels.

4.1.5 CONCURRENCE

Au Canada, la Société livre surtout concurrence à des entreprises nationales et multinationales de transformation et de fabrication de produits laitiers. Saputo occupe le premier rang au Canada en tant que producteur de fromage, avec une part du marché de la production du fromage naturel au pays d'environ 32 %, et, grâce à sa part estimative du marché canadien de 35 %, elle est le plus important transformateur de lait nature.

La Société est un acteur modeste dans l'industrie en Europe et elle livre concurrence principalement à des transformateurs de lait nationaux et multinationaux.

La Société est le troisième transformateur laitier en importance en Argentine, transformant environ 8 % de la totalité de la production laitière. La Société livre principalement concurrence à des transformateurs de lait nationaux et internationaux.

4.1.6 RELATIONS DE TRAVAIL

En date du 31 mars 2011, le Secteur Produits laitiers CEA de la Société comptait au total 6 061 employés, dont 4 996 au Canada, 129 en Europe et 936 en Argentine. Environ 43 % des employés du Secteur Produits laitiers CEA sont syndiqués.

À l'heure actuelle, la Société ne s'attend pas à ce que le renouvellement des conventions collectives qui expireront au cours de l'exercice 2012 provoque des conflits de travail. Toutes les conventions expirées au cours de l'exercice 2011 ont été renouvelées selon des conditions satisfaisantes ou continuent de s'appliquer pendant les négociations en cours, à l'issue desquelles elles devraient être renouvelées à des conditions satisfaisantes. La Société jouit de bonnes relations de travail. 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 LAITIERS USA

4.2.1 PRODUITS

Par le biais de sa Division Produits laitiers (USA), Saputo produit une vaste gamme de fromages mozzarella, de fromages américains et de fromages de spécialité comme la ricotta, le provolone, le bleu, le suisse, le parmesan et le romano qui sont vendus sous diverses marques de commerce comme *Dragone, Frigo Cheese Heads, Gardenia, Lorraine, Lugano, Saputo, Stella* et *Treasure Cave*, de même que sous des marques privées. Elle produit aussi de la poudre et des concentrés de protéines de lactosérum et des mélanges d'ingrédients.

Grâce à l'acquisition de DCI, la Société convertit, met en marché et vend une large gamme de fromages de spécialité sous diverses marques de commerce comme *Great Midwest, King's Choice* et *Salemville*, ainsi que sous des marques privées. Elle détient également un large portefeuille de licences d'importation de fromages de spécialité fabriqués à l'étranger.

4.2.2 PRODUCTION

Sources d'approvisionnement

Aux É.-U., Saputo s'approvisionne en lait majoritairement auprès de coopératives, principalement aux termes d'ententes à court et à long terme d'approvisionnement en lait, ainsi que directement auprès des fermiers. Le lait représente les principaux coûts engagés par la Société pour la fabrication de ses produits laitiers. Relativement aux autres matières premières, la Société s'approvisionne auprès de différents fournisseurs.

Installations

Dans ce Secteur, la Société exploite 16 usines de fabrication dont elle est propriétaire, à l'exception de l'usine située à Green Bay (Wisconsin), acquise dans le cadre de l'acquisition de DCI. Les usines situées aux É.-U. ont une capacité excédentaire totale de 9 %.

4.2.3 MARCHÉS

Saputo est l'un des trois plus grands producteurs de fromage aux É.-U. avec une part de marché de la production de fromage naturel d'environ 9 %. 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 du segment de détail, de la restauration et industriel.

Clientèle

Le tableau qui suit présente, pour le Secteur Produits laitiers USA, la ventilation du volume des ventes par segment de marché au cours des deux derniers exercices :

Secteur Produits laitiers USA – Volumes de ventes – Segments de marché⁽¹⁾		
	Exercice terminé le 31 mars 2011	Exercice terminé le 31 mars 2010
	Pourcentage des volumes de ventes totaux⁽²⁾	Pourcentage des volumes de ventes totaux
Détail	37,9	36,4
Restauration	47,6	49,2
Industriel	14,5	14,4
Total	100,0	100,0

⁽¹⁾ Les volumes de vente sont plus représentatifs de nos activités aux É.-U. en raison de l'impact de la variation de la devise et du prix de vente par livre de fromage sur les dollars de vente.

⁽²⁾ Compte tenu de l'acquisition de DCI, le volume des ventes pro forma du Secteur Produits laitiers USA sera de 41,0 % pour le segment du marché de détail, 46,2 % pour le segment de la restauration et 12,8 % pour le segment industriel.

Détail. Saputo vend des produits sous ses propres marques et sous des marques privées à ses clients de détail, qui comprennent des chaînes de supermarchés, des grandes surfaces, des détaillants indépendants, des clubs-entrepôts et des boutiques de fromages de spécialité. Au cours de l'exercice 2011, les ventes au détail de Saputo ont été générées par des produits sous des marques privées et sous ses propres marques. Grâce à l'acquisition de DCI, la Société a élargi de façon importante la gamme de fromages de spécialité nationaux et importés offerts à ses clients du marché de détail.

Restauration. Les clients du secteur de la restauration sont les distributeurs de gamme complète de produits, les restaurants (chaînes de restauration constituées en sociétés, franchises et restaurants individuels) ainsi que les hôtels. Saputo offre à ses clients de ce secteur des produits fromagers sous ses propres marques et sous des marques privées.

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 de nombreux transformateurs de mets surgelés, notamment des fabricants de pizzas surgelées et des fabricants de sauces et de vinaigrettes. La Société produit également à partir de ses activités manufacturières des ingrédients laitiers tels que les protéines de lactosérum.

4.2.4 DISTRIBUTION

Les ventes de produits fromagers sont réalisées aux É.-U. par des livraisons directes à certains clients d'importance du secteur de détail, de la restauration et de l'industriel de même qu'à des tiers distributeurs régionaux et nationaux.

4.2.5 CONCURRENCE

Aux É.-U., la Société livre concurrence à des concurrents nationaux et régionaux.

4.2.6 RELATIONS DE TRAVAIL

En date du 31 mars 2011, le Secteur Produits laitiers USA comptait 3 380 employés. Environ 24 % des employés de ce secteur sont syndiqués.

Les conventions collectives qui ont expiré au cours de l'exercice 2011 ont été renouvelées à des conditions satisfaisantes, et aucune convention n'expirera au cours de l'exercice 2012. La Société jouit de bonnes relations de travail aux É.-U. 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.

4.3 SECTEUR PRODUITS D'ÉPICERIE

4.3.1 PRODUITS

Dans ce secteur, la Société fabrique, commercialise et distribue principalement des petits gâteaux au Canada, vendus presque exclusivement sur le marché de détail. Ses produits sont vendus sous les marques ombrelles *Vachon*, *hop & go*, *Hostess*, *Igor* et *Rondeau*, qui soutiennent des marques de commerce reconnues comme *Jos Louis*, *Ah Caramell*, *Passion Flakie*, *May West*, *Granny's*, *Big Daddy* et d'autres marques.

4.3.2 FABRICATION

Matières premières

La Société s'approvisionne en matières premières pour ce Secteur principalement auprès de différents fournisseurs.

Installations

Au sein de ce secteur, Saputo exploite une usine de fabrication qui est située au Québec. Cette usine, dont la Société est propriétaire, a une capacité excédentaire totale de 40 %.

4.3.3 MARCHÉS

La Société est le plus gros fabricant de petits gâteaux au Canada. Saputo vend ses produits de petits gâteaux presque exclusivement sur le marché de détail. Les ventes de la Société pour ce Secteur sont générées presque exclusivement par ses propres marques. Au cours de l'exercice 2011, la Société a fabriqué, à petite échelle, aux termes d'ententes de fabrication, des produits de marque privée pour le compte de tiers vendus sur le marché des É.-U.

4.3.4 DISTRIBUTION

Les produits d'épicerie de la Société sont distribués principalement par la voie de son réseau de services de livraison directe aux marchands.

4.3.5 CONCURRENCE

La Société livre principalement concurrence à des fabricants régionaux et étrangers dont les parts de marché sont plus petites que la sienne au Canada.

4.3.6 RELATIONS DE TRAVAIL

En date du 31 mars 2011, le Secteur Produits d'épicerie comptait 772 employés, dont environ 83 % étaient syndiqués. À l'heure actuelle, la Société ne s'attend pas à ce que le renouvellement de la convention collective qui expirera au cours de l'exercice 2012 provoque des conflits de travail. Une seule convention collective a expiré au cours de l'exercice 2011, et elle a été renouvelée à des conditions satisfaisantes.

4.4 DÉPENSES EN IMMOBILISATIONS

La direction croit que la Société a suffisamment de capacité de fabrication pour répondre à la demande actuelle et à court terme pour ses produits. Saputo a l'intention de continuer d'agrandir et de moderniser ses usines; les investissements seront axés sur l'équipement et les procédés conçus pour accroître l'efficacité. Plus précisément, au cours des cinq derniers exercices, Saputo a engagé des dépenses en immobilisations de 518 millions de dollars. Au cours de l'exercice 2011, la Société a dépensé 112 millions de dollars et au cours de l'exercice 2012, Saputo prévoit engager des dépenses en immobilisations d'environ 119 millions de dollars.

Au cours des cinq derniers exercices, Saputo a enregistré 454 millions de dollars au titre de la dépense d'amortissement. Au cours de l'exercice 2011, la dépense d'amortissement s'est élevée à 100 millions de dollars et la Société prévoit environ 97 millions de dollars au titre de la dépense d'amortissement au cours de l'exercice 2012.

4.5 ENVIRONNEMENT

La Société a une politique environnementale visant à réduire les incidences environnementales de ses activités et qui favorise la sensibilisation à l'environnement parmi ses employés. La politique confirme la détermination de la Société à appliquer des pratiques commerciales responsables sur le plan environnemental et à continuer à améliorer son rendement en matière d'environnement. La Société définit, examine et met à jour ses objectifs en matière d'environnement pour que ses activités soient gérées dans le respect des lois et des règlements applicables en matière d'environnement, tout en tenant compte des principes d'une saine gestion. Entre autres mesures visant à honorer son engagement aux termes de la politique, la Société assure la formation de ses employés en ce qui a trait à leurs responsabilités environnementales, procède à des vérifications environnementales régulières pour s'assurer que les activités sont gérées en conformité avec les lois et règlements applicables en matière d'environnement, les objectifs de la politique et les principes d'une saine gestion, et elle adopte et applique des programmes et des procédures qui atténuent les conséquences des situations d'urgence. Dans chacune de ses divisions d'exploitation, la Société a désigné des employés responsables des affaires environnementales et de l'application de la politique environnementale.

Le comité sur l'environnement de la Société, dont font partie le président et chef de la direction, le président de chaque division d'exploitation et le cadre dirigeant de chaque division d'exploitation responsable des affaires environnementales, supervise l'application de la politique environnementale. Le comité sur l'environnement se réunit trimestriellement pour discuter de la situation environnementale de toutes les usines de la Société, des plans d'action nécessaires et du statut des projets en cours. Chaque trimestre, un représentant du comité sur l'environnement présente un compte rendu au comité de vérification, qui est chargé de la gestion des risques. Le président du comité sur l'environnement se réunit également avec le comité de vérification chaque

année pour examiner l'application de la politique environnementale et le rendement en matière d'environnement des activités de la Société. Le mandat du comité de vérification est présenté à l'annexe A.

Les activités mondiales de la Société sont assujetties à diverses lois et divers règlements émanant des gouvernements fédéraux, provinciaux, étatiques, municipaux et locaux et ayant trait à la protection de l'environnement. En outre, ses usines sont généralement exploitées aux termes de permis d'évacuation des eaux usées délivrés en vertu de ces lois et règlements ou ont conclu des conventions relatives à l'évacuation des eaux usées avec les municipalités environnantes. La Société est tenue d'engager des dépenses et de surveiller continuellement ses activités afin de se conformer à ces lois, règlements, permis et conventions. La Société est d'avis que ses activités respectent, à tous égards importants, les exigences de ses permis et conventions, ainsi que les lois et règlements en matière d'environnement actuellement applicables, sauf pour ce qui est indiqué ci-après. La Société entend se conformer à l'ensemble des lois et règlements en matière d'environnement, y compris les exigences d'obtention de permis et les conventions conclues avec les municipalités.

Des échantillonnages passés et récents ont permis de découvrir que certaines usines de la Société ont commis des excès en matière d'eaux usées par rapport aux limites prévues dans les permis d'évacuation des eaux usées ou dans les conventions conclues avec les municipalités, et un débordement d'eaux usées isolé s'est produit à une usine en janvier 2010 et a été réglé rapidement. La Société a mis en œuvre dans ces usines diverses mesures pour réduire les eaux usées à la source et elle a apporté ou apporte des améliorations à l'équipement de ses usines afin d'assurer la conformité de celles-ci et de prévenir la survenance d'autres incidents.

Par ses acquisitions passées, la Société a hérité de certaines installations déjà contaminées. La plupart de ces sites ont été contaminés par d'anciens réservoirs pétroliers, problèmes qui ont tous été traités. Pour chacun de ces sites, la Société met en place les mesures correctives appropriées ou procède à des inspections additionnelles afin de déterminer la nécessité d'entreprendre d'autres mesures. Dans certains cas, avec le consentement des autorités gouvernementales, la Société continue de surveiller la situation afin de confirmer qu'il n'y a pas de mesures additionnelles requises. La Société ne croit pas que des dépenses majeures seront requises afin de traiter la contamination de ces installations.

La Société se tient informée des nouvelles lois sur les changements climatiques, a mis en place des programmes de surveillance adéquats au besoin et respecte les exigences d'inscription ou d'information qui s'appliquent actuellement à certaines de ses usines.

Au cours de l'exercice 2011, la Société a engagé environ 4 millions de dollars afin de respecter les lois et règlements en vigueur en matière d'environnement et d'améliorer l'efficacité des usines en vue de réduire l'émission de bruit et les rejets d'eaux usées, de remplacer ou d'enlever des réservoirs de stockage souterrains, de répondre aux problèmes de contamination, et d'améliorer les systèmes de traitement des eaux usées d'un certain nombre de ses usines, en plus d'environ 130 000 \$ pour les frais liés à des obligations relatives à des usines fermées. Toutes les sommes dépensées au cours de l'exercice 2011 sont reflétées dans les états financiers de la Société compris dans le rapport annuel 2011. Pour l'exercice 2012, la direction estime que la Société engagera au total 5 millions de dollars et 123 000 \$, respectivement, pour des dépenses semblables. La direction est d'avis que la conformité aux exigences actuellement applicables en matière de protection de l'environnement n'aura pas d'incidences importantes sur les bénéfices ou la position concurrentielle de la Société au cours de l'exercice 2012.

4.6 PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Étant donné que la Société fabrique, vend et distribue des produits alimentaires, elle compte non seulement sur la qualité de ses produits mais aussi sur la reconnaissance de ses marques et la loyauté de sa clientèle. La Société se concentre sur certaines marques établies et croit que ses marques de commerce sont reconnues par les consommateurs pour leur qualité et leur fiabilité. En outre, comme l'innovation fait partie de la stratégie de croissance de Saputo, nos équipes de recherche et de développement ont, au cours des dernières années, mis au point de nouvelles technologies, de nouveaux produits et des méthodes d'optimisation des processus. Par conséquent, la Société a adopté une nouvelle approche pour la protection de ces actifs qui peut inclure, au besoin, le brevetage de certaines technologies. En conséquence, la Société prend les mesures appropriées pour protéger et faire respecter sa propriété intellectuelle.

4.7 RISQUES ET INCERTITUDES

Les risques et incertitudes inhérents à nos activités sont présentés dans le rapport de gestion de la Société qui figure dans le rapport annuel 2011, plus précisément à la rubrique « Risques et incertitudes » à la page 26, qui est intégré par renvoi aux présentes. Le rapport de gestion est accessible en ligne sur SEDAR, à l'adresse www.sedar.com. Il est possible d'obtenir des exemplaires de ces documents en s'adressant au secrétaire de Saputo, au siège social, 6869, boulevard Métropolitain Est, Saint-Léonard (Québec) H1P 1X8, téléphone : 514.328.6662.

RUBRIQUE 5 – POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES

Saputo a pour politique de déclarer des dividendes en espèces trimestriels sur les actions ordinaires. Au cours des exercices 2009, 2010 et 2011, Saputo a déclaré respectivement les dividendes annuels suivants sur les actions ordinaires : 0,56 \$, 0,58 \$ et 0,64 \$ par action. Au cours de l'exercice 2011, le conseil d'administration a révisé la politique en matière de dividendes de la Société et le dividende trimestriel de 0,145 \$ par action, représentant un dividende annuel de 0,58 \$ par action, a été porté à 0,16 \$ par action le 3 août 2010, ce qui représente un dividende annuel de 0,64 \$ par action. Le solde du bénéfice réalisé par la Société est réinvesti dans la croissance de ses activités. La politique de la Société en matière de dividendes est révisée à l'occasion, au moins une fois à tous les ans, 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.

RUBRIQUE 6 – STRUCTURE DU CAPITAL

Les statuts de la Société stipulent que son capital-actions autorisé est composé d'un nombre illimité d'actions ordinaires et d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries, toutes sans valeur nominale. À la fermeture des bureaux le 26 mai 2011, 203 835 956 actions ordinaires étaient émises et en circulation et aucune action privilégiée n'était émise et en circulation.

Le texte qui suit est un résumé des principales caractéristiques des catégories d'actions du capital de Saputo, que complète le texte intégral des droits, des privilèges, des restrictions et des conditions qui se rattachent aux actions.

Actions ordinaires

Les actions ordinaires comportent les droits, privilèges, restrictions et conditions qui suivent :

Vote

Chaque action ordinaire confère à son porteur le droit d'être convoqué et d'assister à toutes les assemblées générales et extraordinaires des actionnaires de Saputo, sauf les assemblées auxquelles seuls les porteurs d'une catégorie ou d'une série donnée d'actions ont le droit de voter, et chaque action ordinaire confère un droit de vote à son porteur.

Dividendes

Les porteurs d'actions ordinaires ont, au gré du conseil d'administration, le droit de recevoir, sur les montants dûment applicables aux versements de dividendes et après que des dividendes payables sur les actions privilégiées ont été versés, tout dividende déclaré et payable par Saputo sur les actions ordinaires.

Dissolution

Les porteurs d'actions ordinaires ont le droit de participer proportionnellement à toute distribution des éléments d'actif de Saputo au moment de la liquidation ou de la dissolution de Saputo ou de toute autre distribution de ses éléments d'actif parmi ses actionnaires. Cette participation est assujettie aux droits, privilèges, restrictions et conditions se rattachant aux actions privilégiées émises et en circulation ou aux actions de toute autre catégorie ayant priorité de rang sur les actions ordinaires.

Actions privilégiées

Les actions privilégiées peuvent être émises de temps à autre en une ou plusieurs séries, les modalités de chaque série, notamment le nombre d'actions, la désignation, les droits, les privilèges, les priorités, les restrictions, les conditions et les limitations, devant être établies au moment de leur émission par le conseil d'administration de Saputo sans l'approbation des actionnaires; toutefois, toutes les actions privilégiées auront, quant aux dividendes et au remboursement du capital en cas de liquidation, de dissolution ou de toute autre distribution des éléments d'actif de Saputo en vue de la cessation de ses activités, égalité de rang entre elles et priorité de rang sur toutes les actions de toute catégorie inférieure.

RUBRIQUE 7 – MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

7.1 NÉGOCIATION

Les actions ordinaires de Saputo sont inscrites à la cote de la Bourse de Toronto sous le symbole « SAP ». Le tableau qui suit présente les fourchettes de cours et le volume négocié des actions ordinaires pour chacun des mois du dernier exercice :

Fourchette de cours et volume négocié des actions ordinaires			
Mois	Haut (\$)	Bas (\$)	Volume
Avril 2010	29,76	28,40	7 689 730
Mai 2010	29,49	27,03	6 419 713
Juin 2010	30,75	28,71	5 593 426
Juillet 2010	32,95	30,21	4 026 460
Août 2010	34,30	31,06	6 439 381
Septembre 2010	35,70	34,05	7 826 146
Octobre 2010	39,55	34,33	6 342 240
Novembre 2010	39,89	36,15	6 378 327
Décembre 2010	40,25	35,90	6 456 856
Janvier 2011	42,23	39,62	4 653 328
Février 2011	42,04	39,74	4 133 754
Mars 2011	43,85	40,49	6 081 564

RUBRIQUE 8 – ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

8.1 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, ses principales fonctions et le nombre d'actions ordinaires dont il avait directement ou indirectement la propriété véritable ou le contrôle en date du 26 mai 2011. 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, province (ou État) et pays de résidence	Administrateur depuis	Fonctions principales	Nombre d'actions ordinaires détenues en propriété véritable ou sur lesquelles un contrôle ou une emprise sont exercés en date du 26 mai 2011
Emanuele (Lino) Saputo ⁽¹⁾ Québec, Canada	1992	Président du conseil de la Société	69 879 924 ⁽²⁾

Nom, province (ou État) et pays de résidence	Administrateur depuis	Fonctions principales	Nombre d'actions ordinaires détenues en propriété véritable ou sur lesquelles un contrôle ou une emprise sont exercés en date du 26 mai 2011
Lino A. Saputo, Jr. Québec, Canada	2001	Président et chef de la direction et vice-président du conseil de la Société	67 297
André Bérard ⁽³⁾ ⁽⁵⁾ Québec, Canada	1997	Administrateur de sociétés	32 250
Lucien Bouchard ⁽³⁾ Québec, Canada	2004	Associé principal, Davies Ward Phillips & Vineberg s.r.l.	-
Pierre Bourgie ⁽³⁾ Québec, Canada	1997	Président et chef de la direction de Société Financière Bourgie (1996) inc. (société de placements diversifiés)	946 000
Frank A. Dottori ⁽⁴⁾ ⁽⁶⁾ Québec, Canada	2003	Directeur général de la division d'éthanol cellulosique d'Éthanol GreenField (fabricant et distributeur d'éthanol et d'alcool industriel)	2 575
Anthony M. Fata ⁽⁴⁾ Québec, Canada	2008	Président de Produits Alimentaires Sager inc. (société de fabrication et de distribution de produits alimentaires)	6 000
Jean Gaulin ⁽³⁾ Californie, É.-U.	2003	Administrateur de sociétés	57 400
Tony Meti ⁽⁴⁾ Québec, Canada	2008	Président de Services de conseil G.D.N.P. inc. (société d'experts-conseils)	400
Caterina Monticciolo, CA Québec, Canada	1997	Présidente de Julvest Capital inc. (société de portefeuille)	238 000
Patricia Saputo, CA, ICD.D Québec, Canada	1999	Chef des finances de Placements Italkan inc. (société de placement diversifié)	2 000
Louis A. Tanguay ⁽⁴⁾ ⁽⁷⁾ ⁽⁸⁾ Québec, Canada	1997	Administrateur de sociétés	32 000

-
- (1) M. Emanuele (Lino) Saputo est administrateur de Produits Forestiers Arbec inc. (auparavant Uniforêt inc.), laquelle a demandé la protection de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* le 17 avril 2001. En mai 2003, Uniforêt inc. a mis en œuvre un plan d'arrangement avec ses créanciers. En février 2004, elle a complété la mise en œuvre de ce plan d'arrangement.
 - (2) Les actions sont détenues par Jolina Capital inc. et Gestion Jolina inc., deux sociétés de portefeuille contrôlées par M. Emanuele (Lino) Saputo.
 - (3) Membre du comité de régie d'entreprise et des ressources humaines. Le président du comité est M. André Bérard.
 - (4) Membre du comité de vérification. Le président du comité est M. Louis A. Tanguay.
 - (5) Administrateur en chef.
 - (6) M. Frank A. Dottori était l'un des administrateurs de Gestion Papiers Gaspésia inc. et de sa filiale, Papiers Gaspésia inc., jusqu'au 29 octobre 2003. Le 30 janvier 2004, Papiers Gaspésia inc. et Papiers Gaspésia, société en commandite, ont demandé la protection de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*. Le 4 juillet 2005, le plan d'arrangement soumis par Papiers Gaspésia inc. et Papiers Gaspésia, société en commandite, à leurs créanciers a été homologué par le tribunal et est mis en œuvre depuis cette date.
 - (7) M. Louis A. Tanguay était membre du conseil d'administration de SR Télécom et a été assujéti à une interdiction d'opérations sur valeurs visant la direction émise par l'Autorité des marchés financiers du 15 novembre 2006 au 8 décembre 2006 et du 2 avril 2007 au 19 juin 2007 parce que SR Telecom n'a pas déposé ses états financiers en temps opportun pendant ces périodes. De plus, SR Télécom a déposé une demande de protection contre ses créanciers en vertu de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* le 19 novembre 2007, soit pendant que M. Tanguay était administrateur. Le plan de transaction et de réorganisation a été sanctionné par la Cour supérieure le 20 octobre 2008 et a été réalisé en décembre 2008.
 - (8) M. Louis A. Tanguay a informé la Société de son intention de ne pas renouveler son mandat d'administrateur. Pour plus de renseignements sur les candidats au conseil qui seront élus à l'assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires du 2 août 2011, voir la circulaire de sollicitation de procurations de la Société datée du 7 juin 2011.

Au cours des cinq dernières années, toutes les personnes susmentionnées ont exercé les fonctions principales indiquées 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. Frank A. Dottori qui est président de Fadco Consulting Inc. et qui est devenu directeur général de la division d'éthanol cellulosique d'Éthanol GreenField (fabricant et distributeur d'éthanol et d'alcool industriel) le 7 mars 2008 et M. Tony Meti qui, jusqu'en avril 2007, était premier vice-président, services aux entreprises et international d'une banque à charte canadienne.

Les informations quant aux actions qui sont détenues en propriété effective par chaque administrateur ou sur lesquelles il exerçait un contrôle ou une emprise, en date du 26 mai 2011, ont été fournies par les administrateurs personnellement.

On trouvera d'autres renseignements sur les actions détenues par les administrateurs ainsi que les options qu'ils détiennent et les unités d'actions différées qui leur ont été octroyées à la rubrique « Élection des administrateurs » à la page 5 de la circulaire de sollicitation de procurations de la Société datée du 7 juin 2011. Ces renseignements sont intégrés aux présentes par renvoi.

8.2 HAUTS DIRIGEANTS

Le tableau qui suit présente le nom, la province (ou l'État) et le pays de résidence et le poste au sein de la Société de chaque personne qui en est un haut dirigeant en date des présentes.

Nom, province (ou État) et pays de résidence	Poste
Emanuele (Lino) Saputo Québec, Canada	Président du conseil
Lino A. Saputo, Jr. Québec, Canada	Président et chef de la direction et vice-président du conseil
Terry Brockman Wisconsin, É.-U.	Président et chef de l'exploitation Division Produits laitiers (USA)
Louis-Philippe Carrière, FCA Québec, Canada	Vice-président exécutif, finances et administration et secrétaire
Dino Dello Sbarba, FCMA Québec, Canada	Président et chef de l'exploitation, Division Produits laitiers (Canada) et Divisions Produits laitiers (Europe et Argentine) par intérim
Lionel Ettedgui Québec, Canada	Président et chef de l'exploitation Division Boulangerie
Gaétane Wagner Québec, Canada	Vice-présidente exécutive, ressources humaines

Au cours des cinq dernières années, tous ces hauts dirigeants ont occupé le poste principal indiqué en regard de leur nom ou d'autres postes de direction au sein de la Société, sauf M. Lionel Ettedgui qui, jusqu'en octobre 2008, était président, directeur-général et président du conseil de Kooll Desserts, société produisant des desserts laitiers, et M^{me} Gaétane Wagner qui, jusqu'en septembre 2006, était vice-présidente, Ressources humaines du Groupe TVA Inc., société de radiodiffusion canadienne.

En date du 26 mai 2011, les administrateurs et hauts dirigeants de Saputo, en tant que groupe, étaient propriétaires véritables, directement ou indirectement, de 71 332 908 actions ordinaires au total, soit environ 35 % des actions ordinaires de la Société en circulation, ou exerçaient un contrôle ou une emprise sur ces actions.

RUBRIQUE 9 – POURSUITES

La Société est défenderesse à certaines réclamations dans le cours normal de ses activités. La Société est d'avis que le règlement final de ces réclamations n'aura aucune incidence significative sur ses résultats ou sa situation financière.

RUBRIQUE 10 – MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS

Dans le cours normal de ses activités, la Société reçoit des biens et services de sociétés sous influence notable de son actionnaire principal, et leur en fournit. Ces biens et services sont d'un montant négligeable et sont rémunérés par une contrepartie égale à leur juste valeur marchande, qui est comparable à celle de transactions similaires conclues dans des conditions normales de concurrence. Il y a lieu de se reporter à la note 18 des états financiers consolidés de la Société, qui décrit les opérations entre apparentés. (Voir « Renseignements supplémentaires ».)

RUBRIQUE 11 – EXPERTS

Les vérificateurs de Saputo sont Deloitte & Touche s.r.l. Les états financiers consolidés de Saputo en date du 31 mars 2011 et pour l'exercice terminé à cette même date ont été déposés aux termes du *Règlement 51-102 sur les obligations d'information continue* sur la foi du rapport rédigé par Deloitte & Touche s.r.l., comptables agréés indépendants, en leur qualité d'experts en vérification et en comptabilité.

RUBRIQUE 12 – AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES

L'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres de la Société est la Société de fiducie Computershare du Canada, à partir de ses principales places d'affaires situées à Montréal et à Toronto.

RUBRIQUE 13 – CONTRATS IMPORTANTS

Depuis le 1^{er} janvier 2002, la Société n'a conclu aucun contrat important hors du cours normal des affaires.

RUBRIQUE 14 – INFORMATIONS SUR LE COMITÉ DE VÉRIFICATION

14.1 MANDAT DU COMITÉ DE VÉRIFICATION

Le mandat du comité de vérification est présenté à l'annexe A ci-jointe.

14.2 COMPOSITION ET FORMATION ET EXPÉRIENCE PERTINENTES

Tous les membres du comité de vérification sont indépendants et possèdent des compétences financières.

Le tableau qui suit présente, pour chacun des membres du comité de vérification, leur nom, leur éducation et expérience pertinentes à l'exécution de leurs responsabilités en leur qualité de membre du comité de vérification.

Nom	Éducation et expérience
Frank A. Dottori	A obtenu un baccalauréat en génie chimique et en science appliquée. En 1973, M. Dottori et trois autres dirigeants ont fondé Tembec inc., dont M. Dottori a été le président et chef de la direction jusqu'au 26 janvier 2006. En mai 2006, il est devenu président de Fadco Consulting Inc. et, le 7 mars 2008, il a été nommé directeur général de la division d'éthanol cellulosique d'Éthanol GreenField. Il a agi à titre de gouverneur de la Bourse de Montréal, d'administrateur du Canadian Market Productivity Centre et a siégé au conseil d'administration de nombreuses organisations et sociétés. L'expérience professionnelle de M. Dottori a nécessité et favorisé le développement de son habileté d'analyse des états financiers et de compréhension des principes comptables utilisés par la Société.
Anthony M. Fata	A obtenu un baccalauréat en droit et une maîtrise en administration des affaires et est membre du Barreau du Québec. De 1993 à 1999, il a occupé divers postes au sein du service du financement des entreprises et des fusions et acquisitions d'une banque à charte canadienne, y compris celui de directeur exécutif. Au cours de cette période, il a participé à diverses émissions de titres de participation et de titres de créance et à de nombreuses opérations de fusion et acquisition. En 1999, il est devenu vice-président, ventes et marketing de Produits Alimentaires Sager inc. et a été nommé président de cette société en novembre 2004. Dans l'exercice de ses fonctions, il est responsable des résultats financiers et des états financiers et doit comprendre les contrôles et procédures internes. L'expérience professionnelle de M. Fata a nécessité et favorisé le développement de son habileté d'analyse des états financiers et de compréhension des principes comptables utilisés par la Société.
Tony Meti	A obtenu un baccalauréat en commerce. M. Meti a occupé au cours des trente (30) dernières années divers postes auprès de banques à charte canadiennes, notamment les postes de premier vice-président, services aux entreprises et international et premier vice-président, commercial – Amérique du Nord. Il est actuellement président de Services de conseil G.D.N.P. L'expérience professionnelle de M. Meti a nécessité et favorisé le développement de son habileté d'analyse des états financiers et de compréhension des principes comptables utilisés par la Société.
Louis A. Tanguay	A obtenu un baccalauréat en commerce. M. Tanguay a occupé divers postes exécutifs au sein de BCE, lesquels nécessitaient son implication dans la préparation des états financiers et l'analyse des performances financières et opérationnelles de compagnies affiliées à BCE. Plus spécifiquement, il a été président du conseil de Télébec, vice-président exécutif (corporatif) de Bell Canada, président de Bell Québec et président de Bell Canada International. Il a également été impliqué activement dans des acquisitions, fusions et ventes de sociétés. M. Tanguay a une vaste expérience présente et passée en tant qu'administrateur de sociétés publiques, ayant par ailleurs, pour certaines d'entre elles, siégé au sein du comité de vérification. L'expérience professionnelle de M. Tanguay a nécessité et favorisé le développement de son habileté d'analyse des états financiers et de compréhension des principes comptables utilisés par la Société.

En prévision du passage de la Société aux normes internationales d'information financière (les « IFRS ») au cours de l'exercice 2012, l'équipe de comptabilité corporative et les vérificateurs externes de la Société ont fait des présentations au comité de vérification pour que ses membres comprennent les modifications apportées aux principes comptables utilisés par la Société et évaluent l'application générale de ces principes ainsi que leur effet sur la Société.

14.3 POLITIQUES ET PROCÉDURES RELATIVES AUX SERVICES RENDUS PAR LES VÉRIFICATEURS EXTERNES

La Société a une politique relative aux services pouvant être rendus par ses vérificateurs externes (la « **Politique** »). La Politique crée trois catégories de services, à savoir : (i) les services qui sont considérés comme étant reliés à la vérification (les « **services de vérification** ») et donc couverts par le budget annuel de vérification; (ii) les services qui ne sont pas considérés comme des services de vérification (les « **autres mandats** »); et (iii) les services qui ne peuvent pas être fournis par les vérificateurs externes (les « **mandats interdits** »). Aux termes de la Politique, aucun autre mandat ne peut être rempli par les vérificateurs externes de la Société sauf si les conditions suivantes sont réunies :

- (i) Le comité de vérification a approuvé au préalable l'autre mandat; ou
- (ii) Le montant des honoraires à payer à l'égard de l'autre mandat ne dépasse pas 75 000 \$ et le montant total de tous les autres mandats qui n'ont pas fait l'objet d'une approbation préalable par le comité de vérification et qui ont été attribués depuis le début de l'exercice de la Société ne dépasse pas 150 000 \$.

Finalement, la Politique prévoit que la direction de la Société présente au comité de vérification, sur une base trimestrielle, un relevé des services (autres que les services de vérification) rendus par les vérificateurs externes de la Société de même que tout mandat attribué à d'autres cabinets comptables.

14.4 HONORAIRES VERSÉS AUX VÉRIFICATEURS EXTERNES (PAR CATÉGORIE)

Le tableau suivant présente, par catégorie, les honoraires facturés par Deloitte & Touche s.r.l., vérificateurs externes de la Société, pour les exercices 2011 et 2010 :

Catégorie d'honoraires	2011 (\$)	2010 (\$)
Honoraires de vérification	701 503	711 861
Honoraires reliés à la vérification	274 141	141 297
Honoraires de fiscalité	223 955	589 298
Autres honoraires	1 424	49 174
Total	1 201 023	1 491 630

« Honoraires de vérification » inclut les honoraires totaux facturés par Deloitte & Touche s.r.l. pour la vérification des états financiers consolidés annuels.

« Honoraires reliés à la vérification » inclut le total des honoraires facturés par Deloitte & Touche s.r.l. pour des services qui seraient normalement exécutés par les vérificateurs externes. Plus spécifiquement, ces services comprennent, entre autres, la vérification des régimes de retraite, des services de certification exigés par une loi ou un règlement, des consultations relativement aux normes de comptabilité et d'information financière, y compris le passage de la Société aux IFRS, ainsi que des services de traduction.

« Honoraires de fiscalité » inclut les honoraires totaux facturés par Deloitte & Touche s.r.l. pour la conformité aux lois en matière d'impôt, les conseils d'ordre fiscal de même que les services consultatifs et de planification fiscale dans le cadre de la préparation des déclarations d'impôt des sociétés, de taxe sur le capital et de taxes de vente.

« Autres honoraires » inclut le total des honoraires facturés par Deloitte et Touche s.r.l. pour tous les services autres que ceux rapportés dans les catégories honoraires de vérification, honoraires reliés à la vérification et honoraires de fiscalité.

RUBRIQUE 15 – RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

La circulaire de sollicitation de procurations de la direction de Saputo datée du 7 juin 2011, laquelle est accessible en ligne sur SEDAR à l'adresse www.sedar.com, fournit, s'il y a lieu, des renseignements supplémentaires, notamment sur les sujets suivants : les pratiques en matière de gouvernance d'entreprise de la Société, la rémunération des administrateurs et des dirigeants et les prêts qui leur ont été consentis, les principaux porteurs de titres de Saputo et les titres dont l'émission est autorisée aux termes du régime de rémunération à base de titres de participation. De plus amples renseignements financiers sont inclus dans les états financiers consolidés de Saputo et les notes afférentes, ainsi que dans le rapport de gestion pour l'exercice terminé le 31 mars 2011, lesquels sont accessibles en ligne sur SEDAR à l'adresse www.sedar.com. Des exemplaires de ces documents peuvent être obtenus 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.

* * *

ANNEXE A

MANDAT DU COMITÉ DE VÉRIFICATION

1. AUTORITÉ

Le Comité de vérification (le « comité ») est un comité permanent du conseil d'administration (« CA ») qui a les responsabilités décrites sous la rubrique « Responsabilités ». Le comité relève du CA.

Le comité a libre accès au personnel et aux documents de Saputo Inc. (la « Société ») et on lui accorde les ressources nécessaires pour s'acquitter de ses fonctions.

2. STRUCTURE

- 2.1. Le comité est composé d'un minimum de trois administrateurs de la Société, tous indépendants et possédant chacun des compétences financières sauf dans les cas où les exigences relatives au comité le permettent en vertu des lois applicables en valeurs mobilières. Les expressions « indépendants » et « compétences financières » ont chacune le sens qui leur est respectivement donné aux termes des exigences relatives au comité en vertu des lois sur les valeurs mobilières applicables.
- 2.2. Le mandat des membres est d'un an et peut être renouvelé. Les membres sont nommés par le CA à la première réunion suivant l'assemblée annuelle des actionnaires, ou à toute autre réunion pour combler une vacance.
- 2.3. Le président est nommé par le CA pour un mandat d'un an qui peut être renouvelé. En cas d'absence ou d'empêchement de présider du président, la présidence est assumée par un membre choisi par le comité.
- 2.4. Le comité se réunit au moins quatre fois par année. Le président du conseil, l'administrateur en chef, les membres du comité, les vérificateurs externes ou la directrice, vérification interne, peuvent convoquer des réunions spéciales au besoin. Le comité détermine le lieu, la date et l'heure de ses réunions. Les réunions peuvent être tenues par téléphone ou tout autre moyen permettant aux membres de communiquer entre eux.
- 2.5. Le quorum des réunions du comité est d'une majorité des membres et les décisions sont approuvées à la majorité des voix des membres présents.
- 2.6. Les procès-verbaux des réunions du comité sont dressés par le secrétaire du CA (ou toute autre personne désignée par le comité) et doivent rendre compte en tous points des décisions prises aux réunions. Les procès-verbaux des réunions du comité sont présentés et déposés auprès du CA. Le président du comité fait rapport verbal à la rencontre du CA qui suit.

- 2.7. En plus des membres du comité, toute autre personne peut être convoquée aux réunions à la demande du président du comité.
- 2.8. Le comité a le pouvoir d'engager, aux frais de la Société, des avocats indépendants ou d'autres conseillers qu'il juge nécessaire pour exercer son mandat et de fixer leur rémunération.
- 2.9. Le comité a le pouvoir de communiquer directement avec les vérificateurs externes et internes de la Société ainsi qu'avec son personnel comptable et les membres de sa direction. Dans l'exercice de ses pouvoirs, le comité peut examiner les livres et comptes pertinents de la Société et des membres de son groupe.
- 2.10. Le vérificateur externe relève directement du comité et se rapporte directement au comité.

3. RESPONSABILITÉS

3.1. Communication de l'information financière

- Passer en revue les états financiers trimestriels non vérifiés et les états financiers annuels vérifiés accompagnés du rapport des vérificateurs externes, le rapport de gestion et les communiqués de presse portant sur les résultats financiers, le tout avant leur diffusion dans le public, et en recommander l'approbation au CA. Cette révision comprend les discussions avec la direction et les vérificateurs externes sur les questions importantes relatives aux principes et aux pratiques comptables de la Société.
- Passer en revue tous les documents d'information publics présentant de l'information financière vérifiée ou non, incluant tout prospectus, la circulaire de sollicitation de procurations, la notice annuelle et le rapport annuel de la Société avant leur diffusion dans le public, et en recommander l'approbation au CA.
- Passer en revue et surveiller les pratiques et procédures relatives aux attestations du chef de la direction et du chef des finances à l'égard de la divulgation de l'information financière et aux contrôles et procédures à l'égard de l'information financière, afin d'en assurer la conformité avec les lois sur les valeurs mobilières applicables.
- Passer en revue le bien-fondé et la divulgation des principes et pratiques comptables, des hypothèses sous-jacentes et des pratiques d'information utilisés par la Société, de même que le bien-fondé de tout changement important y étant apporté, en discuter avec la direction et les vérificateurs externes, et s'assurer qu'ils sont appropriés et conformes à la législation applicable.
- Passer en revue les répercussions prévisibles de toute nouvelle norme comptable ou de vérification ou de toute nouvelle règle en valeurs mobilières, en faire l'examen et en discuter.
- Passer en revue au moins annuellement la politique en matière de dividendes et recommander l'approbation par le CA de tout versement de dividendes, le cas échéant.

- Passer en revue les états financiers des régimes de retraite de la Société.

3.2 Gestion des risques et contrôle interne

- Étudier et évaluer les facteurs de risques inhérents à la Société (notamment les risques d'ordre financier, stratégique et opérationnel) et s'assurer de la mise en œuvre de mesures appropriées pour permettre à la direction de les repérer et de les gérer efficacement.
- Assurer l'application et le respect de la politique environnementale de la Société et en faire rapport périodiquement au CA.
- Assurer l'application et le respect de la politique sur la qualité et la sécurité des produits de la Société et en faire rapport périodiquement au CA.
- Évaluer de façon périodique la présence et l'efficacité des systèmes nécessaires aux fins de contrôle interne de la Société par le biais de rapports périodiques qui identifieraient également les faiblesses à l'égard des contrôles pouvant avoir une incidence importante sur l'information financière de la Société ainsi que les mesures mises en œuvre pour rectifier la situation et assurer un suivi.
- Évaluer de façon périodique les procédures mises en place par la Société pour la communication faite au public par la Société de l'information financière extraite ou dérivée de ses états financiers afin de déterminer si elles sont adéquates.
- Établir et maintenir une politique de divulgation de l'information importante.
- Passer en revue le rapport de la direction sur les transactions entre personnes apparentées.
- Passer en revue toute question d'ordre juridique pouvant avoir une incidence importante sur les états financiers et s'assurer de la divulgation adéquate dans les états financiers.
- S'assurer que la notice annuelle et la circulaire de sollicitation de procurations renferment l'information requise et obligatoire sur le comité.
- Passer en revue les communications avec l'Autorité des marchés financiers qui concernent les états financiers et les documents d'information continue.
- Établir et maintenir des procédures concernant :
 - la réception, la conservation et le traitement des plaintes reçues par la Société au sujet de la comptabilité, des contrôles comptables internes ou de la vérification;
 - les préoccupations exprimées de façon confidentielle et anonyme par les salariés de la Société et portant sur des questions en matière de comptabilité ou de vérification.
- Passer en revue la délégation de pouvoirs et en superviser l'application.

3.3 Vérificateurs internes

- Surveiller et contrôler la fonction de vérification interne.
- Passer en revue annuellement le plan de vérification interne préparé par la directrice, vérification interne, et l'approuver.
- Passer en revue le caractère adéquat des ressources attribuées au service de vérification interne pour qu'il exécute son mandat et s'acquitte de ses responsabilités.
- Rencontrer périodiquement la directrice, vérification interne, avec et sans le concours de la direction. Pendant les rencontres privées, discuter notamment du degré de collaboration de la direction et des divergences d'opinion non résolues, le cas échéant.
- Faire le lien entre le vérificateur interne et les vérificateurs externes de la Société.

3.4 Vérificateurs externes

- Surveiller le travail du vérificateur externe engagé pour établir ou délivrer un rapport de vérification ou rendre d'autres services de vérification, d'examen ou d'attestation à la Société et résoudre, le cas échéant, les différends entre la direction et le vérificateur externe au sujet de l'information financière.
- Recommander au CA la nomination des vérificateurs externes pour l'exercice à venir et les honoraires qui leur seront versés.
- Passer en revue et adopter annuellement le plan de vérification préparé par les vérificateurs externes, évaluer s'il répond aux besoins de la Société et, au moins une fois par année, obtenir une déclaration écrite officielle des vérificateurs externes attestant de leur indépendance.
- Passer en revue et évaluer les qualifications, l'indépendance et le rendement des vérificateurs externes au moins une fois par année.
- Adopter et maintenir en vigueur une politique concernant l'approbation préalable de tous les services non liés à la vérification que le vérificateur externe de la Société peut rendre à la Société et à ses filiales conformément à la législation applicable.
- Examiner et approuver les politiques d'engagement de la Société à l'égard des associés et des salariés, anciens ou actuels, du vérificateur externe actuel et des anciens vérificateurs externes de la Société.
- Rencontrer les vérificateurs externes, avec et sans le concours de la direction, au sujet des états financiers et discuter avec eux de leur évaluation des systèmes de contrôle en place et de leurs recommandations.

- S'assurer qu'il y ait une rotation de l'associé responsable de la mission, de l'associé de référence et des autres associés en vérification dans la mesure prescrite par les normes canadiennes en matière de gouvernance.
- Faire l'étude de toute question dont le CA doit, de l'avis des vérificateurs externes, être informé.

3.5 Évaluation du comité

- Évaluer annuellement les réalisations et le rendement du comité.
- Passer annuellement en revue le mandat du comité.

3.6 Autres responsabilités

- Exécuter toute autre fonction qui relève de l'exécution de son mandat.
- Exécuter tout autre mandat que le CA peut lui confier de temps à autre.