



GROUPE SAPUTO INC.

NOTICE ANNUELLE

Le 9 juin 1999

TABLE DES MATIÈRES

Page

RUBRIQUE 1 – LA SOCIÉTÉ	
1.1 Constitution	2
1.2 Structure organisationnelle	2
RUBRIQUE 2 – ÉVOLUTION DES ACTIVITÉS	
2.1 Survol.....	3
2.2 Historique	3
RUBRIQUE 3 – SURVOL DE L'INDUSTRIE	
3.1 L'industrie laitière canadienne.....	4
3.2 L'industrie laitière américaine	7
3.3 Tendances futures.....	10
RUBRIQUE 4 – DESCRIPTION DES ACTIVITÉS	
4.1 Produits	10
4.2 Production.....	13
4.3 Marchés	19
4.4 Distribution.....	21
4.5 Concurrence.....	21
4.6 Relations de travail.....	24
RUBRIQUE 5 – INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES CHOISIES	
5.1 Informations financières consolidées choisies pour les cinq derniers exercices.....	25
5.2 Informations financières consolidées trimestrielles choisies	26
RUBRIQUE 6 – POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES.....	27
RUBRIQUE 7 – ANALYSE DE LA DIRECTION.....	27
RUBRIQUE 8 – MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES	27
RUBRIQUE 9 – ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	
9.1 Administrateurs	28
9.2 Hauts dirigeants.....	29
RUBRIQUE 10 – RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES	30

RUBRIQUE 1 – LA SOCIÉTÉ

1.1 Constitution

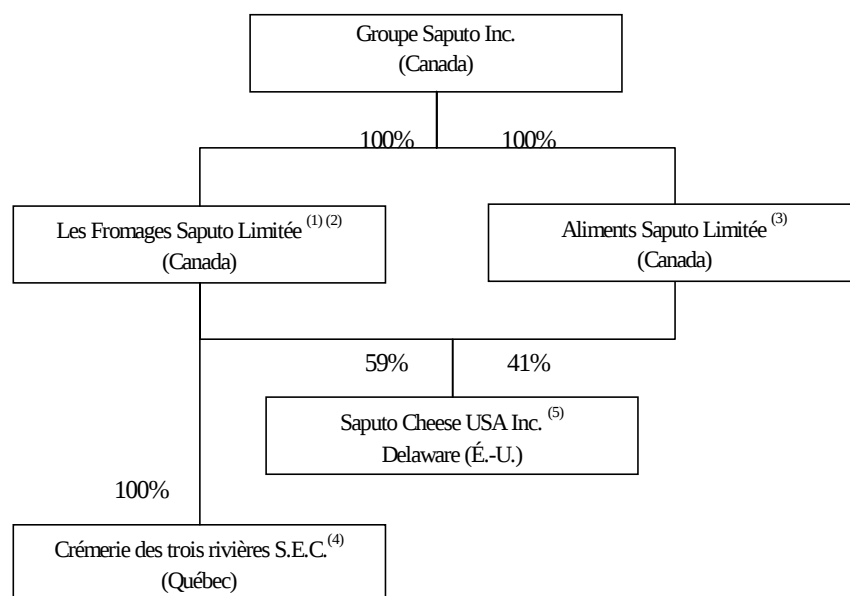
Groupe Saputo Inc. a été constitué par certificat de fusion délivré en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* le 1^{er} juillet 1992; ses statuts ont été modifiés le 25 août 1997 pour changer les dispositions rattachées à son capital-actions autorisé. Groupe Saputo Inc. remplace Placements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

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

Dans le présent document, le symbole « \$ » renvoie au dollar canadien.

1.2 Structure organisationnelle

L'organigramme qui suit présente la structure de Saputo et de ses filiales importantes et leur



territoire de constitution respectif.

- (1) Produit et distribue des produits laitiers et d'autres produits alimentaires au Québec.
- (2) Société issue de la fusion, le 31 mars 1998, de Les Fromages Saputo Limitée et de Froma-Dar Inc.
- (3) Produit et distribue des produits laitiers et d'autres produits alimentaires dans les provinces canadiennes autres que le Québec.
- (4) Produit et distribue du lait nature et des spécialités glacées au Québec. Les Fromages Saputo Limitée agit à titre d'unique commanditaire de cette société en commandite.
- (5) Société issue de la fusion, le 1^{er} avril 1999, de Saputo Cheese USA Inc. (antérieurement Stella Foods, Inc.), de Jefferson Cheese Mfg., Inc., de Richmond Cheese Company, de Saputo Foods USA, Inc. (antérieurement Jolina Foods USA, Inc.), de Saputo Cheese USA I, Inc. (antérieurement Avonmore Cheese Inc.) et de Saputo Cheese USA II, Inc. (antérieurement Waterford Food Products, Inc.).

RUBRIQUE 2 – ÉVOLUTION DES ACTIVITÉS

2.1 Survol

Saputo fabrique et commercialise de la mozzarella, d'autres fromages fins et des sous-produits comme le beurre, le lactose et la protéine de lactosérum. Au Canada, Saputo distribue aussi des fromages fins importés et une grande sélection d'autres produits non laitiers qui complètent ses activités de distribution de fromage. Au cours de l'exercice 1999, la mozzarella a représenté environ 55,3 % de la production fromagère totale de la Société et 48,5 % de son chiffre d'affaires global. Saputo a réalisé environ 24 % de son chiffre d'affaires global au Canada, 73 % aux États-Unis et 3 % à l'échelle internationale. La Société exploite neuf usines au Canada et 18 aux États-Unis. Au 1^{er} juin 1999, la Société comptait 2 762 salariés à temps plein et 197 salariés à temps partiel.

Saputo s'est établie comme chef de file dans la production de mozzarella au Canada, fabriquant environ 37 % de la production canadienne de mozzarella, et elle se classe actuellement parmi les principaux producteurs de fromage naturel aux États-Unis. Au Canada, Saputo dessert, principalement par son propre réseau de distribution, trois secteurs distincts du marché : la restauration (surtout les pizzerias), le détail, et l'industriel/ingrédients. Aux États-Unis, Saputo vend ses produits à ces mêmes secteurs par la vente directe et par l'intermédiaire de distributeurs indépendants non exclusifs. À l'échelle internationale, elle vend ses produits par la vente directe et par l'intermédiaire de distributeurs locaux et de représentants indépendants.

2.2 Historique

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

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

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

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

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

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

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

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

La Société complète présentement le transfert de son intérêt dans l'Impact de Montréal à un nouveau groupe de gens d'affaires québécois ayant des liens avec la communauté locale de soccer et des sports. Saputo était propriétaire de cette équipe de soccer professionnelle et l'exploitait depuis sa formation en 1993. La Société demeurera un commanditaire de l'équipe.

RUBRIQUE 3 – SURVOL DE L'INDUSTRIE

3.1 L'industrie laitière canadienne

Régime réglementaire

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

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

Approvisionnement en lait

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

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

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

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

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

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

Commerce international (Canada)

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

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

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

Marché canadien

L'apport de l'industrie de la transformation laitière à l'économie canadienne est considérable puisqu'elle a généré des livraisons évaluées à plus de 8 milliards de dollars en 1998. Surpassé uniquement par le secteur de la transformation de la viande, le secteur de la transformation laitière représentait environ 14 % de la valeur estimative de toutes les ventes du secteur de la transformation des produits alimentaires en 1998. Le secteur de la transformation vit présentement une importante rationalisation alors que les usines s'efforcent d'obtenir les meilleures efficacités et d'opérer les économies d'échelle nécessaires pour demeurer concurrentielles sur des marchés toujours plus ouverts à la mondialisation.

Le tableau suivant indique les volumes de production de produits laitiers choisis fabriqués au Canada en 1998.

Volumes de production canadienne de produits laitiers choisis en 1998 ⁽¹⁾
(en milliers)

Cheddar	127 216 kg	Yogourt.....	110 893 kg
Fromages fins ⁽²⁾	202 735 kg	Lait en poudre	69 701 kg
Cottage	21 417 kg	Lait condensé.....	92 311 kg
Beurre.....	85 935 kg	Lait nature	2 547 518 litres
Crème glacée et autres produits de crème glacée	552 448 litres	Crème	145 731 litres

(1) Source : Commission canadienne du lait.

(2) Tient compte de la mozzarella.

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

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

	1998	1997	1996	1995	1994
	(en milliers de kilogrammes)				
Fromages fins.....	202 735	207 370	173 109	172 137	162 527
Mozzarella	112 194	104 643	101 148	103 950	102 691

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

3.2 L'industrie laitière américaine

Régime réglementaire

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

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

Approvisionnement en lait

Il existe deux catégories de lait aux États-Unis, soit le *Grade A* et le *Grade B*. Le lait de *Grade A* est produit selon des exigences sanitaires précises et les producteurs laitiers doivent détenir un permis d'expédition de *Grade A*. Le lait de *Grade A* compte pour 97 % de l'approvisionnement en lait aux États-Unis et est utilisé sous forme liquide ainsi qu'à des fins de fabrication. Le lait de *Grade B*, pour sa part, représente 3 % de la production de lait aux États-Unis et est destiné exclusivement à la production du beurre, du fromage et de la poudre de lait écrémé. Presque 50 % de la production américaine de lait de *Grade B* provient du Minnesota et du Wisconsin.

Le tableau qui suit présente l'utilisation de la production de lait aux États-Unis en 1998.

Utilisation de la production de lait aux États-Unis en 1998 ⁽¹⁾

Utilisé comme lait nature et crème	35,7 %
Transformé en fromage.....	35,9 %
Transformé en beurre de laiterie.....	12,1 %
Transformé en produits laitiers surgelés	10,4 %
Transformé en lait condensé.....	0,9 %
Utilisé sur les fermes où il est produit.....	0,9 %
Autres utilisations	4,1 %

(1) Source : USDA, *Milk Production, Disposition and Income 1998*, publié en mai 1999.

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

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

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

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

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

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

Commerce international (États-Unis)

Importations. La restriction des importations est un autre élément important du programme laitier des États-Unis. La plupart des quotas d'importation américains sont propres à un pays et à un produit donnés. Selon les dispositions de l'accord sur l'agriculture de l'OMC, les États-Unis se sont engagés à importer, à un taux tarifaire moins élevé, quelque 132 862 tonnes métriques de fromage en 1999. Les tarifs applicables au fromage en sus de ce quota sont prohibitifs.

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

Exportations. Les États-Unis ne sont pas un exportateur important de produits laitiers. En 1998 et 1997, les activités d'exportation générées par les États-Unis comptaient respectivement pour 884,5 et 904,5 millions de dollars américains.

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

Marché américain

Selon le USDA, il y avait 398 usines de transformation de fromage aux États-Unis en 1998, qui ont produit 3,4 milliards de kilogrammes de fromage. En 1997, la valeur globale au prix de gros du fromage et des produits fromagers aux États-Unis dépassait 18,1 milliards de dollars américains.

Le cheddar représentait 35 % de ces 3,4 milliards de kilogrammes produits en 1998, soit 1,2 milliard de kilogrammes, et les fromages italiens, dans l'ensemble, représentaient 40 % de ce volume, soit 1,4 milliard de kilogrammes. La mozzarella représentait à elle seule presque 1,1 milliard de kilogrammes de la production fromagère globale, soit 79 % des fromages italiens et 32 % de tous les fromages produits en 1998.

Le tableau suivant montre les volumes de production américaine de fromages italiens et de mozzarella de 1994 à 1998.

Volumes de production américaine de fromages italiens et de mozzarella ⁽¹⁾					
	1998	1997	1996	1995	1994
	(en milliers de kilogrammes)				
Fromages italiens	1 361 293	1 307 015	1 275 695	1 213 095	1 191 010
Mozzarella	1 072 380	1 018 346	1 020 690	963 788	937 999

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

3.3 Tendances futures

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

En 1997, les États-Unis et la Nouvelle-Zélande ont contesté la légalité du système canadien de gestion de l'offre des produits laitiers en vertu de l'Accord du GATT de 1994, alléguant que les exportations canadiennes de produits laitiers bénéficient de subventions. En mars 1999, le comité de l'OMC a statué en faveur des États-Unis et de la Nouvelle-Zélande jugeant que le système des exportations canadiennes de produits laitiers prévoit l'octroi de subventions en raison de l'intervention des gouvernements et de leurs organismes. Le Canada a l'intention de porter la décision en appel. Si la décision était confirmée, le Canada aurait probablement une période d'environ trois à 15 mois pour s'y conformer. Il est présentement difficile de prévoir les conséquences de cette décision sur le marché interne.

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

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

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

RUBRIQUE 4 – DESCRIPTION DES ACTIVITÉS

4.1 Produits

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

Aux États-Unis, Saputo produit une vaste gamme de fromages de type mozzarella et de fromages fins. Depuis l'acquisition d'AW en mai 1998, elle produit aussi du lait condensé sucré ainsi que des concentrés de protéines de lactosérum et des mélanges d'ingrédients qui sont tirés de sa production de fromage.

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

	Exercice terminé le 31 mars 1999		Exercice terminé le 31 mars 1998 ⁽¹⁾	
	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales
Mozzarella	928 087	48,5	465 878	57,0
Autres fromages fabriqués, beurre, lait nature et spécialités glacées.....	788 593	41,1	249 594	30,6
Sous-produits et lait condensé sucré	105 098	5,5	22 229	2,7
Fromages importés	25 805	1,3	21 135	2,6
Produits non laitiers.....	68 054	3,6	58 419	7,1
Total.....	<u>1 915 637</u>	<u>100,0</u>	<u>817 255</u>	<u>100,0</u>

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

Mozzarella

La mozzarella, qui représente environ 55,3 % de tout le fromage fabriqué par Saputo et 48,5 % de ses ventes, est son principal produit. Utilisée principalement comme ingrédient dans la préparation de divers mets, surtout la pizza, la mozzarella a toujours été au centre des activités de la Société. Saputo est devenue le chef de file dans la production de mozzarella au Canada avec une part du marché de quelque 37 %. Saputo fabrique environ 9 % de la production de mozzarella des États-Unis, qui s'établit à quelque un milliard de kilogrammes.

Autres fromages fabriqués

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

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

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

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

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

Autres produits laitiers

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

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

Lait nature et spécialités glacées. L'acquisition de la Crèmerie des Trois-Rivières, Limitée en 1997 a marqué les débuts de Saputo sur les marchés du lait nature et des spécialités glacées. Le 31 mars 1999, cette société a été convertie en une société en commandite portant le nom Crèmerie des trois rivières S.E.C. et ayant la Société à titre d'unique commanditaire. Crèmerie a l'intention de continuer à étendre sa compréhension des procédés de fabrication du lait nature et des spécialités glacées ainsi que de ces secteurs du marché et d'accroître l'efficacité de ses opérations. Ceci devrait améliorer la rentabilité de cette entreprise et lui permettre d'augmenter graduellement sa part des marchés du lait nature et des spécialités glacées au Québec.

Lait condensé sucré. Depuis l'acquisition d'AW en mai 1998, la Société produit du lait condensé sucré aux États-Unis.

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

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

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

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

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

Toutes les usines de Saputo au Canada (sauf celle de Souris, au Manitoba) et les usines de Richmond, Hancock et Hinesburg aux États-Unis expédient du lactosérum liquide par camion à l'usine de Saint-Hyacinthe aux fins de transformation. Le lactosérum liquide provenant de l'usine de Souris est séché

sur place. Le procédé en place diffère de celui utilisé à Saint-Hyacinthe et le produit qui en résulte, communément appelé lactosérum séché en rouleau (*roller dried whey*), a une valeur moindre et est vendu comme alimentation pour animaux.

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

Fromages importés

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

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

Produits non laitiers

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

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

4.2 Production

Individually Quick Frozen

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

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

Contrôle de la qualité

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

Sources d'approvisionnement en lait

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

Installations

La Société exploite vingt-sept installations de fabrication, soit neuf au Canada et 18 aux États-Unis. Mise à part l'usine située sur Rolling Meadows Drive, à Fond du Lac, au Wisconsin, la Société est propriétaire de toutes ses installations.

Le tableau qui suit donne l'emplacement, la superficie, la capacité de transformation hebdomadaire et les produits fabriqués pour chaque installation.

Emplacement – Canada	Mètres carrés	Capacité hebdomadaire ⁽¹⁾	Produits
Saint-Léonard (Québec) Usine principale	5 450	5 700 000 litres	Mozzarella, cheddar, farmer, monterey jack, brick, provolone, mélanges de parmesan, beurre
Usine de fromages fins	3 890	1 600 000 litres	Ricotta, bocconcini, cacino, friulano, fromage à effiloche, trecce, feta, provolone, mozzarella, pastorella, caciocavallo, tuma, cheddar en grains
Coupage	2 597	sans objet	Fromage fondu, procédé IQF, râpage du fromage, fromage en dés, format détail, format restauration
Saint-Hyacinthe (Québec)	5 860	9 675 000 litres de lactosérum liquide ⁽²⁾	Protéine de lactosérum, lactose, mélanges laitiers, poudre de lactosérum
Mont-Laurier (Québec)	1 995	2 100 000 litres	Mozzarella
Saint-Boniface de Shawinigan (Québec)	1 163	1 275 000 litres	Cheddar
Trois-Rivières (Québec) ⁽³⁾	3 070	1 100 000 litres	Lait nature, spécialités glacées
Cookstown (Ontario)	3 723	2 100 000 litres	Mozzarella
Trenton (Ontario)	2 415	540 000 litres	Mozzarella
Souris (Manitoba)	1 575	1 200 000 litres	Cheddar vieilli, monterey jack, mozzarella, colby, brick, munster, lactosérum séché en rouleau
Vancouver (C.-B.)	1 445	500 000 litres	Mozzarella

Emplacement – États-Unis	Mètres carrés	Capacité hebdomadaire⁽¹⁾	Produits
Lena, Wisconsin	16 720	5 000 000 de litres	Mozzarella, fromage à effiloche, fromage râpé, ricotta
Almena, Wisconsin	11 800	5 300 000 litres	Mozzarella, provolone, parmesan, romano, ricotta, asiago, Fontinella
Fond du Lac, Wisconsin (rue East Scott)	16 165	2 700 000 litres	Mozzarella, bâtonnets, bleu
Reedsburg, Wisconsin	2 415	2 150 000 litres	Mozzarella, provolone
Denmark, Wisconsin	1 895	1 100 000 litres	Lorraine, mozzarella en grains
Thorp, Wisconsin	12 960	1 575 000 litres	Bleu, gorgonzola
Fond du Lac, Wisconsin (rue Tompkins)	12 000	7 400 000 litres ⁽⁴⁾	Poudre de lait entier, ingrédients séchés, lait condensé sucré, lait de poule en boîte, concentré de protéines de lactosérum
Fond du Lac, Wisconsin (Rolling Meadows Drive)	2 765	630 000 lb ⁽⁵⁾	Poudres de lait en boîte
New London, Wisconsin	10 770	1 775 000 litres	Fromage suisse
Monroe, Wisconsin (11 ^e rue)	1 800	8 017 000 litres ⁽⁴⁾	Concentré de protéines de lactosérum, produits de babeurre, concentré d'ultrafiltration
Monroe, Wisconsin (18 ^e rue)	3 200	1 700 000 litres	Mozzarella, provolone
Tulare, Californie	8 080	5 400 000 litres	Mozzarella, provolone, fromage râpé
South Gate, Californie	5 915	4 250 000 litres	Mozzarella, fromage à effiloche, ricotta
Richmond, Vermont	1 420	1 600 000 litres	Mozzarella
Hinesburg, Vermont	9 869	1 300 000 litres	Feta
Hancock, Maryland	4 640	2 400 000 litres	Mozzarella, provolone
Peru, Indiana	1 610	—	Simili-fromage
Big Stone, Dakota du Sud (vieillessement/affinage)	8 695	—	Parmesan, romano, asiago, emballage, Fontinella

- (1) On entend par capacité hebdomadaire la capacité calculée en fonction du taux horaire de pasteurisation de l'usine compte tenu d'activités exercées 20 heures par jour (4 heures pour le lavage), 6 jours semaine. La capacité globale est ensuite réduite de 15 % pour tenir compte d'imprévus.
- (2) On entend par capacité hebdomadaire la capacité de transformation du lactosérum liquide compte tenu d'activités exercées 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, déduction faite de 8 heures par semaine pour l'entretien et le lavage.
- (3) L'usine est la propriété de Crémère des trois rivières S.E.C., une société en commandite dont la Société est l'unique commanditaire.
- (4) La capacité hebdomadaire a été établie compte tenu d'activités exercées 20 heures par jour (4 heures pour le lavage), 7 jours semaine.
- (5) La capacité hebdomadaire a été établie compte tenu d'activités exercées 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 et avec la gamme de produits actuelle.

Au cours de l'exercice 1999, la Société a fermé deux de ses usines américaines, soit l'usine de Branch, au Wisconsin, et l'usine de Kent, en Illinois. Ces mesures font partie du processus de rationalisation commencé par la Société après l'acquisition de Stella et l'acquisition d'AW. La production de ces deux usines, qui totalisait approximativement 16,5 millions de kilogrammes de fromage par année, a été transférée à d'autres usines exploitées par la Société.

Dépenses en immobilisations nettes

La direction croit que la Société a suffisamment de capacité de fabrication pour répondre à la demande actuelle et à court terme pour ses produits. Saputo a l'intention de continuer à agrandir et à moderniser ses usines; les investissements seront axés sur l'équipement et les procédés conçus pour accroître la production par litre de lait. Au cours des cinq derniers exercices, Saputo a engagé des dépenses en immobilisations nettes de 112,5 millions de dollars. Au cours de l'exercice 1999, la Société a engagé 11,8 millions de dollars pour ses activités canadiennes et 50,8 millions de dollars pour ses activités américaines. Pour l'exercice 2000, Saputo a l'intention d'engager des dépenses en immobilisations nettes d'environ 11,7 millions de dollars pour ses activités canadiennes et 26,3 millions de dollars pour ses activités américaines afin d'améliorer l'efficacité de ses usines.

Environnement

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

L'usine de Vancouver excède la limite de gras, d'huile et de graisse ainsi que la limite de matières en suspension prévues dans son permis de rejet d'eaux usées. Le 23 février 1999, la Ville de Vancouver a transmis à la Société un avis d'infraction relativement à ces dépassements, et a indiqué que toute infraction ultérieure pourrait entraîner des mesures additionnelles de la part de la Ville. Saputo a acquis l'usine de Vancouver le 16 septembre 1998. Depuis cette date, la Société a pris diverses mesures pour réduire ses rejets et elle discute présentement avec les autorités afin d'identifier diverses alternatives.

La Société est tenue de fournir aux autorités fédérales, étatiques et locales des États-Unis certains renseignements environnementaux relatifs aux installations qu'elle a récemment acquises aux États-Unis. La Société dépose les rapports requis auprès des autorités et prévoit terminer ce processus avant le 1^{er} avril 2000.

Le 9 juillet 1997 et le 16 juin 1998, l'usine de Richmond a reçu du *Department of Environmental Conservation* de l'État du Vermont un avis d'infraction stipulant qu'elle avait violé les normes de débit, de demande biochimique d'oxygène (« DBO₅ ») et de pH prévues dans son permis de prétraitement des eaux usées. La Société a pris diverses mesures afin de diminuer ses eaux usées et de ramener les DBO₅ à l'intérieur des limites permises. La Société tente également d'identifier des solutions afin d'éliminer les violations de pH.

Certains puits de contrôle de la qualité des eaux souterraines des installations d'Almena ont indiqué des niveaux de nitrate ou de chlorure excédant la concentration autorisée. L'usine d'Almena a alors trouvé des moyens pour réduire considérablement ses rejets de chlorure dans la lagune. Certains puits de contrôle de la qualité des eaux souterraines des installations de Lena ont indiqué des niveaux de chlorure excédant la concentration autorisée. En 1997, 1998 et 1999, le *Department of Natural Resources* du Wisconsin a avisé l'usine de Lena qu'elle violait certaines dispositions de son permis relatives à la qualité des eaux souterraines et des eaux usées. L'usine a répondu à chacun de ces avis par

diverses mesures visant à réduire considérablement ses rejets de chlorure dans la lagune et visant à minimiser les charges de DBO₅ et de matières en suspension. La Société surveille la situation de près aux deux emplacements afin de déterminer la cause du problème et de prendre, le cas échéant, d'autres mesures nécessaires pour réduire les concentrations à un niveau acceptable.

L'usine d'Almena a, à l'occasion, échoué l'analyse de toxicité de l'effluent final à l'égard de ses décharges d'eaux usées. En février et mai 1999, l'usine a reçu un avis de non-conformité relativement aux limites de DBO₅ prévues dans son permis de rejet. L'usine a considérablement réduit le débit de ses effluents à un de ses points de rejet et la Société discute présentement de diverses alternatives avec l'État afin d'assurer la conformité.

L'usine de Tulare a dépassé les limites de conductivité électrique, de DBO₅, de sodium et de chlorure de ses rejets d'eaux usées stipulées dans le permis que lui a délivré la municipalité de Tulare et, au 1^{er} janvier 1998, elle était considérée comme se trouvant en violation du règlement municipal sur les rejets d'eaux usées. La Société prend présentement certaines mesures pour réduire les charges et évalue également d'autres moyens pour se conformer à son permis de rejet et au règlement municipal.

Un des six puits de contrôle de la qualité des eaux souterraines des installations de l'usine de Kent indique des niveaux de chlorure au-dessus du niveau permis par l'État de l'Illinois. L'usine de Kent n'est plus en opération et la Société continue de surveiller la situation de près afin d'évaluer si d'autres mesures seront nécessaires.

L'usine de Peru dépasse la limite de gras, d'huile et de graisse prévue dans son permis de rejet à la Ville. La Société a pris des mesures pour réduire ses rejets et évalue présentement les alternatives pour assurer la conformité.

Le 30 novembre 1998, l'usine de Reedsburg a reçu un avis d'infraction relativement à l'épandage de sous-produits de lactosérum qui auraient contaminé un puits résidentiel. Il appert que le transporteur de lactosérum ne s'est pas conformé aux procédures d'épandage appropriées. La Société s'est assurée que le transporteur prenne des mesures correctives et la Société prévoit résoudre cette affaire sous peu.

Au cours de l'exercice 1999, la Société a mis sur pied un programme de remplacement et d'enlèvement des réservoirs de stockage souterrains d'un certain nombre de ses installations au Canada et aux États-Unis. Un montant d'environ 215 000 \$ a été dépensé à cet égard et la Société prévoit encourir des coûts additionnels d'environ 800 000 \$, y compris les coûts de réhabilitation des sols contaminés, afin de compléter ce projet.

Au cours de l'exercice 1999, des dépenses en immobilisations d'environ 1,6 million de dollars ont été engagées aux installations de la Société pour respecter les lois et règlements en vigueur en matière d'environnement. Selon la direction, les dépenses en immobilisations nécessaires pour assurer la conformité aux lois et règlements en la matière devraient s'élever à environ 5,9 millions de dollars pour l'exercice 2000, surtout pour améliorer l'efficacité des usines afin de réduire les rejets d'eaux usées, pour remplacer ou enlever des réservoirs de stockage souterrains, et pour améliorer les systèmes de traitement des eaux usées d'un certain nombre de ses installations au Canada et aux États-Unis.

La direction est d'avis que la conformité aux exigences actuellement applicables en matière de protection de l'environnement n'aura pas d'incidence importante sur les bénéfices ou la position concurrentielle de la Société au cours de l'exercice 2000. De nouvelles dispositions législatives ou réglementaires en matière d'environnement ou des politiques de mise en application plus rigoureuses pourraient cependant avoir un effet défavorable important sur la situation financière de la Société et la conformité à ces dispositions ou politiques pourrait entraîner des dépenses supplémentaires élevées.

4.3 Marchés

Saputo est l'un des principaux fabricants canadiens de fromage et elle s'est établie comme le chef de file dans la production de mozzarella au Canada avec une production de 41,6 millions de kilogrammes dans un marché total de quelque 112 millions de kilogrammes de mozzarella. Sur le marché américain, qui représente environ un milliard de kilogrammes de mozzarella, Saputo produit annuellement quelque 99,5 millions de kilogrammes de mozzarella.

Ventilation géographique

Le tableau qui suit présente la ventilation géographique des ventes de la Société au cours des deux derniers exercices.

	Exercice terminé le 31 mars 1999		Exercice terminé le 31 mars 1998 ⁽¹⁾	
	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales
États-Unis.....	1 394 491	72,8	362 348	44,3
Canada.....	455 432	23,8	401 436	49,1
International	65 714	3,4	53 471	6,6
Total	<u>1 915 637</u>	<u>100,0</u>	<u>817 255</u>	<u>100,0</u>

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

Canada. Saputo est le premier producteur de mozzarella au Canada avec une part de production d'environ 37 %. La Société distribue à l'industrie de la restauration, particulièrement aux pizzerias, une gamme complète de produits : les produits qu'elle fabrique, une sélection de fromages fins importés et divers autres produits alimentaires et autres produits fabriqués par des tiers dont la vente a pour but de compléter ses activités de distribution de fromage.

États-Unis. La Société est active dans la plupart des secteurs de l'industrie américaine du fromage naturel, où elle vend des produits sous ses propres marques et sous des marques privées à des clients de détail, de la restauration et du secteur industriel/ingrédients. Avec l'acquisition d'AW, la Société est devenue un important producteur de lait condensé sucré aux États-Unis.

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

Clientèle

La Société dessert quatre secteurs de marché distincts : la restauration, le détail, l'industriel /ingrédients et l'international.

Le tableau qui suit présente le pourcentage des ventes par secteur au cours des deux derniers exercices.

	Exercice terminé le 31 mars 1999		Exercice terminé le 31 mars 1998 ⁽¹⁾	
	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales	Ventes (en milliers de dollars)	% des ventes totales
Restauration.....	797 421	41,7	391 317	47,9
Détail	494 355	25,8	217 688	26,6
Industriel/Ingrédients	558 147	29,1	154 779	18,9
International	65 714	3,4	53 471	6,6
Total	<u>1 915 637</u>	<u>100,0</u>	<u>817 255</u>	<u>100,0</u>

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

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

Aucun client de la restauration n'a représenté à lui seul plus de 5 % des ventes totales au cours de chacun des exercices 1999 et 1998.

Détail. Saputo vend des fromages sous ses propres marques et sous des marques privées à ses clients de détail qui comprennent des chaînes de supermarchés, des magasins, des clubs-entrepôts et des boutiques de fromages fins. Au cours de l'exercice 1999, environ 80 % des ventes au détail de Saputo ont été générées par ses propres marques, le solde étant constitué de produits sous des marques privées. Les produits d'épicerie de détail de Saputo sont vendus au rayon des produits laitiers et au comptoir de charcuterie. Au Canada, Saputo offre aussi des fromages importés à ses clients de détail. L'acquisition des Fromages Caron Inc. en 1996 a fortifié la présence de la Société dans ce secteur de marché.

Aucun client de ce secteur n'a représenté à lui seul plus de 5 % des ventes totales au cours de chacun des exercices 1999 et 1998.

Industriel/Ingrédients. Les clients du secteur industriel/ingrédients comprennent des transformateurs qui utilisent les produits de la Société comme ingrédients dans la préparation d'autres produits alimentaires. La Société fournit du fromage à la majorité des fabricants de pizzas surgelées au Canada ainsi qu'à des transformateurs de mets surgelés et elle approvisionne plusieurs gros producteurs de produits alimentaires des États-Unis. Saputo renforce sa position dans le secteur industriel en établissant

des liens stratégiques avec d'importants clients. À cette fin, les experts techniques de Saputo collaborent avec les clients pour mettre au point de nouveaux produits adaptés à leurs besoins.

Aucun client de ce secteur n'a représenté à lui seul plus de 5 % des ventes totales au cours de chacun des exercices 1999 et 1998.

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

4.4 Distribution

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

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

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

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

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

4.5 Concurrence

Restauration

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

La Société est le chef de file dans le secteur de la mozzarella au Canada grâce à une part de production d'environ 37 %. On retrouve parmi les autres fabricants de mozzarella d'importance ayant enregistré des ventes régionales significatives Agropur coopérative agro-alimentaire (« Agropur »), Parmalat Canada Inc. (« Parmalat »), Kraft General Foods Canada Inc. (par le biais du volume de production d'Agropur) (« Kraft »), Société en commandite Groupe Lactel (« Lactel ») et La Coopérative Agrifoods International Ltée (« Dairyworld »).

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

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

Détail

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

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

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

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

Industriel/Ingrédients

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

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

Autres produits

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

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

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

Généralités

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

4.6 Relations de travail

Au 1^{er} juin 1999, la Société comptait 872 salariés à temps plein et 160 salariés à temps partiel au Canada et 1 890 salariés à temps plein et 37 salariés à temps partiel aux États-Unis.

Aucune usine et aucun centre de distribution de la Société au Canada n'est syndiqué, mis à part l'usine de Trois-Rivières, où une convention collective conclue avec la Fédération des travailleurs du Québec visait, au 1^{er} juin 1999, 48 salariés à temps plein et 24 salariés à temps partiel; cette convention expire le 18 décembre 1999. Aux États-Unis, une partie des employés de production sont syndiqués, comme en fait état le tableau qui suit.

Installations	Nombre d'employés visés au 1 ^{er} juin 1999	Nom du syndicat	Date d'expiration de la convention
Fond du Lac (Rue East Scott)	165	Fraternité internationale des teamsters — Section locale 200	31 octobre 2001
Thorp	96	Fraternité internationale des teamsters — Section locale 662	30 mai 2000
Reedsburg	48	Fraternité internationale des teamsters — Section locale 695	30 juin 2001
Lena	266	Lena Independent Union	31 décembre 1999
Peru	41	United Paper Workers	23 mai 2001
Usine de fromage de Monroe (18 ^e rue)	39	Fraternité internationale des teamsters — Section locale 579	30 mai 2001
Fond du Lac (Rue Tompkins) et New London	134	Fraternité internationale des teamsters — Sections locales 200 et 563	15 janvier 2000
Fond du Lac (Rolling Meadows Drive)	15	Fraternité internationale des teamsters — Section locale 200	30 avril 2000

La Société ne s'attend pas, à l'heure actuelle, à ce que le renouvellement des conventions de Lena, de Fond du Lac (rue Tompkins) et de New London qui expirent au cours de l'exercice 2000 provoque des difficultés ou des conflits de travail. La Société jouit d'excellentes relations de travail tant au Canada qu'aux États-Unis. La fidélité et le dévouement de ses employés constituent des éléments importants du rendement de la Société, ce qui, de l'avis de la direction, est le résultat direct de la culture familiale qui s'est répandue dans toute la Société.

RUBRIQUE 5 – INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES CHOISIES

5.1 Informations financières consolidées choisies pour les cinq derniers exercices

Exercices terminés les 31 mars					
	1999	1998 ⁽¹⁾	1997 ⁽²⁾	1996 ⁽²⁾	1995 ⁽²⁾
(vérifié)					
(en milliers de dollars, sauf les données par action)					
Données tirées des états des résultats					
Revenus.....	1 915 637	817 255	450 512	409 025	402 021
Coût des ventes, frais de vente et d'administration.....	<u>1 724 550</u>	<u>721 828</u>	<u>378 845</u>	<u>344 141</u>	<u>338 656</u>
BAIIA ⁽³⁾	191 087	95 427	71 667	64 884	63 365
Marge BAIIA.....	10,0 %	11,7 %	15,9 %	15,9 %	15,8 %
Amortissement	34 928	15 703	7 796	7 074	7 803
Intérêts de la dette à long terme.....	28 589	8 435	--	--	--
Intérêts.....	5 307	491	231	708	1 211
Impôts sur le revenu.....	<u>43 170</u>	<u>25 053</u>	<u>22 642</u>	<u>19 829</u>	<u>19 217</u>
Bénéfice net	<u>79 093</u>	<u>45 745</u>	<u>40 998</u>	<u>37 273</u>	<u>35 134</u>
Marge nette	4,1%	5,6%	9,1%	9,1%	8,7 %
Bénéfice par action ⁽⁴⁾	1,63	1,23	1,37		
Bénéfice dilué par action ⁽⁵⁾	1,59	0,93			
Données tirées des bilans					
Total de l'actif.....	1 072 049	896 662	175 767		
Dette à long terme (moins la tranche à court terme)	328 639	330 271	--		
Dividendes par action ⁽⁶⁾	0,24	0,05 ⁽⁷⁾			
Capitaux propres.....	449 933	369 893	114 190		
Données tirées des états de l'évolution de la situation financière					
Flux de trésorerie provenant de l'exploitation ⁽⁸⁾	128 334	63 972	49 114		
Montant net des ajouts aux immobilisations.....	62 624	22 107	4 242		

- (1) Comprend les résultats de Stella du 6 décembre 1997 au 31 mars 1998.
- (2) Sont exclus certains montants pour les périodes antérieures au premier appel public à l'épargne de la Société, car ils seraient fondés sur des hypothèses qui les rendraient non pertinents.
- (3) Bénéfice avant intérêts, impôts sur le revenu et amortissement.
- (4) Le bénéfice par action a été calculé à partir de la moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires en circulation au cours de l'exercice.
- (5) Le bénéfice dilué par action a été calculé en utilisant le nombre d'actions ordinaires en circulation ainsi que le nombre d'actions sous-jacentes aux options octroyées en vertu du régime d'options d'achat d'actions de la Société.
- (6) Les montants de dividendes par action pour la période de trois exercices terminée le 31 mars 1997 sont exclus, car ils ne sont pas indicatifs des dividendes futurs étant donné le montant des dividendes versés et le nombre d'actions alors en circulation.
- (7) Le montant de 0,05\$ l'action représente le dividende trimestriel déclaré et versé le 6 mars 1998 pour la période allant du 15 octobre 1997 au 31 décembre 1997, conformément à la politique de la Société en matière de dividendes. Voir « Politique en matière de dividendes ».
- (8) Compte non tenu de la variation des éléments hors caisse du fonds de roulement d'exploitation.

5.2 Informations financières consolidées trimestrielles choisies

Pour les trimestres terminés

	Exercice 1999				Exercice 1998 ⁽¹⁾			
	31 mars	31 décembre	30 septembre	30 juin	31 mars	31 décembre	30 septembre	30 juin
	(non vérifié) (en milliers de dollars, sauf les données par action)							
Revenus.....	505 101	522 614	481 812	406 110	380 455	196 042	123 181	117 577
Coût des ventes, frais de vente et d'administration	<u>454 604</u>	<u>472 091</u>	<u>434 998</u>	<u>362 857</u>	<u>347 669</u>	<u>171 521</u>	<u>103 751</u>	<u>98 887</u>
BAIIA ⁽²⁾	50 497	50 523	46 814	43 253	32 786	24 521	19 430	18 690
Marge BAIIA.....	10,0 %	9,7 %	9,7 %	10,7 %	8,6 %	12,5 %	15,8 %	15,9 %
Amortissement	6 105	10 664	9 459	8 700	7 369	4 287	2 051	1 996
Intérêts de la dette à long terme	5 690	7 062	7 601	8 236	6 539	1 896	--	--
Intérêts	3 290	1 336	279	402	271	198	68	(46)
Impôts sur le revenu	<u>10 555</u>	<u>11 565</u>	<u>11 045</u>	<u>10 005</u>	<u>5 946</u>	<u>6 695</u>	<u>6 353</u>	<u>6 059</u>
Bénéfice net ⁽³⁾	<u>24 857</u>	<u>19 896</u>	<u>18 430</u>	<u>15 910</u>	<u>12 661</u>	<u>11 445</u>	<u>10 958</u>	<u>10 681</u>
Marge nette	4,9 %	3,8 %	3,8 %	3,9 %	3,3 %	5,8 %	8,9 %	9,1 %
Bénéfice par action ⁽⁴⁾	0,51	0,41	0,38	0,33	--	--	--	--

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

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

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

(4) Le bénéfice par action pour chaque trimestre de l'exercice 1999 a été calculé à partir de la moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires en circulation au cours du trimestre. Le bénéfice par action pour l'exercice 1998 et le bénéfice dilué par action ne figurent pas dans le tableau parce que les montants présentés trimestriellement ne sont pas considérés comme représentatifs des résultats réels. Voir « Informations financières consolidées choisies pour les cinq derniers exercices » pour de l'information sur le bénéfice par action présentée sur une base annuelle.

RUBRIQUE 6 – POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES

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

RUBRIQUE 7 – ANALYSE DE LA DIRECTION

L'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation de la Société pour l'exercice terminé le 31 mars 1999 figure à la rubrique « Analyse par la direction » aux pages 16 à 20 du rapport annuel 1999 de Saputo, cette rubrique étant intégrée aux présentes par renvoi. En complément des commentaires de la direction, il y a lieu de se reporter aux états financiers consolidés de Saputo pour l'exercice terminé le 31 mars 1999 et aux notes afférentes, qui paraissent aux pages 21 à 31 du rapport annuel 1999 de Saputo, ces états financiers consolidés et les notes afférentes étant aussi intégrés aux présentes par renvoi.

RUBRIQUE 8 – MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

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

RUBRIQUE 9 – ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

9.1 Administrateurs

Le tableau qui suit présente le nom et le lieu de résidence de chaque administrateur, l'année où il est entré en fonction comme administrateur pour la première fois, sa principale occupation et le nombre d'actions ordinaires dont il était directement ou indirectement propriétaire véritable ou sur lesquelles il exerçait le contrôle ou une emprise au 1^{er} juin 1999. Le mandat d'un administrateur prend fin à l'assemblée des actionnaires qui suit ou, en cas de vacance ou de démission, à l'élection ou à la nomination d'un successeur.

Nom et lieu de résidence	Administrateur depuis	Occupation principale	Nombre d'actions ordinaires détenues en propriété effective ou sur lesquelles un contrôle ou une emprise sont exercés
EMANUELE (LINO) SAPUTO Montréal (Québec)	1992	Président du conseil et chef de la direction de la Société	33 800 037 ⁽¹⁾
CAMILLO LISIO ⁽²⁾ Westmount (Québec)	1997	Président et chef de l'exploitation de la Société	15 195
ANDRÉ BÉRARD ⁽²⁾ Verdun (Québec)	1997	Président du conseil et chef de la direction d'une banque à charte canadienne	1 500
PIERRE BOURGIE ⁽²⁾ Outremont (Québec)	1997	Président et chef de la direction de Société Financière Bourgie Inc. (une société de gestion)	230 000
CATERINA MONTICCILOLO, CA ⁽³⁾ Laval (Québec)	1997	Contrôleur de Placements Vigica Inc. (une société de gestion)	27 500
PATRICIA SAPUTO, CA ⁽³⁾ Laval (Québec)	1999 ⁽⁴⁾	Présidente de Placements Pasa Inc. (une société de gestion)	9 500 ⁽⁵⁾
LOUIS A. TANGUAY ⁽³⁾ Anjou (Québec)	1997	Président et chef de l'exploitation de Bell Canada International	2 000

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

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

(3) Membres du comité de vérification.

(4) Mme Patricia Saputo a été nommée au conseil d'administration de la Société le 9 juin 1999, suite à la démission de M. Carlo Bizzotto.

(5) Au 9 juin 1999.

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

Les informations quant aux actions détenues par chaque administrateur à titre de propriétaire véritable ou sur lesquelles il exerçait un contrôle ou une emprise, en date du 1^{er} juin 1999, ont été fournies par les administrateurs personnellement, ces informations n'étant pas connues par la Société.

9.2 Hauts dirigeants

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

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

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

Au 1^{er} juin 1999, les administrateurs et hauts dirigeants de Saputo, en tant que groupe, étaient propriétaires véritables, directement ou indirectement, de 34 101 362 actions ordinaires au total, soit environ 70,1 % des actions ordinaires en circulation de la Société, ou exerçaient le contrôle ou une emprise sur ces actions. On trouvera d'autres renseignements sur les actions détenues par les administrateurs à la rubrique « Élection des administrateurs » à la page 4 de la circulaire de sollicitation de procurations de la direction de la Société datée du 9 juin 1999, ces renseignements étant intégrés aux présentes par renvoi.

RUBRIQUE 10 – RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

La circulaire de sollicitation de procurations de la direction de Saputo datée du 9 juin 1999 fournit des renseignements supplémentaires notamment sur les sujets suivants : la rémunération et l'endettement des administrateurs et des dirigeants, les principaux porteurs de titres de Saputo, les options d'achat de titres et l'intérêt d'initiés dans des opérations importantes. On trouvera également d'autres renseignements financiers dans les états financiers consolidés de Saputo et les notes afférentes pour l'exercice terminé le 31 mars 1999. On peut obtenir des exemplaires de ces documents en s'adressant au secrétaire de Saputo, au siège social, 6869, boul. Métropolitain Est, Saint-Léonard (Québec) H1P 1X8, numéro de téléphone : (514) 328-6662.

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

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

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