



« Nous abordons l'année 2011 en tant qu'entreprise chef de file dans la recherche en ligne et mobile. Nous sommes bien positionnés pour reprendre notre croissance, grâce à notre transformation vers le numérique. »

MARC P. TELLIER  
Président et chef de la direction

### Message aux actionnaires

La marque Pages Jaunes attendait depuis cent ans le virage numérique. Au cours des décennies, nous avons noué des relations durables avec les entreprises. C'est ainsi que nous sommes devenus le symbole même de la recherche locale au Canada. Et maintenant, nous sommes un chef de file dans la sphère numérique.

L'année passée a été une période importante dans l'histoire de Groupe Pages Jaunes. Longtemps associée à l'imprimé, notre entreprise a saisi le proverbial taureau par les cornes et

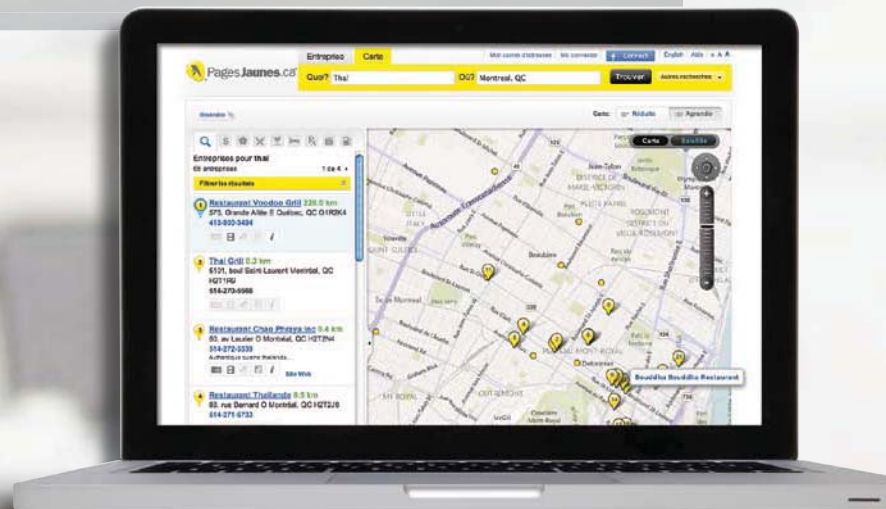
a commencé 2010 avec une image de marque renouvelée, qui reflète mieux notre réalité comme entreprise de médias de performance et de solutions marketing. Notre nouvelle marque projette l'image d'une entreprise résolument moderne, innovatrice et avant tout, numérique. Nous n'en avons pas moins conservé notre actif le plus important : notre logo des doigts qui marchent – une des images les plus reconnues dans le monde – et accentué notre célèbre couleur jaune.

En une courte année, nous sommes parvenus à ajouter à notre leadership centenaire dans



## Une expérience utilisateur plus personnelle

- Mon compte : capacité de **créer des comptes d'utilisateur**
- **Évaluations et commentaires**
- **Photos et vidéos HD**
- **Recherche basée sur la carte** optimisée
- **Plugiciels de médias sociaux**



l'imprimé, une position dominante dans le secteur de la recherche locale numérique.

Nous avons amélioré notre gamme existante de services en ligne, enrichi notre offre mobile, mené à bien plusieurs acquisitions stratégiques et développé des partenariats clés, autant de facteurs qui contribuent à notre croissance et expansion numérique.

Notre stratégie reste simple : nous appuyer sur nos solutions médias et de marketing multiplateformes afin d'améliorer les services à nos annonceurs, augmenter le trafic vers

notre réseau de sites Web et améliorer l'expérience de nos utilisateurs.

En même temps, nous avons pris des mesures prudentes pour stabiliser davantage notre entreprise.

Le fait saillant est sans contredit notre conversion en société par actions, réalisée le 1<sup>er</sup> novembre 2010. Depuis janvier 2011, cette nouvelle société par actions, appelée Yellow Média inc., verse un dividende annuel de 0,65 \$ par action. Comme auparavant, les versements sont mensuels.



- Destination de choix pour **les rabais et offres spéciales**
- La plus importante **communauté d'achat** au Canada



Au même moment de sa constitution en société par actions, Yellow Média inc. a adopté un plan de réinvestissement de dividendes permettant aux actionnaires de réinvestir automatiquement leurs dividendes en espèces sous forme de nouvelles actions ordinaires de Yellow Média inc.

Nous avons aussi continué à maintenir une performance de premier ordre par une conversion élevée du BAIIA. Nous réinvestissons ces économies dans de nouveaux produits et services qui nous aideront à relancer notre croissance à court et à moyen terme.

Pour l'exercice 2010, nos produits consolidés ont atteint 1,68 G\$, comparativement à 1,64 G\$ en 2009. Les produits tirés des activités en ligne ont joué un rôle important dans notre croissance. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010, ils ont atteint 445,3 M\$, soit une croissance interne de 16%, et représentent 27% des revenus totaux. Le BAIIA pour l'année, avant les coûts liés à la conversion et à la création de la nouvelle image de marque, s'établit à 899 M\$, comparativement à 893 M\$ en 2009.

# PROMO DU JOUR<sup>SM</sup>

Promotions quotidiennes qui proposent des clients potentiels aux annonceurs et des économies aux consommateurs

- Offertes à **Toronto, Montréal, Vancouver, Calgary, Ottawa-Gatineau** et **Québec**
- **Jusqu'à 95 % dans divers restaurants, magasins et lieux de divertissement locaux**
- **Possibilité d'acheter des offres spéciales à titre de cadeau** ou de gagner de l'argent en référant un ami



## Des acquisitions qui accélèrent notre transformation

Afin d'accélérer notre transformation numérique en cours, nous avons fait plusieurs acquisitions stratégiques en 2010, ce qui a étendu notre réseau en ligne et augmenté l'achalandage que nous générons vers les entreprises.

Restaurantica.com, un des plus importants guides en ligne au Canada dans le domaine de la restauration, a été notre première incursion dans le domaine des évaluations et commentaires et

a mené à l'intégration de cette fonctionnalité à notre site vedette PagesJaunes.ca.

Pour renforcer notre engagement à aider les consommateurs dans leurs décisions d'achat, nous avons acquis RedFlagDeals.com, la plus importante source de rabais et de coupons en ligne et pour le mobile, avec plus de 1,5 millions de visiteurs uniques chaque mois. Le couponnage et les offres en ligne accaparent une proportion sans cesse croissante du trafic consommateur. Non seulement les utilisateurs recherchent-ils de bonnes affaires en ligne, mais les détaillants ont



- Entreprise de recherche locale **avec des fonctions avancées en numérique**
- **Applications de recherche mobile** pour les téléphones intelligents iPhone<sup>MC</sup>, BlackBerry<sup>®</sup> et Android<sup>MC</sup>



de plus en plus recours à Internet pour leurs promotions. Avec RedFlagDeals.com, nous avons maintenant accès à une des principales destinations en ligne pour les consommateurs canadiens avisés, ce qui nous donne une présence directe dans ce marché.

Forts de la notoriété de notre marque et de la fidélité des consommateurs envers nos sites de magasinage, nous avons lancé un service d'achat en groupe hébergé par RedFlagDeals.com et par LesPAC.com, le site d'annonces classées numéro un au Québec. Promo du jour et Deal of the Day présentent chacun une aubaine par jour, avec des

économies pouvant atteindre 95% sur différents produits et services. Les abonnés profitent de ces rabais en achetant l'offre en question, laquelle est confirmée une fois le minimum d'acheteurs atteint. Avec ce service d'achat en groupe, nous offrons des économies spectaculaires aux consommateurs et créons une visibilité et un achalandage supérieur pour les entreprises participantes.

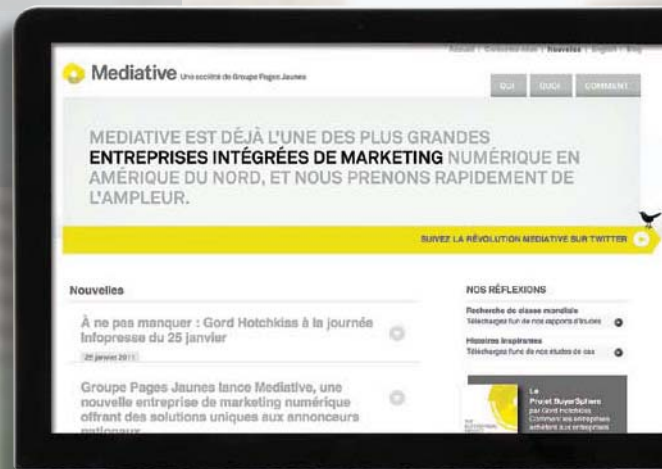
Une autre acquisition importante a été celle de Canadian Phone Directories Holdings Inc. (« Canpages »), finalisée en juin pour un montant d'environ 225 M\$.



Une société de Groupe Pages Jaunes

## Solutions de marketing numérique pour les annonceurs nationaux et les agences

- Accès à environ 70 % de la population en ligne
- Bureaux à **Montréal, Toronto, Kelowna** et **Vancouver**
- Parmi nos clients : Future Shop, Wal-Mart et Toys « R » Us



L'acquisition de Canpages nous permet d'étendre davantage notre équipe de vente, nos capacités en ligne et nos offres pour les annonceurs, et nous rend plus compétitifs dans le monde numérique.

D'autres investissements à la fin de 2010 ont renforcé encore davantage notre position de chef de file dans le domaine des médias de performance et des solutions marketing au Canada, et ont débouché sur la création de Mediative, une entreprise spécialisée dans les services aux agences et aux annonceurs nationaux.

Mediative rassemble l'expertise en services nationaux de GPJ, de Canpages et de Société TRADER, et regroupe trois acquisitions d'entreprises qui connaissent beaucoup de succès : Enquiro, chef de file du marketing par moteur de recherche ; Ad Splash Media, leader national de la publicité au détail ; et UPTREND media, principale firme indépendante de représentation publicitaire en ligne au Canada. Nous avons aussi conclu une entente exclusive avec Acquisio, un chef de file mondial de marketing de performance. Cette entente donne accès aux clients de Mediative à la plateforme de recherche, ainsi qu'aux



## autoHEBDO™

La plus grande sélection de voitures au Canada vous suit partout à présent

- **Application gratuite** pour iPhone<sup>MC</sup> et BlackBerry<sup>®</sup>
- **300 000 véhicules** disponibles pour consultation
- Fonctions de **magasinage** par comparaison et par **géolocalisation**



services de publicité sur médias sociaux et par affichage d'Acquisio au Canada.

### TRADER remonte la pente

Bien que les effets résiduels de la récente récession continuent de peser sur certains secteurs de TRADER, notamment l'immobilier et les articles d'usage courant, le secteur automobile a rebondi en 2010. Maintenant déployé à l'échelle nationale, Carrefour Automobile a grandement contribué à stabiliser Société TRADER; les détaillants automobiles ont accueilli avec intérêt cette solution en ligne qui génère des pistes de

clientèle tout en les aidant à gérer leur inventaire et à faire la promotion de leur établissement.

Dans la foulée de ce succès, nous avons lancé en 2010 une nouvelle version de Carrefour Automobile, adaptée aux besoins des détaillants de véhicules récréatifs. La réaction du marché a été enthousiaste, et nous avons réussi à convaincre beaucoup de ces détaillants de passer de l'imprimé à des solutions numériques plus performantes.

Également en 2010, TRADER a renforcé sa présence dans le secteur automobile en acquérant

Une approche en ligne intégrée pour permettre aux détaillants automobiles de rejoindre leurs clients

- Utilisé par **46 % des concessionnaires clients de TRADER**
- Récemment rendu disponible **au segment des véhicules récréatifs**
- **Sites Web optimisés** pour moteurs de recherche
- Rapports analytiques, **gestion du trafic Web et de la performance**

## CanadianDriver

Source d'information crédible qui guide les consommateurs lors de l'achat de leur véhicule

- **Publication en ligne primée**
- « **Guide d'achat** » le plus complet au Canada



CanadianDriver.com, un magazine en ligne primé qui s'adresse aux passionnés de l'auto et aux acheteurs, et qui présente plus de 11.000 articles, évaluations, essais routiers et primeurs.

### Ce qui reste à accomplir

Nous avons pris de l'expansion avec l'ajout de nouvelles acquisitions et expertises, mais le cœur de notre entreprise demeure nos employés. Ils demeurent enthousiastes et dévoués à travers notre redéfinition dans le monde des médias. Notre entreprise a beaucoup changé et nos

employés ont aidé à concrétiser ce virage numérique, à chaque étape, ce qui a été le moteur de notre transformation.

Nos réalisations à ce jour et nos succès futurs sont le fruit en grande partie des forces et du talent des individus qui œuvrent dans nos compagnies. Leur degré de dévouement renforce notre confiance et notre détermination, en ce début d'un nouveau chapitre de notre histoire.

Nous avons débuté 2011 dans un environnement économique plus favorable, avec une croissance



## Une présence remarquée dans la recherche mobile

- Application **chef de file dans la recherche locale**
- Disponible sur **iPhone<sup>MC</sup>, BlackBerry<sup>®</sup>, Android<sup>MC</sup>, iPad<sup>MC</sup>** et **Windows Phone 7<sup>MC</sup>**
- **20 % de toutes les recherches en ligne** dans PagesJaunes.ca proviennent de nos applications mobiles



d'activité auprès de nos annonceurs ainsi que de nouveaux produits et services, comme la création et la gestion de sites Web.

Notre transformation est loin d'être terminée. Avec notre main-d'œuvre dévouée, nos innovations numériques et notre gamme de produits en plein développement, nous sommes bien positionnés

pour reprendre le chemin de la croissance en 2011 et pour continuer les changements que nous avons entrepris.

Nous avons tourné une page comme entreprise et comme chef de file, et nous sommes maintenant en train d'écrire notre avenir.



# Notre avenir est numérique. Et il s'ouvre devant nous.

MARC L. REISCH  
Président  
du conseil

MARC P. TELLIER  
Président et  
chef de la direction