

Rapport de gestion

Le 11 février 2010

Le présent rapport de gestion vise à aider le lecteur à comprendre et à évaluer les tendances et les changements d'importance liés aux résultats d'exploitation et à la situation financière du Fonds de revenu Pages Jaunes et de ses filiales pour les exercices terminés les 31 décembre 2009 et 2008. Ce rapport doit être lu parallèlement à nos états financiers consolidés vérifiés et aux notes complémentaires. Les rapports trimestriels, le rapport annuel et des informations supplémentaires figurent à la section « Rapports financiers » du site Web de la Société, à l'adresse www.ypg.com. Pour obtenir de plus amples renseignements, notamment notre notice annuelle, veuillez visiter le site de SEDAR à l'adresse www.sedar.com. Dans le présent rapport de gestion, les termes « nous », « notre/nos », la « Société », le « Fonds » et « GPJ » désignent le Fonds de revenu Pages Jaunes et ses filiales (notamment Yellow Média inc. [anciennement, « Les Placements YPG Inc. »], Groupe Pages Jaunes Cie, Yellow Pages Group, LLC et YPG Directories, LLC [collectivement, « YPG (États-Unis) »] et Société Trader). Les résultats de ces entités sont présentés selon les secteurs suivants :

- « Annuaires », qui se rapporte à nos activités liées aux annuaires imprimés et en ligne de même qu'à nos guides spécialisés;
- « Médias verticaux », qui englobe nos publications verticales imprimées et en ligne destinées à un public particulier (ou secteurs verticaux) en fonction d'un sujet ou d'un domaine d'intérêt, comme l'automobile ou l'immobilier.

Notre structure de présentation des résultats reflète la façon dont nous gérons notre entreprise et dont nous classons nos activités aux fins de planification et d'évaluation du rendement. Le présent rapport de gestion comprend des affirmations au sujet des objectifs, des stratégies, de la situation financière, des résultats d'exploitation et des activités de GPJ. Ces déclarations sont considérées comme « prospectives » puisqu'elles sont basées sur nos attentes actuelles au sujet de nos activités, sur les marchés sur lesquels nous les exerçons, ainsi que sur diverses estimations et hypothèses.

- Ces déclarations prospectives décrivent nos attentes en date du 11 février 2010.
- Nos résultats réels pourraient différer de manière importante de nos attentes si des risques connus ou inconnus touchent nos activités, ou si nos estimations ou hypothèses se révèlent fausses. Par conséquent, nous ne pouvons garantir que l'une ou l'autre de nos déclarations prospectives se réalisera.
- Les déclarations prospectives ne tiennent pas compte de l'incidence que pourraient avoir sur nos activités des opérations ou des éléments non récurrents annoncés ou se produisant après la préparation des états financiers.
- Nous n'avons aucune intention de mettre à jour l'une ou l'autre des déclarations prospectives, ni ne nous engageons à le faire, sauf si cela est exigé conformément à la loi, même si de nouveaux renseignements venaient à notre connaissance par suite d'événements futurs ou pour toute autre raison. La Société a pour usage de comparer périodiquement le rendement aux cibles établies grâce à son processus continu de planification des affaires.
- Les risques qui pourraient faire en sorte que nos résultats réels diffèrent de façon importante de nos attentes actuelles sont analysés dans la section 7, intitulée « Risques et incertitudes ».

Le rapport de gestion comprend les sections suivantes :

1. Activités, mission, stratégie et capacité à produire des résultats
2. Résultats
3. Situation de trésorerie et sources de financement
4. Encaisse distribuable
5. Perspectives, structure du capital et considérations à l'égard des dividendes
6. Hypothèses critiques
7. Risques et incertitudes
8. Contrôles et procédures

1. Activités, mission, stratégie et capacité à produire des résultats

Activités

Groupe Pages Jaunes est un chef de file œuvrant dans le secteur des médias qui offre ses services aux Canadiens et aux entreprises canadiennes à travers tout le pays. Nous sommes un chef de file dans nos deux réseaux nationaux, Annuaires et Médias verticaux, et sommes présents aux États-Unis grâce à YPG Directories dans les marchés de la côte est et du sud-est américains. Dans la présente section, nous donnons un aperçu de nos activités, de nos priorités actuelles et des efforts que nous déployons pour gérer nos activités.

Annuaire

GPJ est le chef de file dans le marché de la recherche commerciale locale au Canada, tant dans l'imprimé que le numérique.

Nous exploitons les principales plateformes locales de recherche en ligne du Canada, notamment PagesJaunes.ca^{MC} et Canada411.ca^{MC}, ainsi que le groupe de sites urbains de CanadaPlus.ca^{MC}. PagesJaunes.ca^{MC} est accessible sur appareils mobiles, à l'adresse mobile.pj.ca pour les cellulaires et par l'intermédiaire d'applications de recherche mobile pour le BlackBerry^{MD}, l'iPhone^{MC} d'Apple et les appareils utilisant le système d'exploitation Android^{MC} de Google^{MC}.

En outre, nous sommes l'éditeur officiel des annuaires de Bell Canada (« Bell »), de TELUS Communications Inc. (« TELUS »), de Bell Aliant Communications régionales, société en commandite (« Bell Aliant »), de MTS Allstream Inc. et d'un certain nombre d'autres entreprises de téléphonie titulaires qui détiennent des parts de marché de premier plan dans leurs territoires respectifs. Nous publions chaque année plus de 340 annuaires téléphoniques différents qui ont un tirage total d'environ 28 millions d'exemplaires.

Nous publions également des annuaires communautaires imprimés aux États-Unis sous la marque Your Community Phonebook dans certains marchés de la côte est et du sud-est américains.

GPJ gère un des plus importants effectifs de vente directe pour petites et moyennes entreprises (« PME ») au Canada, qui sert environ 385 000 annonceurs partout au pays.

Nos annuaires sont livrés dans presque chaque foyer et chaque entreprise dans nos marchés, en plus d'être accessibles en ligne et au moyen de diverses plateformes numériques. Les utilisateurs consultent nos annuaires pour leur contenu riche et diversifié, ce qui génère des appels, des visites et des clics pour nos annonceurs.

GPJ est le propriétaire exclusif des marques de commerce Pages Jaunes^{MC}, Yellow PagesTM, Walking Fingers & Design^{MC} et Canada411^{MC} au Canada.

Médias verticaux

Par l'entremise de Société Trader (« Trader »), nous sommes le chef de file canadien dans le secteur des médias verticaux. Trader regroupe plus de 140 publications et 20 sites Web couvrant quatre grands secteurs verticaux de produits : l'automobile, l'immobilier, les articles d'usage courant et l'emploi.

Grâce à son site Web AutoTrader.ca^{MC}, Trader est le chef de file canadien dans le domaine de la vente d'autos neuves et d'occasion. Il offre également une solution de publicité en ligne intégrée unique conçue pour la promotion des concessionnaires et de leurs inventaires.

Trader possède des marques imprimées telles que Auto Trader^{MC}, Auto Hebdo^{MC}, The Bargain Finder^{MC}, Home Renters' Guide^{MC}, Renters News^{MC} et Buy & Sell^{MC}. Pour ce qui est des activités en ligne, Trader est propriétaire de sites Internet tels que www.AutoTrader.ca, www.autohebdo.net, www.homebase.ca, www.hometrader.ca, www.visitenet.com, www.buysell.com et LesPAC.com.

Mission

Notre mission consiste à réunir les consommateurs et les entreprises par l'intermédiaire de notre réseau de services de recherche mobile, de sites Web et de médias imprimés.

Stratégie

Nous avons mis en œuvre une stratégie d'affaires visant à améliorer nos activités d'exploitation et à réaliser une croissance durable des produits et de la rentabilité tout en explorant les possibilités de croissance interne et externe.

Notre stratégie de croissance interne s'appuie sur les trois piliers suivants : l'amélioration de l'expérience des utilisateurs, l'augmentation de l'utilisation de notre réseau de plateformes et l'extension des services offerts aux clients.

La transition amorcée par l'industrie des médias et de l'édition en vue de publier davantage de contenu ciblé et en ligne se poursuit et nous porte à élaborer de nouveaux produits qui tirent parti de la demande pour les nouveaux médias, tout en nous assurant que nos produits imprimés demeurent une composante importante des investissements médias des annonceurs.

Croissance interne

La croissance interne signifie la création de nouvelles occasions d'accroître et d'améliorer notre gamme de produits et de services liés aux médias imprimés et en ligne et à nos services de recherche mobile. Ce faisant, nous augmentons la valeur de nos actifs existants, générons de nouvelles occasions pour nos annonceurs et offrons aux utilisateurs de nouveaux moyens de trouver ce dont ils ont besoin, au moment et à l'endroit où ils en ont besoin.

Nous continuons d'axer nos efforts comme suit en vue de stimuler notre croissance interne :

- améliorer la gamme de solutions et de produits offerts tant par GPJ que par Trader en fonction des besoins et des préférences en constante évolution des consommateurs et des annonceurs, afin de générer de nouvelles sources de revenus;
- mettre en place des offres de services mobiles et en ligne attrayantes pour nos annonceurs et nos utilisateurs;
- exploiter les relations entretenues avec les portails Web d'importance;
- explorer de nouvelles efficacités liées au processus de vente, tant dans notre secteur Annuaire que dans notre secteur Médias verticaux.

Croissance externe

La croissance externe consiste à créer de nouvelles sources de revenus, principalement en acquérant et en développant de nouveaux actifs. Au cours des dernières années, nous avons pris des mesures décisives et efficaces à cet égard en procédant à l'acquisition d'éditeurs d'annuaires et en accédant au marché des médias verticaux. Récemment, nous avons effectué d'autres acquisitions et placements ciblés et complémentaires dans le but de renforcer notre capacité à générer et à lancer de nouveaux produits et solutions ou d'accroître l'envergure et l'étendue de notre contenu afin d'améliorer l'expérience des clients et ainsi d'augmenter la fréquence à laquelle ils utilisent nos produits en ligne.

Rentabilité durable

Nous maintenons la rentabilité en maximisant notre efficacité opérationnelle et en évaluant constamment nos activités afin de maintenir une structure de coûts concurrentielle. L'amélioration de notre structure de coûts reste fortement prioritaire et se poursuivra grâce à ce qui suit :

- la refonte du processus d'affaires;
- des initiatives de contrôle des coûts;
- des investissements dans la technologie visant à mieux soutenir nos activités et notre service à la clientèle.

Annuaire

Pour un examen de la progression et des résultats relatifs aux priorités définies pour 2009, se reporter à la section 2, intitulée « Résultats ».

En 2010, nos priorités concernant nos activités liées aux annuaires sont les suivantes :

- amélioration de notre gamme de produits et de services;
- maintien de l'accent sur la gestion des relations avec les clients grâce à notre programme « Client d'abord ».

Amélioration de la gamme de produits et services

Le plan de croissance pour 2010 se fonde sur les éléments suivants :

- Acquisition de clientèle – En 2010, nous continuerons à nous concentrer sur nos efforts visant l'acquisition de clientèle tout en perfectionnant et en optimisant les stratégies, les offres et les processus;
- Forfaits intégrés – En 2010, la stratégie de forfaits améliorée demeurera un moyen de répondre aux besoins des clients grâce à des offres simplifiées à valeur ajoutée. Le lancement du forfait multimédias a eu lieu en 2008 et avait pour objectif d'offrir une valeur attrayante aux annonceurs. Il s'agit d'une solution média complète qui comprend une annonce illustrée sur un quart de colonne, une inscription en caractères gras dans l'annuaire alphabétique, le produit vidéo en ligne Profil Plus, de même que toutes les composantes du Forfait Annuaire Unique Plus. Les forfaits Découverte et Visibilité ont été lancés en 2009 et sont des versions « allégées » du forfait multimédias et ne comprennent pas le produit vidéo en ligne. La stratégie de forfaits a été élargie davantage et comprend des projets pilotes dans différents marchés partout au pays pour tester divers forfaits multimédias;
- Expérience de l'utilisateur – En octobre 2009, une version améliorée du site PagesJaunes.ca a été lancée. Cette version présente, entre autres, une nouvelle page de recherche simplifiée, une nouvelle page de résultats et des résultats de recherche plus pertinents sur le plan géographique. En 2010, l'amélioration de l'expérience des utilisateurs continuera d'être une priorité, alors que de nouvelles versions du site seront élaborées et comporteront des caractéristiques optimisées ainsi que du contenu additionnel;

- Nouveaux produits destinés au placement en ligne – Le lancement du réseau amélioré de PagesJaunes.ca a également favorisé l'élaboration de nouveaux produits destinés au placement en ligne qui fournissent un potentiel plus élevé pour cibler les marchés locaux. La gamme de produits disponibles sera élargie et comprendra des produits publicitaires offerts en quantité limitée avec visibilité garantie ou niveau de visibilité élevée et des produits de placement avec publicité non limitée;
- Services de recherche mobile – En 2009, GPJ a lancé les applications de recherche mobile de PagesJaunes.ca pour le BlackBerry^{MD}, l'iPhone^{MC} et les téléphones intelligents utilisant le système d'exploitation Android^{MC} de Google^{MC}. En 2010, nous continuerons à nous concentrer sur l'expérience des utilisateurs des services de recherche mobile et à investir dans ce domaine en améliorant davantage les applications de recherche mobile et en exploitant et en perfectionnant notre important contenu local;
- Marketing par moteurs de recherche/référencement – En 2009, nous avons pris des mesures importantes pour positionner GPJ dans le domaine des services de marketing par moteurs de recherche, une stratégie de commercialisation conçue pour accroître la visibilité des annonceurs sur les moteurs de recherche. Au mois d'octobre, nous avons signé une entente commerciale avec MDNH, Inc. (« Marchex ») qui fournit une plateforme pour nos nouveaux services de marketing par moteurs de recherche, commercialisés sous le nom de Search Engine Solutions. La plateforme que fournit Marchex nous permettra d'utiliser une stratégie de commercialisation de masse sur le marché en ce qui concerne les services de marketing par moteurs de recherche et de tirer parti des meilleures pratiques du domaine. Le lancement des services de marketing par moteurs de recherche est prévu pour le premier trimestre de 2010. Ces services cibleront initialement les clients actuels. L'objectif de l'offre des services de marketing par moteurs de recherche consiste à conquérir une part du marché de la publicité en ligne. Les services de marketing par moteurs de recherche offriront un portefeuille de produits plus complet au conseil média, ce qui permettra de vendre des produits qui procurent aux annonceurs à la fois visibilité et rendement.

Client d'abord

Le projet Client d'abord a constitué le point central de nos activités visant à fidéliser les clients et à améliorer le service qui leur est offert au cours des cinq dernières années. Nous exerçons nos activités dans un marché où la concurrence est féroce et c'est à nous de trouver de nouvelles façons de servir nos clients afin de nous assurer qu'ils continuent d'utiliser nos produits et d'avoir recours à nos services. Ce projet porte sur deux éléments :

- une philosophie qui définit notre façon de traiter avec les clients, la façon dont nous leur exprimons notre reconnaissance pour leur loyauté et l'attitude globale que nous attendons de nos employés dans le cadre de toutes leurs interactions avec les clients : le client doit toujours être notre priorité;
- un outil informatique qui nous permet de respecter cette philosophie et d'améliorer le service que nous offrons à nos clients, tout en ajoutant de la valeur, et ce, de façon réelle et significative.

Cet outil nous permet de mener nos activités dans un environnement virtuel sans papier. Les phases de la mise en œuvre comprennent :

1. *l'information sur l'entreprise* – constitue une source unique de renseignements exhaustifs sur les profils des clients et sur la production de même qu'un processus de traitement des demandes en temps réel;
2. *le processus de demande d'annonce* – couvre la circulation de l'information entre le service des ventes, le centre d'attribution et l'équipe de production;
3. *la planification des appels* – comprend l'attribution des ventes et la planification des appels grâce à un affichage multidimensionnel;
4. *la conclusion des contrats* – permet la tarification en fonction de la valeur.

Les phases 1, 2 et 3 de notre outil Client d'abord ont été complétées. Le lancement de la fonction de conclusion des contrats a été complété au cours du deuxième trimestre de 2009 dans la région du centre du Canada et dans les provinces de l'Atlantique. En raison de l'acquisition des services et des systèmes d'annuaires de YPG (États-Unis), nous avons revu notre plan concernant la mise en place de la fonction de conclusion des contrats dans le reste du Canada et nous prévoyons maintenant déployer cette fonction dans l'Ouest du Canada au cours du premier trimestre de 2010.

Médias verticaux

Pour un examen de la progression et des résultats relatifs aux priorités définies pour 2009, se reporter à la section 2, intitulée « Résultats ».

En 2010, nos priorités concernant nos activités liées aux médias verticaux sont les suivantes :

- l'amélioration et l'expansion de notre gamme de produits et services;
- l'achèvement du système numérique de prise des annonces.

Amélioration et expansion de notre gamme de produits et services

- Poursuivre la mise en œuvre du Carrefour Automobile – Au cours de 2009, nous avons accru la portée des produits publicitaires en ligne de Trader. En janvier 2009, Trader a conclu un partenariat avec Dealer.com en vue d'offrir aux concessionnaires automobiles du Canada des outils de gestion des stocks améliorés, des services de conception et de gestion de sites Web, ainsi que des outils de suivi des appels, de marketing par moteurs de recherche et de référencement de clients potentiels. Le Carrefour Automobile de Trader consiste en une solution unique, rentable et complètement intégrée, conçue pour mieux promouvoir les concessionnaires et leurs inventaires. En 2009, nous avons concentré nos efforts sur le déploiement du Carrefour Automobile à l'intention d'un grand nombre de nos clients du secteur automobile (les concessionnaires) partout au pays. En 2010, les efforts liés au déploiement se poursuivront et viseront les clients qui n'étaient pas ciblés par la mise en œuvre initiale. Les clients qui profitent déjà du Carrefour Automobile ont également la possibilité de continuer à augmenter les options de leur compte en choisissant des forfaits élargis et en utilisant des services additionnels, tels que les produits vidéo et les services de marketing par moteurs de recherche;
- Élargir la portée du Carrefour Automobile pour inclure les véhicules autres que les véhicules pour passagers – Le développement de ce produit permettra d'exploiter toutes les caractéristiques gagnantes du Carrefour Automobile tout en personnalisant l'offre selon les particularités des différents segments;
- Accroître la pénétration du réseau lié au secteur de l'immobilier – En 2009, le site HomeTrader.ca a été lancé à l'échelle nationale. Compte tenu de la stabilisation de l'économie, on prévoit que le secteur vertical de l'immobilier connaîtra un dynamisme accru, surtout le segment des nouvelles maisons et nouveaux condominiums;
- Augmenter la rentabilité du contenu en ligne et l'utilisation – La position de chef de file qu'occupe AutoTrader.ca au Canada continue de créer des occasions de croissance. Les annonceurs nationaux sont de plus en plus attirés par le public cible que AutoTrader.ca permet de rejoindre;
- Améliorer l'expérience des utilisateurs et des annonceurs – Le lancement d'un moteur de recherche sur AutoTrader.ca représente une étape clé du travail visant à rendre unique l'expérience de l'utilisateur. Des améliorations additionnelles sont prévues en ce qui a trait à la personnalisation, à la convivialité et aux catégories. En ce qui concerne les annonceurs, une gamme de produits plus étoffée sera lancée à l'intention des particuliers et des entreprises. Ces initiatives offriront aux annonceurs de nouvelles options publicitaires pour promouvoir leurs produits et leurs activités;
- Renforcer l'offre de produits accessibles en ligne et par appareil mobile en fournissant des fonctions à valeur ajoutée pour les autos neuves et d'occasion.

Amélioration de la productivité grâce à des investissements dans les processus relatifs à la technologie et aux affaires

Au cours du premier trimestre de 2010, nous avons l'intention de compléter la mise en place du système numérique de prise des annonces à l'échelle nationale. Cette nouvelle base de données nationale permettra d'harmoniser les systèmes et de réaliser des gains de productivité tout en optimisant le traitement des annonces.

Comme nous l'avons fait au cours des exercices précédents, Trader continuera d'optimiser et d'harmoniser les meilleures pratiques et les initiatives visant à accroître l'efficacité des effectifs de vente et les efficiences sur le plan de l'exploitation.

Capacité à produire des résultats

Cette section de notre rapport de gestion présente la façon dont nous comptons continuer à exercer nos activités sur une base novatrice et viable financièrement.

Sources de financement

GPJ génère suffisamment de flux de trésorerie provenant de l'exploitation pour financer les distributions en espèces à ses porteurs de parts et les dépenses en immobilisations requises ainsi que pour remplir les obligations liées au service de la dette. Ses flux de trésorerie, sa capacité à accéder à du capital à l'externe si nécessaire, et la disponibilité de ses facilités bancaires engagées à long terme lui procurent des ressources suffisantes pour financer ses besoins de trésorerie dans un avenir prévisible tout en conservant des liquidités appropriées. Se reporter à la section 3 – Situation de trésorerie et sources de financement de ce rapport de gestion pour une analyse de la capacité de la Société à générer suffisamment de flux de trésorerie et à accéder à des ressources financières en vue de combler ses besoins d'exploitation compte tenu de la conjoncture actuelle. Le lecteur devrait également se reporter à la section 4 – Encaisse distribuable pour comprendre l'incidence des nouvelles propositions fiscales présentées le 31 octobre 2006 par le ministre fédéral des Finances sur les flux de trésorerie provenant de l'exploitation.

Ressources autres qu'en capital

Les importantes ressources incorporelles de GPJ comprennent les suivantes :

- ses marques de commerce bien établies;
- ses relations solides avec les clients;
- son contenu local riche et complet;
- ses employés dévoués et compétents;
- la culture et les valeurs qui caractérisent notre organisation.

Marques de commerce bien établies

GPJ est le propriétaire exclusif de certaines marques de commerce importantes qui jouissent d'une valeur très reconnue au sein de nos divers publics.

Relations solides avec les clients

Notre effectif de vente se compose d'environ 2 000 personnes pour les deux secteurs, y compris le personnel de soutien aux ventes. Cet imposant effectif, qui se consacre principalement à la vente directe, est divisé en différentes catégories de clients, ce qui permet une relation privilégiée entre l'équipe de vente et les PME. C'est pourquoi plus de 88 % de nos annonceurs renouvellent leur contrat de publicité avec nous chaque année.

Contenu imprimé et en ligne

La qualité de notre contenu imprimé et en ligne attire les utilisateurs, ce qui incite les annonceurs locaux et nationaux à annoncer dans nos médias imprimés et en ligne dans les secteurs Annuaire et Médias verticaux.

Employés

Nos employés ont amélioré de façon continue nos activités d'exploitation. Malgré les difficultés économiques, nos employés ont pris part aux initiatives nécessaires pour constituer une feuille de route impressionnante et nous croyons qu'ils continueront à déployer les efforts requis pour atteindre nos objectifs communs.

Culture et valeurs

La culture de notre organisation est axée sur le rendement. Cette culture est définie par toutes nos valeurs et influe sur notre attitude et nos actions, et nous incite à nous dépasser pour être les meilleurs. De cet accent sur le rendement découlent également les compétences et les talents que nous cherchons à attirer et à conserver. Tous nos employés doivent valoriser le travail d'équipe et être orientés sur nos clients. Ils doivent être intègres, respectueux et passionnés, tout en favorisant la communication ouverte.

Nous croyons que notre culture et nos valeurs constituent la force motrice de l'organisation et qu'elles sont essentielles à sa réussite.

2. Résultats

Cette section présente un aperçu de notre rendement financier pour 2009 comparativement à 2008 et pour 2008 comparativement à 2007. Il convient de noter qu'afin d'aider les investisseurs à mieux comprendre notre rendement, nous avons recours à plusieurs mesures, dont certaines ne sont pas reconnues par les principes comptables généralement reconnus du Canada (les « PCGR »). Ces mesures sont définies après les tableaux suivants et constituent des éléments importants dont il faut tenir compte lors de l'analyse de notre rendement.

Rendement global

- Les produits ajustés ont diminué de 46,9 M\$, ou 2,8 %, par rapport à l'exercice précédent, pour s'établir à 1 650,5 M\$. Les produits ont diminué de 56,8 M\$, ou 3,3 %, pour s'établir à 1 639,9 M\$, comparativement à l'exercice précédent.
- Le BAIIA ajusté a diminué de 32,6 M\$, ou 3,5 %, par rapport à l'exercice précédent, pour s'établir à 898,4 M\$. Le bénéfice d'exploitation avant amortissement, perte de valeur de l'écart d'acquisition et frais de restructuration et charges spéciales s'est établi à 893,4 M\$, en baisse de 39,3 M\$, ou 4,2 %, par rapport à l'exercice précédent.
- L'encaisse distribuée par part a diminué de 0,03 \$ par rapport à l'exercice précédent pour s'établir à 1,40 \$.

Faits saillants par secteur¹

(en milliers de dollars canadiens, sauf l'information sur les parts)

	Exercices terminés les 31 décembre					
	Annuaire		Médias verticaux		Données consolidées	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Produits	1 392 029 \$	1 376 036 \$	247 855 \$	320 677 \$	1 639 884 \$	1 696 713 \$
Bénéfice d'exploitation avant amortissement, perte de valeur de l'écart d'acquisition et frais de restructuration et charges spéciales	821 904 \$	824 508 \$	71 534 \$	108 198 \$	893 438 \$	932 706 \$
Bénéfice de base par part					0,40 \$	0,97 \$
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation					750 187 \$	692 356 \$
Produits ajustés ²	1 402 666 \$	1 376 787 \$	247 855 \$	320 677 \$	1 650 521 \$	1 697 464 \$
BAIIA ajusté ²	826 821 \$	822 754 \$	71 534 \$	108 198 \$	898 355 \$	930 952 \$
Encaisse distribuée ³					714 281 \$	750 870 \$
Encaisse distribuée par part					1,40 \$	1,43 \$

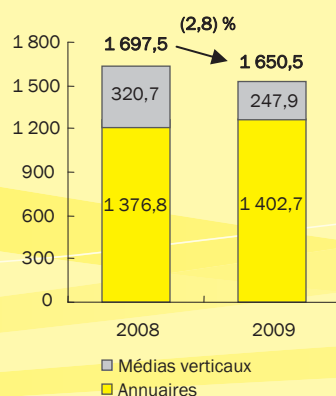
¹ Nous avons mené à terme l'acquisition des actifs de TBayTel (« Thunder Bay ») le 19 février 2008, de Get It Pages le 6 août 2008 et de YPG (États-Unis) le 5 septembre 2008. Par conséquent, les résultats de 2008 et de 2009 incluent les résultats des entités acquises à compter de la date de leur acquisition respective. Les activités américaines de Trader ont été cédées le 31 octobre 2008; par conséquent, ces résultats sont exclus du secteur Médias verticaux à compter de cette date.

² Se reporter à la rubrique intitulée « Définitions nécessaires à la compréhension de nos résultats », à la page 8 de ce rapport de gestion, et au tableau intitulé « Résultats consolidés », à la page 11 de ce rapport de gestion, pour un rapprochement des produits ajustés et du BAIIA ajusté.

³ Se reporter à la rubrique 4 pour un rapprochement de l'encaisse distribuée.

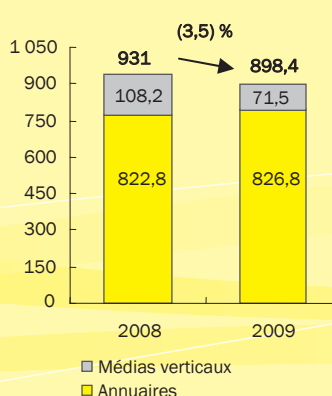
Produits ajustés

(en millions de dollars)



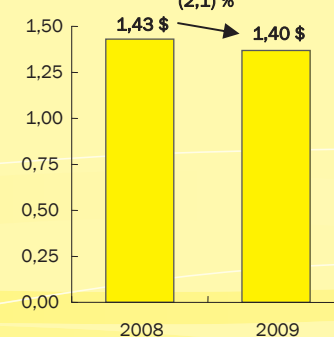
BAIIA ajusté

(en millions de dollars)



Encaisse distribuée par part

(en millions de dollars)



Définitions nécessaires à la compréhension de nos résultats

Produits ajustés

Nous présentons nos produits en éliminant l'incidence de la comptabilisation selon la méthode de l'acquisition pour les acquisitions d'entreprises dans le secteur Annuaire (les « produits ajustés »). Les produits ajustés ne constituent pas une mesure définie par les PCGR. Il est peu probable qu'ils soient comparables à des mesures semblables employées par d'autres sociétés cotées en Bourse. Pour un rapprochement avec les PCGR du Canada, veuillez vous reporter aux résultats consolidés d'exploitation et financiers de la présente section.

Les produits ajustés reflètent le niveau des activités de publicité généralement facturées conformément aux modalités des ententes conclues avec les annonceurs. Ils sont constatés sur une base mensuelle sur la durée de vie estimative de nos produits, soit à compter de la date de livraison de nos annuaires imprimés ou d'affichage de la publicité en ligne. Les montants facturés d'avance pour les annuaires sont reportés et constatés pour la période au cours de laquelle les annuaires correspondants sont en circulation. En règle générale, les produits sont constatés et facturés sur des périodes n'excédant pas douze mois ou, dans le cas de certains annuaires alphabétiques, sur des périodes n'excédant pas vingt-quatre mois.

Bénéfice d'exploitation ajusté avant amortissement, perte de valeur de l'écart d'acquisition et frais de restructuration et charges spéciales (BAIIA ajusté)

Nous faisons état de notre BAIIA (bénéfice d'exploitation avant amortissement, perte de valeur de l'écart d'acquisition et frais de restructuration et charges spéciales) (le « BAIIA ajusté ») en éliminant l'incidence de la comptabilisation selon la méthode de l'acquisition visant les acquisitions d'entreprises dans le secteur Annuaire. Le BAIIA ajusté est aussi utilisé pour prendre des décisions concernant les distributions en espèces à verser aux porteurs de parts et pour mesurer la conformité à l'égard des clauses restrictives. Nous sommes d'avis que le BAIIA ajusté aide les investisseurs à évaluer notre rendement sur une base continue, sans égard aux frais de restructuration et charges spéciales ni à la perte de valeur de l'écart d'acquisition qui, de par leur nature, ne sont pas récurrents, et sans égard à l'amortissement qui, de par sa nature, n'a pas d'incidence sur la trésorerie et peut varier de façon importante en fonction des méthodes de comptabilisation utilisées ou de divers facteurs hors exploitation tels que le coût d'origine.

Comme il a déjà été mentionné, le BAIIA n'est pas une méthode de calcul fondée sur les PCGR et il n'est pas considéré comme un substitut du bénéfice d'exploitation ou du bénéfice net pour mesurer le rendement de GPJ. La définition du BAIIA n'est pas normalisée; il est donc peu probable qu'il soit comparable à des mesures semblables employées par d'autres sociétés cotées en Bourse. Pour un rapprochement avec les PCGR, veuillez vous reporter aux résultats consolidés d'exploitation et financiers de la présente section. Le BAIIA ne devrait pas être utilisé comme mesure exclusive des flux de trésorerie, car il ne tient pas compte de l'incidence des variations du fonds de roulement, des dépenses en immobilisations, des réductions du capital de la dette ainsi que d'autres rentrées et sorties d'espèces, éléments qui sont présentés à la page 29 du présent rapport de gestion.

Encaisse distribuable

L'encaisse distribuable est une mesure non définie par les PCGR largement utilisée par les fiducies de revenu du Canada à titre d'indicateur du rendement financier. Elle ne doit pas être considérée comme une mesure de la liquidité ni comme substitut des mesures comparables établies conformément aux PCGR. L'encaisse distribuable est couramment utilisée par les investisseurs, la direction et d'autres parties prenantes pour évaluer le rendement continu de GPJ. L'encaisse distribuable peut différer de calculs similaires présentés par d'autres entreprises et ne devrait pas être considérée comme une mesure comparable. Pour un rapprochement avec les PCGR, veuillez vous reporter à la section 4, intitulée « Encaisse distribuable » du présent rapport de gestion.

Distributions en espèces par part

Nous dressons un rapport sur les distributions en espèces par part, parce qu'il s'agit d'une mesure du rendement utilisée par les investisseurs. Les distributions en espèces par part varient en fonction de notre encaisse distribuable et de la politique de distribution de GPJ. Nous versons mensuellement des distributions en espèces aux porteurs de parts inscrits au registre le dernier jour ouvrable de chaque mois. Pour une description de notre politique en matière d'encaisse distribuable, veuillez vous reporter à la section 4 – Encaisse distribuable du présent rapport de gestion.

Rendement par rapport à la stratégie de l'entreprise

Croissance interne

Annuaire

Client d'abord

Dans la foulée de nos efforts visant à améliorer l'expérience de nos clients et la productivité de nos activités directement liées aux clients, nous avons continué de travailler sur Client d'abord, notre ensemble d'outils automatisés fournissant des renseignements sur les clients. La mise en œuvre de la phase 4, la fonction de conclusion des contrats, est maintenant terminée dans la région du centre et de l'est du Canada. Nous avons terminé la révision de notre plan, à la suite de notre expansion aux États-Unis et, par conséquent, nous sommes actuellement en train de préparer le système pour déployer la fonction de conclusion des contrats dans l'ouest du Canada au cours du premier trimestre de 2010.

Amélioration et expansion des produits offerts

Au quatrième trimestre, la croissance des produits en ligne a continué d'être solide, stimulée par nos efforts constants visant l'expansion de la stratégie liée aux forfaits du secteur Annuaire et par l'innovation continue des produits et services en ligne offerts aux utilisateurs et aux annonceurs. La croissance des produits en ligne a continué d'être alimentée par les forfaits Annuaire Unique Plus et multimédias qui ont tous deux été lancés en 2008. En outre, en 2009, la stratégie de forfaits a été élargie grâce au lancement des forfaits Découverte et Visibilité au premier trimestre et, plus récemment, grâce aux projets pilotes d'autres forfaits multimédias lancés dans plusieurs marchés partout au Canada.

Au cours de l'exercice, du côté des consommateurs, nous avons réussi le lancement et la mise à jour des applications de recherche mobile de PagesJaunes.ca^{MC} pour le BlackBerry^{MD} et l'iPhone^{MC} et pour les téléphones intelligents utilisant le système d'exploitation Android^{MC} de Google^{MC}. Ces applications fournissent aux consommateurs un outil convivial qui leur permet d'effectuer des recherches avec facilité à l'échelle locale sur des entreprises et des particuliers à partir de leur appareil mobile. Au cours du troisième trimestre de 2009, une nouvelle version de l'application conçue pour l'iPhone^{MC} a été lancée et permet de visionner le contenu vidéo des annonceurs. À présent, cette application donne un plein accès au contenu des commerçants, notamment des vidéos, une fonction de recherche d'entreprises ou de personnes et de recherche inversée par numéro de téléphone, une fonction de sauvegarde dans les favoris, le partage des résultats de recherche par courriel ou SMS, une fonction de recherche localisée grâce au système GPS et au réseau cartographique et une connexion directe à la fonction de recherche vocale. Au cours du quatrième trimestre de 2009, l'augmentation du nombre de téléchargements des applications s'est poursuivie à un rythme impressionnant et l'utilisation récurrente est demeurée solide. De plus, les statistiques de recherche quotidiennes ont continué de progresser.

En octobre 2009, l'expérience des utilisateurs a également été améliorée à la suite du lancement du nouveau site PagesJaunes.ca^{MC} qui comporte une nouvelle page d'accueil simplifiée ainsi qu'une nouvelle page des résultats incluant une fonction de cartographie interactive et qui procure aux utilisateurs une flexibilité accrue leur permettant d'affiner leur recherche. La page des profils commerciaux a également été redessinée afin d'optimiser l'organisation de l'information. De plus, le réseau a été perfectionné de façon à faciliter davantage les recherches pertinentes sur le plan géographique grâce à l'amélioration de l'algorithme de recherche. Dorénavant, les utilisateurs peuvent effectuer des recherches par le répertoire des annuaires ou en fonction des points d'intérêt et des quartiers ou, dans le cas des recherches mobiles, selon l'emplacement géographique de l'appareil utilisé. En plus des améliorations apportées au site, une nouvelle gamme de produits destinés au placement en ligne a été élaborée pour maximiser l'utilisation d'une série de produits plus étendue et leurs prix, afin de rendre le placement en ligne sur PagesJaunes.ca accessible à tous les annonceurs.

Ces innovations se traduisent par une valeur ajoutée pour nos annonceurs et améliorent notre position en tant que chef de file dans le marché de la recherche commerciale locale au Canada.

Médias verticaux

Amélioration de la productivité grâce à des investissements dans les processus relatifs à la technologie et aux affaires

Trader continue de mettre l'accent sur le déploiement du nouveau système numérique de prise des annonces et des nouveaux outils de vente tout en veillant à l'avancement du projet de numérisation des processus de vente selon l'échéancier prévu. Ce déploiement comprend aussi la mise en commun et l'harmonisation des meilleures pratiques afin d'accroître l'efficacité de la force de vente et les efficiences sur le plan de l'exploitation.

Le nouveau système numérique de prise des annonces et la numérisation des processus de vente ont été déployés en Ontario et dans l'Ouest canadien, permettant d'harmoniser les systèmes, de réaliser des gains de productivité et d'optimiser le traitement des annonces. Le lancement à l'échelle nationale devrait être réalisé en entier au premier semestre de 2010.

Amélioration et expansion des produits

Le lancement commercial du « Carrefour Automobile », qui résulte de notre entente commerciale à long terme conclue avec Dealer Dot Com, Inc. (« Dealer.com »), est bien amorcé et la formation du personnel de vente est terminée dans toutes les provinces. La mise en œuvre initiale du Carrefour Automobile a été finalisée en Ontario et dans l'Ouest canadien. La mise en œuvre au Québec et dans les provinces de l'Atlantique est actuellement en cours et sera terminée au cours du premier trimestre de 2010. Le Carrefour Automobile permet d'accroître la portée des produits publicitaires en ligne de Trader et tire parti des investissements que nous avons réalisés en vue d'élaborer les meilleurs systèmes de gestion de l'inventaire. Le nouveau service comprend des outils de gestion de l'inventaire améliorés, des outils de syndication de l'inventaire, des services de gestion de site Web, des outils de référencement, des services publicitaires et des outils de suivi, qui visent à promouvoir les concessionnaires et leur inventaire. Le Carrefour Automobile offre à ses clients un accès unique aux meilleures solutions en ligne grâce à une plateforme complètement intégrée, ce qui leur permet de maximiser leur efficacité et de réduire leurs coûts.

Croissance externe

Acquisition de LesPAC

En avril 2009, Trader a exercé son droit visant l'acquisition de la participation restante de 50 % dans LesPAC, dans laquelle Trader détenait déjà une participation de 50 %, pour une contrepartie en espèces de 25,2 M\$ (y compris les coûts liés à l'acquisition de 0,2 M\$). LesPAC.com est le principal site Web généraliste de petites annonces classées au Québec.

Partenariat avec Dealer.com

En janvier 2009, Trader a annoncé qu'elle avait conclu une entente stratégique avec Dealer.com, établie à Burlington, au Vermont, chef de file en matière de solutions de commercialisation en ligne dans le secteur de l'automobile. L'entente commerciale exclusive à long terme permet aux clients canadiens de Trader d'accéder aux solutions Web de Dealer.com, sous la marque AutoTrader^{MC}. Parallèlement à cette entente, Trader a acquis une participation de 20 % dans Dealer.com pour une contrepartie en espèces de 35 M\$ US, avec la possibilité d'accroître sa participation dans la société fermée au fil du temps. En janvier 2010, Trader a exercé une partie de son droit et a augmenté sa participation à environ 30 %, pour une contrepartie additionnelle de 20 M\$ US.

Cette entente stratégique permet à Trader d'offrir aux concessionnaires automobiles canadiens une solution unique intégrée, à un moment où les concessionnaires de tous genres recherchent des façons de gérer plus efficacement leurs niveaux d'inventaire et leurs dépenses publicitaires.

Restaurantica

En janvier 2010, GPJ a annoncé l'acquisition de Restaurantica, un des plus importants guides en ligne en croissance au Canada dans le domaine de la restauration. Le site répertorie plus de 400 000 restaurants et contient plus de 200 000 commentaires d'utilisateurs.

Résultats consolidés d'exploitation et financiers

	Exercices terminés les 31 décembre		
	2009	2008	2007
Résultats consolidés <i>(en milliers de dollars canadiens, sauf l'information sur les parts)</i>			
Produits	1 639 884 \$	1 696 713 \$	1 624 424 \$
Charges d'exploitation	746 446	764 007	750 264
Bénéfice d'exploitation avant amortissement, perte de valeur de l'écart d'acquisition et frais de restructuration et charges spéciales (BAIIA)	893 438	932 706	874 160
Amortissement	142 414	186 065	225 584
Perte de valeur de l'écart d'acquisition	315 000	-	-
Frais de restructuration et charges spéciales	40 316	36 225	-
Bénéfice d'exploitation	395 708	710 416	648 576
Frais financiers, montant net	114 600	142 261	137 361
Perte de valeur sur le placement disponible à la vente	-	4 775	-
Bénéfice avant dividendes sur actions privilégiées, impôts sur les bénéfices, quote-part de la perte liée aux placements comptabilisés à la valeur de consolidation et part des actionnaires sans contrôle	281 108	563 380	511 215
Dividendes sur actions privilégiées de séries 1 et 2	22 427	22 750	16 026
Bénéfice avant impôts, quote-part de la perte liée aux placements comptabilisés à la valeur de consolidation et part des actionnaires sans contrôle	258 681	540 630	495 189
Charge (économie) d'impôts	42 710	30 664	(33 108)
Quote-part de la perte liée aux placements comptabilisés à la valeur de consolidation	7 089	-	-
Bénéfice avant part des actionnaires sans contrôle	208 882	509 966	528 297
Part des actionnaires sans contrôle liée aux placements	552	739	588
Dividendes sur actions privilégiées de séries 3 et 5	4 075	-	-
Bénéfice net	204 255 \$	509 227 \$	527 709 \$
Bénéfice de base par part	0,40 \$	0,97 \$	0,99 \$
Bénéfice dilué par part	0,36 \$	0,89 \$	0,95 \$
Produits	1 639 884 \$	1 696 713 \$	1 624 424 \$
Élimination de l'incidence de la comptabilisation selon la méthode de l'acquisition	10 637	751	4 526
Produits ajustés¹	1 650 521 \$	1 697 464 \$	1 628 950 \$
Bénéfice d'exploitation avant amortissement, perte de valeur de l'écart d'acquisition et frais de restructuration et charges spéciales (BAIIA)	893 438 \$	932 706 \$	874 160 \$
Élimination de l'incidence de la comptabilisation selon la méthode de l'acquisition	4 917	(1 754)	(3 113)
BAIIA ajusté¹	898 355 \$	930 952 \$	871 047 \$
Marge sur BAIIA ajusté	54,4 %	54,8 %	53,5 %
Total de l'actif	8 941 606 \$	9 366 219 \$	9 265 512 \$
Total de la dette à long terme	2 309 606 \$	2 705 519 \$	2 413 732 \$

¹ Produits ajustés et BAIIA ajusté – Les acquisitions dans le secteur Annuaire ont été comptabilisées selon la méthode de l'acquisition, ce qui a donné lieu à l'élimination des produits reportés et des frais de publication reportés relativement aux annuaires publiés avant chacune des acquisitions. Si les acquisitions n'avaient pas eu lieu, les produits reportés auraient été constatés de 2007 à 2009, de même que les frais de publication connexes. Par conséquent, les produits et les charges reportés ne sont pas représentatifs des produits et des charges qui auraient été autrement présentés ni de ceux qui seront présentés au cours des périodes subséquentes.

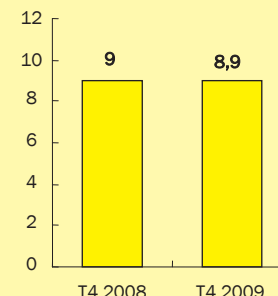
Analyse des résultats consolidés d'exploitation et financiers

Comparaison des exercices 2009 et 2008

Produits

Les produits ont diminué de 56,8 M\$ pour s'établir à 1 639,9 M\$, comparativement à 1 696,7 M\$ en 2008. Le récent ralentissement économique et la réduction des dépenses liées à la publicité qui en découle au Canada ont eu une incidence sur nos produits, surtout dans le secteur Médias verticaux. Par conséquent, nos produits du secteur des Médias verticaux ont diminué de 72,8 M\$, comparativement à l'exercice 2008 où les produits se sont chiffrés à 320,7 M\$. La croissance interne des produits tirés des activités en ligne a atteint 24 % pour l'exercice, soit un niveau inférieur à notre objectif de 30 %, principalement en raison du rendement du secteur Médias verticaux où la pression générale exercée sur les produits a eu un effet défavorable sur les activités en ligne. En 2009, les produits tirés des activités en ligne dans les secteurs Annuaire et Médias verticaux se sont élevés ensemble à 304,4 M\$. La croissance en ligne reflète l'adoption marquée de nos produits en ligne dans nos deux secteurs. Notre réseau de sites Web pour les Annuaire et les Médias verticaux a attiré en moyenne 8,9 millions de visiteurs uniques non dupliqués¹ au cours du quatrième trimestre de 2009. La poursuite de la transition amorcée par l'industrie des médias et de l'édition en vue de publier davantage de contenu en ligne continue d'exercer de la pression sur nos produits imprimés traditionnels, surtout dans le secteur Médias verticaux.

Utilisation en ligne
(en millions)



BAIIA

Le BAIIA a diminué de 39,3 M\$ pour s'établir à 893,4 M\$, comparativement à 932,7 M\$ en 2008. La diminution pour l'exercice est directement attribuable à la baisse des produits du secteur Médias verticaux, qui compte pour 36,7 M\$ de la diminution du BAIIA. Le BAIIA lié au secteur Annuaire a diminué de 2,6 M\$ pour l'exercice.

Le coût des produits vendus a diminué de 10,9 M\$ pour se chiffrer à 453,1 M\$, comparativement à 464 M\$ en 2008. Les coûts directs ont diminué en raison de la baisse des produits du secteur Médias verticaux, tandis que les coûts indirects ont subi l'incidence des initiatives de contrôle des coûts. La réduction des coûts a été contrebalancée en partie par les coûts engagés par YPG (États-Unis) qui a été acquise le 5 septembre 2008.

La marge brute a été relativement stable, s'établissant à 72,4 % en 2009, comparativement à l'exercice 2008 où elle était de 72,7 %.

Les frais généraux et d'administration ont diminué de 6,7 M\$ pour s'établir à 293,3 M\$, comparativement à 300 M\$ en 2008. La diminution des frais généraux et d'administration est principalement attribuable à la baisse des charges liées aux employés dans le secteur Annuaire et des coûts dans les deux secteurs à la suite de la mise en œuvre de nos initiatives de contrôle des coûts. La diminution des coûts découlant de nos initiatives en matière de contrôle des coûts a été contrebalancée par le coût lié à YPG (États-Unis) qui a été acquise au troisième trimestre de 2008.

Amortissement

L'amortissement a diminué de 43,7 M\$, passant de 186,1 M\$ en 2008 à 142,4 M\$ en 2009. Cette baisse est attribuable à la diminution de l'amortissement de certains actifs incorporels liés à l'acquisition de Trader et d'Aliant qui ont été entièrement amortis, contrebalancée en partie par l'amortissement lié à l'acquisition de YPG (États-Unis).

Perte de valeur de l'écart d'acquisition

Au cours de l'exercice, nous avons comptabilisé une charge de 315 M\$ au titre de la perte de valeur de l'écart d'acquisition dans notre secteur Médias verticaux. Cette charge a été comptabilisée à la suite du test de dépréciation en deux étapes de la Société qui a démontré que la valeur comptable de l'écart d'acquisition était supérieure à sa juste valeur implicite de l'unité d'exploitation, à la suite de la deuxième étape du test de dépréciation. Pour une analyse plus détaillée, se reporter à la section 6 – Hypothèses critiques.

Frais de restructuration et charges spéciales

Au cours de l'exercice, nous avons comptabilisé des charges liées à une réorganisation interne, à une réduction de l'effectif, à la résiliation de certaines obligations contractuelles et à d'autres éléments, totalisant 40,3 M\$. Des mesures similaires totalisant 36,2 M\$ ont été entreprises en 2008.

¹ Source : comScore Media Metrix Canada.

Frais financiers

Les frais financiers ont diminué de 27,7 M\$ pour se chiffrer à 114,6 M\$, comparativement à 142,3 M\$ en 2008. Cette diminution découle du gain net lié au rachat d'actions privilégiées de séries 1 et 2, de titres d'emprunt à long terme et de débentures échangeables qui s'est chiffré à 42,8 M\$ en 2009, contrebalancé en partie par l'augmentation des intérêts débiteurs qui s'est établie à 6 M\$. L'augmentation des intérêts débiteurs est attribuable au refinancement d'une certaine partie de la dette au moyen de titres d'emprunt à plus long terme, ce qui a entraîné la hausse des taux d'intérêt. Le taux d'intérêt effectif moyen sur notre portefeuille de titres d'emprunt était de 5,8 % au 31 décembre 2009.

Dividendes sur actions privilégiées de séries 1 et 2

Les dividendes sur les deux séries d'actions privilégiées rachetables se sont élevés à 22,4 M\$, comparativement à 22,8 M\$ en 2008.

Charge d'impôts

Le taux d'imposition combiné fédéral-provincial prévu par la loi s'est établi à 31,4 % et à 31,8 % en 2009 et en 2008, respectivement. Le Fonds a comptabilisé une charge d'impôts correspondant à 16,5 % du bénéfice en 2009, comparativement à 5,7 % en 2008. En excluant l'incidence de la perte de valeur, la charge aurait correspondu à environ 7,4 % du bénéfice de 2009. L'écart entre le taux d'imposition prévu par la loi et le taux d'imposition effectif est principalement lié aux produits intersociétés, qui ne sont actuellement pas imposables au moment de leur réception par YPG LP. YPG LP, la filiale du Fonds, est une société en commandite et, pour cette raison, elle n'est pas assujettie aux impôts sur les bénéficiaires, contrairement à ses propres filiales.

L'adoption de la *Loi d'exécution du budget 2007* (le projet de loi C-52), le 22 juin 2007, qui renferme des dispositions pour la mise en œuvre des modifications proposées du mode d'imposition des fiducies de revenu cotées en Bourse (comme le Fonds) et de leurs distributions (les « règles relatives aux EIPD »), lesquelles seront imposées avec prise d'effet pour l'année d'imposition 2011, n'a aucune incidence sur le bénéfice de GPJ pour la période considérée. Les activités d'exploitation sont exercées par les entités constituées et, par conséquent, les impôts futurs sont calculés pour tous les actifs et passifs d'exploitation sous-jacents. Pour une description plus détaillée des règles relatives aux EIPD et de leur incidence sur nos résultats, se reporter à la section 7 – Risques et incertitudes.

Quote-part de la perte liée aux placements comptabilisés à la valeur de consolidation

En 2009, nous avons comptabilisé notre quote-part de la perte liée à nos placements comptabilisés à la valeur de consolidation qui s'élève à 7,1 M\$. Ce montant inclut un montant approximatif de 12,9 M\$ lié à l'amortissement des valeurs attribuées aux actifs incorporels selon la méthode de comptabilisation à la valeur de consolidation.

Dividendes sur actions privilégiées de séries 3 et 5

Au cours de l'exercice, le Fonds a comptabilisé un montant de 4,1 M\$ au titre des dividendes sur actions privilégiées de séries 3 et 5. Le Fonds a émis 8,3 millions d'actions privilégiées de série 3 en septembre 2009 et 5 millions d'actions privilégiées de série 5 en décembre 2009.

Bénéfice net

Le bénéfice net a diminué de 305 M\$ pour s'établir à 204,3 M\$ en 2009. Cette diminution découle principalement de la perte de valeur de l'écart d'acquisition.

Comparaison des exercices 2008 et 2007

Produits

Les produits ont augmenté de 72,3 M\$ pour s'établir à 1 696,7 M\$, comparativement à 1 624,4 M\$ en 2007. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2008, l'apport des entités acquises en 2007 représentait 20,9 M\$, exception faite de leur croissance interne pour 2008. Pour la période allant de la date d'acquisition au 31 décembre 2008, l'apport de YPG (États-Unis) s'est chiffré à 12,3 M\$ des produits. Les produits tirés des activités en ligne des secteurs Annuaire et Médias verticaux se sont établis ensemble à 246,8 M\$ en 2008, ce qui représente une croissance de 43,5 %, comparativement à l'exercice précédent.

BAIIA

Le BAIIA a augmenté de 58,5 M\$ pour s'établir à 932,7 M\$, comparativement à 874,2 M\$ en 2007. L'augmentation pour l'exercice était principalement attribuable à la croissance interne du secteur Annuaire et à des économies de coûts réalisées dans les deux secteurs grâce à nos initiatives en matière de contrôle des coûts et à nos investissements dans de nouvelles technologies. L'augmentation au cours de l'exercice s'explique également par l'apport des entreprises acquises.

Le coût des produits vendus a augmenté de 20,3 M\$ pour se chiffrer à 464 M\$, comparativement à 443,6 M\$ en 2007. L'augmentation constatée au cours de l'exercice découle directement de la hausse des produits et de l'acquisition de YPG (États-Unis), le 5 septembre 2008, et d'Aliant, le 30 avril 2007.

La marge brute est demeurée stable, s'établissant à 72,7 % en 2008 et en 2007.

Les frais généraux et d'administration ont diminué de 6,6 M\$ pour s'établir à 300 M\$, comparativement à 306,6 M\$ en 2007. Cette diminution était principalement attribuable à la réduction des coûts dans le secteur Médias verticaux grâce aux initiatives en matière de contrôle des coûts. En 2007, nous avons aussi constaté des charges de transition liées à l'intégration de Trader.

Frais de restructuration et charges spéciales

Au quatrième trimestre de 2008, nous avons constaté des charges liées à une réorganisation interne, à une réduction de l'effectif, à la résiliation de certains engagements contractuels, à l'accélération des changements apportés aux processus d'affaires dans nos centres d'appels, à l'abandon de certaines publications dont le rendement n'était pas satisfaisant, à la fermeture de certains centres de production et à d'autres éléments, totalisant 36,2 M\$.

Amortissement

L'amortissement a diminué de 39,5 M\$ pour se chiffrer à 186,1 M\$ en 2008, comparativement à 225,6 M\$ en 2007. Cette baisse a trait à la diminution de l'amortissement de certains actifs incorporels liés à l'acquisition de Trader, d'Aliant, de MTS et de LesPAC, qui ont été entièrement amortis, et est contrebalancée par l'amortissement lié à l'acquisition de YPG (États-Unis).

Frais financiers

Les frais financiers ont augmenté de 4,9 M\$ pour s'établir à 142,3 M\$, contre 137,4 M\$ en 2007. Cet écart était principalement attribuable à la diminution des crédits liés aux instruments financiers dérivés et à une augmentation de l'amortissement hors trésorerie des frais de financement reportés de 1,4 M\$. Le reste de l'écart était lié à la hausse du niveau d'endettement en vue de financer les acquisitions et de racheter des parts dans le cadre de notre offre publique de rachat dans le cours normal des activités, contrebalancée par la baisse des taux à court terme comparativement à 2007. Le taux d'intérêt effectif moyen sur notre portefeuille de titres d'emprunt se chiffrait à 5,1 % au 31 décembre 2008.

Dividendes sur actions privilégiées de séries 1 et 2

Les dividendes sur les deux séries d'actions privilégiées ont totalisé 22,8 M\$, comparativement à 16 M\$ en 2007. Les actions privilégiées de séries 1 et 2 ont été émises en mars et en juin 2007, respectivement.

Charge d'impôts

Le taux d'imposition combiné fédéral-provincial prévu par la loi s'est établi à 31,8 % et à 31,6 % en 2008 et en 2007, respectivement. Le Fonds a comptabilisé des charges d'impôts correspondant à 5,7 % du bénéfice pour 2008, comparativement à une économie d'impôts correspondant à 6,7 % du bénéfice pour 2007. YPG LP, la filiale du Fonds, est une société en commandite et, pour cette raison, elle n'est pas assujettie aux impôts sur les bénéfices, contrairement à ses propres filiales. L'écart entre le taux d'imposition prévu par la loi et le taux d'imposition effectif est principalement lié aux produits intersociétés, qui ne sont actuellement pas imposables au moment de leur réception par YPG LP. En 2008, la charge d'impôts a augmenté comparativement à l'exercice précédent, reflétant l'utilisation des impôts futurs en 2008 et le fait qu'en 2007, l'adoption de taux d'imposition futurs plus bas avait eu une incidence positive.

Bénéfice net

Le bénéfice net a diminué de 18,5 M\$ pour s'établir à 509,2 M\$ en 2008. Cette diminution est liée aux frais de restructuration et charges spéciales ainsi qu'à la hausse de la charge d'impôts engagée en 2008, contrebalancée par une augmentation du bénéfice d'exploitation avant frais de restructuration et charges spéciales.

Analyse des résultats ajustés consolidés d'exploitation et financiers

Comparaison des exercices 2009 et 2008

Produits ajustés

Les produits ajustés ont diminué de 47 M\$ pour s'établir à 1 650,5 M\$ en 2009, comparativement à 1 697,5 M\$ pour l'exercice précédent. Cette diminution est attribuable à la baisse des produits du secteur Médias verticaux de 72,8 M\$, contrebalancée par l'apport de YPG (États-Unis), qui a été acquise le 5 septembre 2008.

BAIIA ajusté

Le BAIIA ajusté a diminué de 32,6 M\$ pour s'établir à 898,4 M\$, contre 931 M\$ en 2008. La diminution est en grande partie attribuable à la baisse des produits du secteur Médias verticaux où le BAIIA a diminué de 36,7 M\$. Le BAIIA ajusté du secteur Annuaire a augmenté de 4,1 M\$.

Le coût des produits vendus a diminué de 7,7 M\$ pour s'établir à 458,8 M\$ en 2009, comparativement à 466,5 M\$ en 2008. Cette diminution découle de la baisse des produits du secteur Médias verticaux et des initiatives en matière de contrôle des coûts et a été contrebalancée en partie par les coûts liés à YPG (États-Unis) qui a été acquise le 5 septembre 2008.

En 2009, la marge brute a diminué légèrement pour s'établir à 72,2 %, comparativement à 72,5 % en 2008. Cette diminution est principalement attribuable à la baisse des marges de nos activités d'édition d'annuaires aux États-Unis qui ont été acquises au troisième trimestre de 2008.

Les frais généraux et d'administration ont diminué de 6,7 M\$ pour s'établir à 293,3 M\$ en 2009, comparativement à 300 M\$ en 2008. La diminution des frais généraux et d'administration est principalement attribuable à la baisse des charges liées aux employés dans le secteur Annuaire et des coûts dans les deux secteurs à la suite de nos initiatives en matière de contrôle des coûts. La diminution des coûts découlant des initiatives en matière de contrôle des coûts dans le secteur Annuaire a été contrebalancée par les coûts liés à YPG (États-Unis) qui a été acquise au troisième trimestre de 2008.

Comparaison des exercices 2008 et 2007

Produits ajustés

Les produits ajustés ont augmenté de 68,5 M\$ pour s'établir à 1 697,5 M\$ en 2008, comparativement à 1 629 M\$ pour l'exercice précédent. L'augmentation pour l'exercice était principalement attribuable à la croissance interne tirée des produits en ligne, qui a atteint 43,5 %. L'apport des entités acquises en 2007 s'est élevé à 20,9 M\$, exception faite de leur croissance interne pour 2008. Pour la période allant de la date d'acquisition au 31 décembre 2008, la tranche des produits attribuable à YPG (États-Unis) s'est chiffrée à 12,3 M\$.

BAIIA ajusté

Le BAIIA ajusté a augmenté de 59,9 M\$ pour s'établir à 931 M\$, contre 871 M\$ en 2007. L'augmentation est en grande partie attribuable à la croissance interne du secteur Annuaire, aux économies de coûts réalisées dans les deux secteurs et à l'apport des entreprises acquises en 2007 et en 2008.

Le coût des produits vendus a augmenté de 15,2 M\$ pour s'établir à 466,5 M\$ en 2008, comparativement à 451,3 M\$ en 2007. Cette augmentation était directement liée à l'augmentation des produits. De même, l'augmentation pour l'exercice était également attribuable à l'acquisition d'Aliant, puisque les résultats de 2007 tenaient compte uniquement d'une tranche de 12,86 % des résultats d'Aliant pour les quatre premiers mois de 2007.

La marge brute est demeurée stable à 72,5 % en 2008, comparativement à 72,3 % en 2007.

Les frais généraux et d'administration ont diminué de 6,6 M\$ pour s'établir à 300 M\$ en 2008, comparativement à 306,6 M\$ en 2007. La diminution des frais généraux et d'administration était principalement attribuable à la baisse des coûts dans le secteur Médias verticaux dans la foulée de nos initiatives de contrôle des coûts.

Sommaire des résultats consolidés trimestriels

Résultats trimestriels								
<i>(en milliers de dollars canadiens, sauf l'information sur les parts)</i>								
	2009				2008			
	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1
Produits	405 679 \$	408 318 \$	417 534 \$	408 353 \$	425 559 \$	426 141 \$	430 442 \$	414 571 \$
Charges d'exploitation	186 382	182 109	193 465	184 490	194 020	188 348	194 461	187 178
Bénéfice d'exploitation avant amortissement, perte de valeur de l'écart d'acquisition et frais de restructuration et charges spéciales (BAIIA)	219 297	226 209	224 069	223 863	231 539	237 793	235 981	227 393
Amortissement	35 010	35 282	34 005	38 117	45 872	33 369	50 860	55 964
Perte de valeur de l'écart d'acquisition	-	315 000	-	-	-	-	-	-
Frais de restructuration et charges spéciales	19 732	-	20 584	-	36 225	-	-	-
Bénéfice (perte) d'exploitation	164 555	(124 073)	169 480	185 746	149 442	204 424	185 121	171 429
Frais financiers, montant net	28 515	11 128	37 401	37 556	42 644	34 731	30 221	34 665
Perte de valeur sur le placement disponible à la vente	-	-	-	-	418	4 357	-	-
Bénéfice (perte) avant dividendes sur actions privilégiées, impôts sur les bénéfices, quote-part de la perte (du bénéfice) lié(e) aux placements comptabilisés à la valeur de consolidation et part des actionnaires sans contrôle	136 040	(135 201)	132 079	148 190	106 380	165 336	154 900	136 764
Dividendes sur actions privilégiées de séries 1 et 2	5 464	5 588	5 687	5 688	5 687	5 688	5 687	5 688
Bénéfice (perte) avant impôts, quote-part de la perte (du bénéfice) lié(e) aux placements comptabilisés à la valeur de consolidation et part des actionnaires sans contrôle	130 576	(140 789)	126 392	142 502	100 693	159 648	149 213	131 076
(Économie) charge d'impôts	(19)	24 238	7 898	10 593	21	13 379	13 293	3 971
Quote-part de la perte (du bénéfice) lié(e) aux placements comptabilisés à la valeur de consolidation	2 190	3 488	1 589	(178)	-	-	-	-
Bénéfice (perte) avant part des actionnaires sans contrôle	128 405	(168 515)	116 905	132 087	100 672	146 269	135 920	127 105
Part des actionnaires sans contrôle liée aux placements	-	-	78	474	182	206	234	117
Dividendes sur actions privilégiées de série 3	3 798	277	-	-	-	-	-	-
(Perte nette) bénéfice net	124 607 \$	(168 792) \$	116 827 \$	131 613 \$	100 490 \$	146 063 \$	135 686 \$	126 988 \$
Bénéfice (perte) de base par part	0,25 \$	(0,33) \$	0,23 \$	0,26 \$	0,19 \$	0,28 \$	0,26 \$	0,24 \$
Bénéfice (perte) dilué(e) par part	0,21 \$	(0,33) \$	0,19 \$	0,21 \$	0,17 \$	0,25 \$	0,24 \$	0,22 \$
Produits	405 679 \$	408 318 \$	417 534 \$	408 353 \$	425 559 \$	426 141 \$	430 442 \$	414 571 \$
Élimination de l'incidence de la comptabilisation selon la méthode de l'acquisition	-	1 761	3 687	5 189	-	15	178	558
Produits ajustés	405 679 \$	410 079 \$	421 221 \$	413 542 \$	425 559 \$	426 156 \$	430 620 \$	415 129 \$
Bénéfice d'exploitation avant amortissement, perte de valeur de l'écart d'acquisition et frais de restructuration et charges spéciales (BAIIA)	219 297 \$	226 209 \$	224 069 \$	223 863 \$	231 539 \$	237 793 \$	235 981 \$	227 393 \$
Élimination de l'incidence de la comptabilisation selon la méthode de l'acquisition	-	823	2 052	2 042	(115)	(312)	(537)	(790)
BAIIA ajusté	219 297 \$	227 032 \$	226 121 \$	225 905 \$	231 424 \$	237 481 \$	235 444 \$	226 603 \$
Marge sur BAIIA ajusté	54,1 %	55,4 %	53,7 %	54,6 %	54,4 %	55,7 %	54,7 %	54,6 %

Pour le premier et le deuxième trimestres de 2008, les produits et les produits ajustés reflètent une croissance interne soutenue dans notre secteur Annuaire d'un trimestre à l'autre. Les produits et les produits ajustés du troisième et du quatrième trimestres de 2008 sont inférieurs d'un trimestre à l'autre, en raison de la diminution des produits du secteur Médias verticaux attribuable à l'incidence de la conjoncture défavorable. Cette tendance s'est poursuivie au cours de 2009, témoignant de la pression constante exercée sur les produits entraînée par le ralentissement économique auquel est confronté le secteur, particulièrement notre secteur Médias verticaux.

En 2008 et en 2009, la marge sur BAIIA ajusté est demeurée relativement stable, malgré le ralentissement économique prolongé qui a affecté nos activités au cours du dernier semestre de 2008 ainsi qu'en 2009. L'incidence défavorable de la baisse de nos produits, particulièrement dans le secteur Médias verticaux, a été contrebalancée en partie par nos initiatives en matière de contrôle des coûts.

Au cours des quatre trimestres de 2009, la conjoncture économique difficile a influé sur (la perte nette) le bénéfice net. De plus, des frais de restructuration et des charges spéciales ont eu une incidence sur le quatrième trimestre de 2008 et le deuxième et le quatrième trimestres de 2009. En outre, au troisième trimestre de 2009, la perte de valeur de l'écart d'acquisition, le gain lié au rachat d'actions privilégiées de séries 1 et 2 et la perte liée au rachat de débentures échangeables ont également exercé une influence sur les résultats.

Analyse des résultats du quatrième trimestre de 2009

Produits

Les produits ont diminué de 19,9 M\$ pour s'établir à 405,7 M\$ au quatrième trimestre de 2009, comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent. Le ralentissement économique au Canada a eu une incidence sur nos produits, surtout dans le secteur Médias verticaux où les produits ont été inférieurs de 10,4 M\$. Malgré les conditions économiques et de marché difficiles, la croissance interne des produits tirés des activités en ligne a atteint 19 % au quatrième trimestre. Les produits tirés des activités en ligne des secteurs Annuaire et Médias verticaux ont totalisé 82,6 M\$ au quatrième trimestre de 2009, ou 330,4 M\$ sur une base annualisée. La croissance des activités en ligne reflète l'adoption massive de nos produits en ligne dans les deux secteurs.

BAIIA

Le BAIIA a diminué de 12,2 M\$ pour s'établir à 219,3 M\$ au quatrième trimestre de 2009, comparativement au trimestre correspondant de l'exercice précédent. La diminution au cours du trimestre est principalement attribuable à la baisse des produits dans nos deux secteurs.

Le coût des produits vendus a diminué de 3,2 M\$ pour s'établir à 111,6 M\$ au quatrième trimestre de 2009, comparativement au trimestre correspondant de l'exercice précédent. Les coûts directs ont diminué en raison de la baisse des produits du secteur Médias verticaux, tandis que les coûts indirects ont bénéficié de l'incidence positive des initiatives en matière de contrôle des coûts.

La marge brute a diminué, passant de 73 % au quatrième trimestre de 2008 à 72,5 % au quatrième trimestre de 2009. Cette diminution est principalement attribuable à la baisse des marges de nos activités d'édition d'annuaire aux États-Unis qui ont été acquises au troisième trimestre de 2008.

Les frais généraux et d'administration ont diminué, se chiffrant à 74,8 M\$ pour le trimestre comparativement à 79,2 M\$ au trimestre correspondant de 2008. La diminution des frais généraux et d'administration est principalement attribuable à la baisse des charges liées aux employés dans le secteur Annuaire.

Amortissement

L'amortissement a diminué, passant de 45,9 M\$ au quatrième trimestre de 2008 à 35 M\$ au quatrième trimestre de 2009. La diminution est attribuable à la baisse de l'amortissement de certains actifs incorporels liés à l'acquisition de YPG (États-Unis), qui ont été entièrement amortis.

Frais de restructuration et charges spéciales

Au quatrième trimestre de 2009, nous avons comptabilisé des charges liées à une réorganisation interne, à la résiliation de certains engagements contractuels et à d'autres éléments totalisant 19,7 M\$. Des mesures similaires totalisant 36,2 M\$ ont été entreprises au quatrième trimestre de 2008.

Frais financiers

Les frais financiers ont diminué, passant de 42,6 M\$ au quatrième trimestre de 2008 à 28,5 M\$ au quatrième trimestre de 2009. Cette diminution découle du gain net lié au rachat d'actions privilégiées, de débentures échangeables et de titres d'emprunt à long terme qui s'est chiffré à 12,3 M\$ pour le quatrième trimestre de 2009.

Dividendes sur actions privilégiées de séries 1 et 2

Les dividendes sur les deux séries d'actions privilégiées se sont élevés à 5,5 M\$ et à 5,7 M\$ au quatrième trimestre de 2009 et de 2008, respectivement.

Charge d'impôts

Le taux d'imposition combiné fédéral-provincial prévu par la loi s'est établi à 30,97 % en 2009 et à 31,8 % en 2008, respectivement. Le Fonds a comptabilisé une économie d'impôts correspondant à 0,02 % et des charges d'impôts correspondant à 0,02 % du bénéfice pour les trimestres terminés les 31 décembre 2009 et 2008, respectivement.

Quote-part de la perte liée aux placements comptabilisés à la valeur de consolidation

Au quatrième trimestre, nous avons comptabilisé notre quote-part de la perte liée à nos placements comptabilisés à la valeur de consolidation qui s'élève à 2,2 M\$. Ce montant inclut un montant approximatif de 3,6 M\$ lié à l'amortissement des valeurs attribuées aux actifs incorporels selon la méthode de comptabilisation à la valeur de consolidation.

Bénéfice net

Le bénéfice net a augmenté de 24,1 M\$ pour atteindre 124,6 M\$ au quatrième trimestre de 2009. Cette augmentation découle de la diminution de l'amortissement, du gain net lié au rachat d'actions privilégiées de séries 1 et 2, de débetures échangeables et de titres d'emprunt à long terme, et de la baisse des frais de restructuration et des charges spéciales comptabilisée au cours du quatrième trimestre de 2009, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

Analyse des résultats ajustés du quatrième trimestre de 2009

Produits ajustés

Les produits ajustés ont diminué de 19,9 M\$ pour s'établir à 405,7 M\$ au cours du quatrième trimestre de 2009, comparativement au trimestre correspondant de l'exercice précédent. Le ralentissement économique au Canada a eu une incidence sur nos produits, surtout dans le secteur Médias verticaux où les produits ont été inférieurs de 10,4 M\$. Malgré les conditions économiques et de marché difficiles, la croissance interne des produits tirés des activités en ligne a atteint 19 % au quatrième trimestre. Les produits tirés des activités en ligne des secteurs Annuaire et Médias verticaux ont totalisé 82,6 M\$ au quatrième trimestre de 2009, ou 330,4 M\$ sur une base annualisée. La croissance des activités en ligne reflète l'adoption massive de nos produits en ligne dans les deux secteurs.

BAIIA ajusté

Le BAIIA ajusté a diminué de 12,1 M\$ pour s'établir à 219,3 M\$ au quatrième trimestre de 2009, comparativement au trimestre correspondant de l'exercice précédent. La diminution est principalement attribuable à la baisse des produits de nos deux secteurs.

Le coût des produits vendus a diminué de 3,3 M\$ pour s'établir à 111,6 M\$ au quatrième trimestre de 2009, comparativement au trimestre correspondant de l'exercice précédent. Le coût des produits vendus est moindre en raison de la baisse des charges liées à la vente entraînée par la diminution des produits du secteur Médias verticaux et les initiatives en matière de contrôle des coûts.

La marge brute a diminué, passant de 73 % au quatrième trimestre de 2008 à 72,5 % au quatrième trimestre de 2009. Cette diminution est principalement attribuable à la baisse des marges de nos activités d'édition d'annuaire aux États-Unis qui ont été acquises au troisième trimestre de 2008.

Les frais généraux et d'administration ont diminué, se chiffrant à 74,8 M\$ pour le trimestre, comparativement à 79,2 M\$ en 2008. La diminution des frais généraux et d'administration est principalement attribuable à la baisse des charges liées aux employés dans le secteur Annuaire.

Information sectorielle – Annuaire

Indicateurs de rendement clés

Chaque année, nous nous fixons des buts pour progresser vers nos objectifs et accroître nos résultats. Nos cibles ont été établies en août 2008 en fonction des perspectives économiques et commerciales pour 2009. Nous ne nous attendions pas à ce que les conditions macroéconomiques se détériorent et qu'elles perdurent au Canada, ni à ce que leur incidence soit si importante. Nous avons tenu compte des activités de concurrents dans certains de nos marchés localisés et de notre capacité à réagir aux conditions changeantes du marché tout en offrant à nos annonceurs de nouveaux produits et services visant à bien positionner le secteur Annuaire à la fois dans les médias imprimés et en ligne. Nous avons également pris en considération les attentes des tiers en ce qui a trait aux tendances canadiennes en matière de publicité ainsi que les habitudes en constante évolution de la clientèle concernant la recherche commerciale locale.

Au cours de 2009, nous avons remarqué que les annonceurs agissaient plus prudemment compte tenu de la conjoncture défavorable qui les affecte. Dans ce contexte, nous prévoyions que la croissance de notre offre de produits en ligne allait se poursuivre, mais nous nous attendions aussi à ce que des pressions continuent d'être exercées sur les résultats de nos produits imprimés traditionnels. Compte tenu de la conjoncture économique actuelle, nous avons mentionné que nous ne prévoyions pas atteindre les cibles fixées relativement aux produits et au BAIIA dans le secteur Annuaire en 2009 et, par conséquent, nous avons communiqué une révision des cibles de 2009 dans notre rapport de gestion du deuxième trimestre. Pour une analyse plus détaillée, se reporter à la section 5 – Perspectives de notre rapport de gestion du deuxième trimestre.

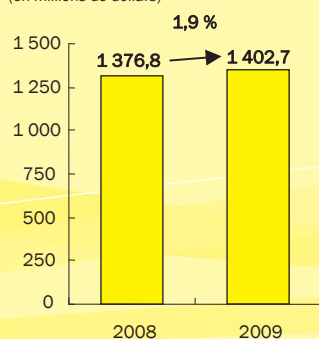
Les produits ajustés ont diminué de 2,7 % pour le quatrième trimestre de 2009 et ont augmenté de 1,9 % pour l'exercice 2009, par rapport à l'exercice 2008. Les produits ajustés ont atteint 1 402,7 M\$ pour l'exercice, ce qui correspond à notre cible révisée d'environ 1 400 M\$, établie au deuxième trimestre. Le niveau de croissance des produits ajustés reflète la pression prévue dans la catégorie des médias imprimés. Notre objectif, qui est d'attirer des clients potentiels vers nos annonceurs grâce à des forfaits imprimés et en ligne attrayants, vise toujours à soutenir l'intensification de la pénétration en ligne des annonceurs des médias imprimés et à stimuler une croissance solide des produits tirés des activités Internet. Bien que les produits tirés des annuaires profitent d'une certaine diversification grâce aux nombreuses rubriques et régions géographiques, le ralentissement économique et ce qui nous semble être une réduction générale des dépenses liées à la publicité ont freiné la croissance des produits et ont eu une incidence sur le BAIIA. Pour le quatrième trimestre, le BAIIA ajusté a diminué de 2,5 %, mais a augmenté de 0,5 % pour atteindre 826,8 M\$ au cours de l'exercice. Le niveau du BAIIA ajusté est conforme à nos cibles révisées établies au deuxième trimestre et devrait se chiffrer entre 825 M\$ et 830 M\$.

Résultats d'exploitation et financiers

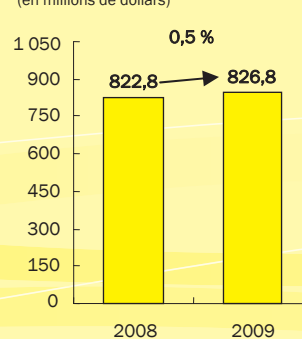
Résultats d'exploitation¹				
<i>(en milliers de dollars canadiens)</i>				
	Trimestres terminés les 31 décembre		Exercices terminés les 31 décembre	
	2009	2008	2009	2008
Produits	345 376 \$	354 814 \$	1 392 029 \$	1 376 036 \$
Charges d'exploitation	142 154	146 351	570 125	551 528
Bénéfice d'exploitation avant amortissement, frais de restructuration et charges spéciales (BAIIA)	203 222	208 463	821 904	824 508
Amortissement	24 130	39 818	109 846	157 376
Frais de restructuration et charges spéciales	18 574	24 068	33 735	24 068
Bénéfice d'exploitation	160 518 \$	144 577 \$	678 323 \$	643 064 \$
Produits	345 376 \$	354 814 \$	1 392 029 \$	1 376 036 \$
Élimination de l'incidence de la comptabilisation selon la méthode de l'acquisition	-	-	10 637	751
Produits ajustés	345 376 \$	354 814 \$	1 402 666 \$	1 376 787 \$
Bénéfice d'exploitation avant amortissement, frais de restructuration et charges spéciales (BAIIA)	203 222 \$	208 463 \$	821 904 \$	824 508 \$
Élimination de l'incidence de la comptabilisation selon la méthode de l'acquisition	-	(115)	4 917	(1 754)
BAIIA ajusté	203 222 \$	208 348 \$	826 821 \$	822 754 \$

¹ Se reporter à la note 27, intitulée « Information sectorielle », des états financiers consolidés vérifiés de la Société pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009.

Produits ajustés
(en millions de dollars)



BAIIA ajusté
(en millions de dollars)



Analyse des résultats d'exploitation et financiers à la fin de l'exercice et pour le quatrième trimestre

Produits et produits ajustés

Les produits ont diminué de 9,4 M\$ pour s'établir à 345,4 M\$ au cours du quatrième trimestre de 2009 et ont augmenté de 16 M\$ pour atteindre 1 392 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009, comparativement aux périodes correspondantes de l'exercice précédent. En excluant l'incidence de la comptabilisation selon la méthode de l'acquisition, les produits ajustés ont diminué de 9,4 M\$ pour s'établir à 345,4 M\$ au quatrième trimestre de 2009 et ont augmenté de 25,9 M\$ pour atteindre 1 402,7 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009, comparativement aux périodes correspondantes de l'exercice précédent. En ce qui concerne les produits et les produits ajustés, la diminution au cours du trimestre est attribuable à l'incidence de la baisse des ventes publicitaires liées aux annuaires imprimés, alors que l'augmentation au cours de l'exercice s'explique par la croissance continue des produits tirés des activités en ligne, contrebalancée en partie par la baisse des produits tirés des produits imprimés et l'apport de YPG (États-Unis) qui a été acquise en septembre 2008.

Au 31 décembre 2009, le nombre de clients du secteur Annuaires ayant choisi d'annoncer à la fois dans les annuaires imprimés et en ligne atteignait 63,3 % dans tout le Canada, comparativement à 59 % au trimestre correspondant de l'exercice précédent.

BAIIA et BAIIA ajusté

Le BAIIA a diminué de 5,2 M\$ pour s'établir à 203,2 M\$ au quatrième trimestre de 2009 et de 2,6 M\$ pour s'établir à 821,9 M\$ au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2009, comparativement aux périodes correspondantes de l'exercice précédent. En excluant l'incidence de la comptabilisation selon la méthode de l'acquisition, le BAIIA ajusté a diminué de 5,1 M\$ pour s'établir à 203,2 M\$ au quatrième trimestre de 2009 et a augmenté de 4,1 M\$ pour atteindre 826,8 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009, comparativement aux périodes correspondantes de l'exercice précédent. La diminution au cours du trimestre est directement liée à la baisse des produits et des produits ajustés de 9,4 M\$, laquelle a été contrebalancée en partie par la réduction des coûts. L'augmentation du BAIIA et du BAIIA ajusté pour l'exercice est attribuable à la contribution de YPG (États-Unis), à nos initiatives en matière de contrôle des coûts et à la diminution des charges liées aux employés, contrebalancées en partie par la baisse des produits tirés des produits imprimés.

Le coût des produits vendus s'est chiffré à 81,7 M\$ au quatrième trimestre de 2009, comparativement à 80 M\$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009, le coût des produits vendus s'est chiffré à 334 M\$, comparativement à 310,3 M\$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. En excluant l'incidence de la comptabilisation selon la méthode de l'acquisition, le coût des produits vendus a augmenté et s'est établi à 81,7 M\$ au quatrième trimestre de 2009, contre 80,1 M\$ à la période correspondante de l'exercice précédent. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009, le coût des produits vendus s'est élevé à 339,7 M\$, contre 312,8 M\$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation est principalement attribuable à nos nouvelles activités aux États-Unis et est contrebalancée en partie par les résultats de nos initiatives en matière de contrôle des coûts, y compris la création d'un centre d'excellence pour les activités de publication.

La marge brute s'est établie à 76,4 % au quatrième trimestre de 2009, en baisse par rapport à 77,5 % pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent, et à 76 % pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009, comparativement à 77,4 % pour la période correspondante de l'exercice précédent. En excluant l'incidence de la comptabilisation selon la méthode de l'acquisition, la marge brute s'est établie à 76,4 % au quatrième trimestre de 2009, comparativement à 77,4 % pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent, et à 75,8 % pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009, comparativement à 77,3 % pour la période correspondante de l'exercice précédent. La baisse des marges est attribuable à l'incidence des activités d'édition d'annuaires de YPG (États-Unis), dont les marges sont considérablement plus basses que celles des activités au Canada.

Les frais généraux et d'administration ont connu une diminution de 5,9 M\$ au cours du quatrième trimestre de 2009 pour s'établir à 60,5 M\$, et de 5,1 M\$ au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2009 pour s'établir à 236,1 M\$, comparativement aux périodes correspondantes de l'exercice précédent. Cette baisse survenue au cours du trimestre et de l'exercice reflète la diminution des charges liées aux employés.

Amortissement

L'amortissement a diminué, passant de 39,8 M\$ au quatrième trimestre de 2008 à 24,1 M\$ au quatrième trimestre de 2009. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009, l'amortissement s'est établi à 109,8 M\$, soit une diminution comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent où il se chiffrait à 157,4 M\$. La diminution au cours du quatrième trimestre et de l'exercice terminés le 31 décembre 2009, comparativement aux périodes correspondantes de l'exercice précédent, est liée à la diminution de l'amortissement des actifs incorporels liés à l'acquisition effectuée auprès de Bell Aliant, qui a eu lieu en 2007, contrebalancée par l'amortissement lié à l'acquisition de YPG (États-Unis). En excluant l'incidence de la comptabilisation selon la méthode de l'acquisition, l'amortissement s'est établi à 9,5 M\$ pour le quatrième trimestre de 2009, en baisse par rapport au quatrième trimestre de 2008 où il était de 11,2 M\$, et à 39,5 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009, comparativement à 44,6 M\$ pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Frais de restructuration et charges spéciales

En 2009, nous avons entrepris des initiatives de restructuration supplémentaires afin d'améliorer davantage nos capacités d'exploitation, compte tenu des conditions économiques et de marché. À la suite d'une réorganisation interne, des réductions de l'effectif et de la résiliation de certaines obligations contractuelles, le Fonds a comptabilisé des frais de restructuration et des charges spéciales de 18,6 M\$ au cours du quatrième trimestre et de 33,7 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009. Les initiatives de restructuration entreprises en 2008 ont totalisé 24,1 M\$ au cours du quatrième trimestre et de l'exercice terminés en 2008.

Information sectorielle – Médias verticaux

Indicateurs de rendement clés

Chaque année, nous nous fixons des buts pour progresser vers nos objectifs et accroître nos résultats, comme nous le faisons pour le secteur Annuaire. Les cibles ont été établies en août 2008 en fonction des perspectives économiques et commerciales pour 2009. Nous ne nous attendions pas à ce que les conditions macroéconomiques se détériorent et qu'elles perdurent au Canada, ni à ce que leur incidence soit si importante. Nous avons également pris en considération les attentes des tiers en ce qui concerne les tendances canadiennes en matière de publicité ainsi que l'adoption accélérée, par les annonceurs de notre secteur Annuaire, d'outils publicitaires sur le Web plutôt qu'imprimés. Au cours du quatrième trimestre, environ 45,8 % des produits du secteur Médias verticaux ont été tirés des produits des activités en ligne. Toutefois, nos produits imprimés traditionnels ont continué de subir des pressions. Compte tenu de ces résultats et de la conjoncture économique actuelle, nous avons mentionné au premier trimestre que nous ne prévoyions pas atteindre les cibles fixées relativement aux produits et au BAIIA dans le secteur Médias verticaux en 2009 et, par conséquent, nous avons communiqué une révision des cibles de 2009 dans notre rapport de gestion du deuxième trimestre. Au troisième trimestre, nous avons mentionné qu'il était peu probable que nous atteignons les cibles révisées. Pour une analyse plus détaillée, se reporter à la section 5 – Perspectives de notre rapport de gestion du deuxième et du troisième trimestres.

Au quatrième trimestre, les produits ont diminué de 12,3 %, exception faite des activités aux États-Unis cédées en octobre 2008, des publications que nous avons abandonnées et des centres de production que nous avons fermés à la fin de 2008. La conjoncture économique défavorable qui a persisté tout au long de 2009 a eu une incidence sur notre capacité à générer une croissance des produits et une rentabilité conformes à nos cibles. Dans notre plus important secteur vertical, le domaine automobile, qui compte pour deux tiers des produits de Trader, la diminution des dépenses liées à la publicité pour les véhicules reflète le contexte économique, lequel a eu une incidence sur les ventes de véhicules puisque les acheteurs potentiels limitent leurs dépenses. Dans le secteur vertical de l'immobilier, qui représente environ 18,4 % des produits, les produits publicitaires ont continué de subir les contrecoups de la baisse des activités dans le marché des nouvelles maisons et des nouveaux condominiums. Malgré les importantes économies de coûts ayant découlé de nos initiatives en matière de contrôle des coûts, le BAIIA a diminué de 30,3 % au cours du trimestre et a diminué de 33,9 % au cours de l'exercice, en raison de la chute continue des produits.

Résultats d'exploitation et financiers

Résultats d'exploitation¹ (en milliers de dollars canadiens)				
	Trimestres terminés les 31 décembre		Exercices terminés les 31 décembre	
	2009	2008	2009	2008
Produits	60 303 \$	70 745 \$	247 855 \$	320 677 \$
Charges d'exploitation	44 228	47 669	176 321	212 479
Bénéfice d'exploitation avant amortissement, perte de valeur de l'écart d'acquisition et frais de restructuration et charges spéciales (BAIIA)	16 075	23 076	71 534	108 198
Amortissement	10 880	6 054	32 568	28 689
Perte de valeur de l'écart d'acquisition	-	-	315 000	-
Frais de restructuration et charges spéciales	1 158	12 157	6 581	12 157
Bénéfice (perte) d'exploitation	4 037 \$	4 865 \$	(282 615) \$	67 352 \$

¹ Se reporter à la note 27, intitulée « Information sectorielle », des états financiers consolidés vérifiés de la Société pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009.

Analyse des résultats d'exploitation et financiers à la fin de l'exercice et pour le quatrième trimestre

Produits

Les produits tirés de notre secteur Médias verticaux se sont élevés à 60,3 M\$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2009, comparativement à 70,7 M\$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent, ce qui représente une baisse de 14,8 %. Les produits pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009 se sont élevés à 247,9 M\$, comparativement à 320,7 M\$ pour la période correspondante de l'exercice précédent, ce qui représente une baisse de 22,7 %. Exception faite de l'incidence des activités aux États-Unis cédées en octobre 2008, des publications que nous avons abandonnées et des centres de production que nous avons fermés à la fin de 2008, la diminution des produits pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009 est attribuable à la baisse des produits enregistrée par l'ensemble des produits des secteurs verticaux et des régions.

BAIIA

Le BAIIA a diminué de 7 M\$ pour s'établir à 16,1 M\$ au cours du trimestre terminé le 31 décembre 2009, et de 36,7 M\$ pour atteindre 71,5 M\$ au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2009, par rapport aux périodes correspondantes de l'exercice précédent, en raison de la baisse des produits. Compte tenu du fait que la majeure partie des produits de Trader est liée aux secteurs verticaux des véhicules et de l'immobilier et que ces secteurs continuent d'être soumis à des pressions économiques à la baisse considérables, les dépenses publicitaires ont aussi été diminuées en conséquence. En raison des produits enregistrés, le BAIIA a baissé au cours du trimestre et de l'exercice. D'importants efforts visant à contrôler les coûts ont été déployés vers la fin de 2008 et au cours du premier semestre de 2009, ce qui devrait nous permettre de nous positionner en vue de la future reprise économique.

Le coût des produits vendus a diminué pour s'établir à 30 M\$ au quatrième trimestre de 2009, comparativement à 34,8 M\$ au trimestre correspondant de l'exercice précédent. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009, le coût des produits vendus s'est chiffré à 119,1 M\$, comparativement à 153,7 M\$ pour l'exercice précédent. Ces résultats sont directement liés à la diminution des produits et témoignent de nos efforts visant à contrôler les coûts relatifs aux activités de notre centre d'appels ainsi qu'à l'optimisation des capacités liées au tirage et à la distribution de nos publications imprimées.

La marge brute est demeurée stable à 50,3 % au quatrième trimestre de 2009, comparativement à 50,8 % au trimestre correspondant de l'exercice précédent, et est demeurée relativement stable à 51,9 % pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009, comparativement à 52,1 % pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Les frais généraux et d'administration ont augmenté de 1,4 M\$ pour s'établir à 14,3 M\$ au quatrième trimestre de 2009, comparativement à 12,9 M\$ au trimestre correspondant de l'exercice précédent. L'augmentation au cours du trimestre est imputable à l'échelonnement de certaines charges liées à la commercialisation et à la hausse des créances douteuses. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009, les frais généraux et d'administration se sont chiffrés à 57,2 M\$, comparativement à 58,8 M\$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette diminution pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009 est attribuable à nos initiatives en matière de contrôle des coûts, contrebalancée en partie par la hausse des charges liées aux créances douteuses.

Amortissement

L'amortissement s'est établi à 10,9 M\$ au quatrième trimestre de 2009, comparativement à 6,1 M\$ au trimestre correspondant de l'exercice précédent, et à 32,6 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009, comparativement à 28,7 M\$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation au cours du trimestre est liée à l'amortissement de certains actifs incorporels. En excluant l'incidence de la comptabilisation selon la méthode de l'acquisition, l'amortissement s'est chiffré à 5,3 M\$ pour le quatrième trimestre de 2009, contre 6 M\$ au trimestre correspondant de l'exercice précédent, et à 20,9 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009, contre 18,4 M\$ pour la période correspondante de l'exercice précédent en raison de la hausse de l'amortissement des logiciels.

Perte de valeur de l'écart d'acquisition

Au cours de l'exercice, nous avons comptabilisé une charge de 315 M\$ au titre de la perte de valeur de l'écart d'acquisition. Cette charge a été comptabilisée à la suite du test de dépréciation en deux étapes de la Société qui a démontré que la valeur comptable de l'écart d'acquisition était supérieure à sa juste valeur implicite à la suite de la deuxième étape du test de dépréciation. Pour une analyse plus détaillée, se reporter à la section 6 – Hypothèses critiques.

Frais de restructuration et charges spéciales

Au cours de l'exercice, nous avons poursuivi nos efforts visant à placer Trader en bonne position en vue d'une croissance et d'une rentabilité futures en planifiant et en menant des initiatives visant l'optimisation de nos centres d'appels ainsi que du tirage et de la distribution de nos publications imprimées. Le Fonds a comptabilisé des frais de restructuration et des charges spéciales de 1,2 M\$ au cours du trimestre et de 6,6 M\$ au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2009. En 2008, nous avons également entrepris des initiatives de restructuration, ce qui a donné lieu à des frais de restructuration et des charges spéciales de 12,2 M\$ au cours du trimestre et de l'exercice terminés en 2008.

3. Situation de trésorerie et sources de financement

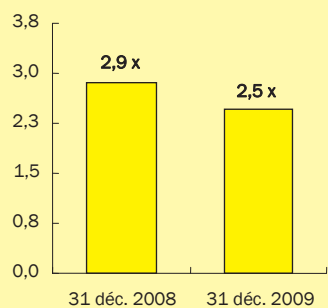
Cette section évalue la structure du capital de la Société, y compris la situation de trésorerie et les divers instruments financiers qui composent sa dette et son portefeuille d'actions privilégiées.

Situation financière

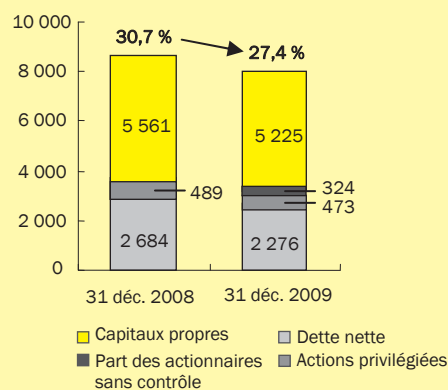
Structure du capital (en milliers de dollars canadiens)		
	Au 31 décembre 2009	Au 31 décembre 2008
Trésorerie et équivalents de trésorerie	36 170 \$	25 054 \$
Billets à moyen terme	2 044 947	2 051 370
Débiteures échangeables	83 886	285 470
Facilités de crédit	100 000	358 700
Papier commercial	74 000	-
Obligations en vertu de contrats de location-acquisition	9 027	13 786
Dette à long terme incluant la tranche à court terme	2 311 860 \$	2 709 326 \$
Dette nette (déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie)	2 275 690 \$	2 684 272 \$
Actions privilégiées de séries 1 et 2	472 777	489 072
Part des actionnaires sans contrôle ¹	324 130	-
Avoir des porteurs de parts	5 224 740	5 561 492
Capitalisation totale	8 297 337 \$	8 734 836 \$
Dette nette sur la capitalisation totale	27,4 %	30,7 %

¹ Représente 8,3 millions et 5,0 millions d'actions privilégiées de séries 3 et 5 émises par Yellow Média inc. en septembre et en décembre 2009, respectivement.

Ratio de la dette nette sur le BAIIA ajusté pour les douze derniers mois¹



Structure du capital
(en millions de dollars)



Au 31 décembre 2009, la dette de GPJ se chiffrait à environ 2,3 G\$, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, ce qui est inférieur de 408,6 M\$ à la position de la dette nette au 31 décembre 2008. La diminution de la dette nette et des actions privilégiées de séries 1 et 2 au cours de l'exercice découle des flux de trésorerie d'exploitation positifs disponibles, du remboursement de la nouvelle facilité de crédit, du rachat de billets à moyen terme et d'actions privilégiées de séries 1 et 2 ainsi que de l'émission d'actions privilégiées de séries 3 et 5. Le ratio de la dette nette sur le BAIIA ajusté pour les douze derniers mois¹ s'établissait à 2,5 fois au 31 décembre 2009, comparativement à 2,9 fois au 31 décembre 2008. Le ratio de la dette nette sur la capitalisation totale s'élevait à 27,4 %, comparativement à 30,7 % au 31 décembre 2008.

¹ Bénéfice d'exploitation avant amortissement, perte de valeur de l'écart d'acquisition et frais de restructuration et charges spéciales pour les douze derniers mois, compte non tenu de la comptabilisation selon la méthode de l'acquisition visant les acquisitions du secteur Annuaire (le « BAIIA ajusté pour les douze derniers mois »).

Facilités de crédit et programme de papier commercial

Au 11 février 2010, GPJ disposait de deux facilités de crédit de premier rang non garanties (les « facilités de crédit ») totalisant 800 M\$, composées des éléments suivants :

- Une facilité de crédit renouvelable non garantie de 700 M\$ composée de deux tranches (la « facilité de crédit renouvelable principale ») :
 - une tranche renouvelable de 500 M\$ d'une durée de 364 jours, assortie d'une option de conversion en emprunt à terme de deux ans, venant à échéance en mai 2012;
 - une tranche renouvelable de 200 M\$ d'une durée de cinq ans venant à échéance en mai 2012.
- Un placement privé de 100 M\$, échéant le 23 juillet 2014, d'un investisseur institutionnel (la « facilité liée au placement privé »).

Actuellement, le montant total de la facilité de crédit renouvelable principale peut être utilisé à titre de substitution de notre programme de papier commercial et peut être affecté aux besoins généraux de l'entreprise. On peut proroger chaque année l'échéance de la tranche renouvelable de 364 jours, sous réserve du consentement du prêteur. Si l'échéance n'est pas prorogée, toutes les sommes prélevées pourront être converties, à notre gré, en un emprunt à terme non renouvelable de deux ans.

Le 8 mai 2008, la Société a augmenté ses sources de liquidités grâce à une nouvelle facilité de crédit qui, à ce moment, donnait accès à une facilité de crédit renouvelable non garantie de premier rang de 250 M\$. Le 19 décembre 2008, la capacité de la nouvelle facilité de crédit a été portée à 450 M\$. Le 21 avril 2009, la Société a utilisé le montant total de la nouvelle facilité renouvelable pour rembourser ses billets à moyen terme de série 1 de 450 M\$, qui arrivaient à échéance. La Société n'a pas demandé le prolongement de la période renouvelable pour la nouvelle facilité renouvelable. Par conséquent, le 7 mai 2009, cette facilité s'est convertie automatiquement en emprunt à terme non renouvelable de deux ans, échéant en mai 2011 (la « nouvelle facilité de crédit »). À partir de cette date, les remboursements effectués sur la nouvelle facilité de crédit réduisaient automatiquement la limite de la facilité de crédit. Le 25 juin et le 22 juillet 2009, les montants tirés de la nouvelle facilité de crédit ont été remboursés en totalité grâce à une partie du produit de l'émission de billets à moyen terme de séries 7, 8 et 9. Se reporter à la section Programme de billets à moyen terme. La nouvelle facilité de crédit a été annulée.

Yellow Média inc., une filiale de GPJ, maintient un programme de papier commercial ayant une limite autorisée de 500 M\$. La facilité de crédit renouvelable principale sert de facilité de soutien pour le programme de papier commercial. Au cours du quatrième trimestre de 2009, la Société a continué de profiter de l'amélioration de la conjoncture sur les marchés monétaires canadiens, qui lui a permis d'émettre du papier commercial afin de financer ses besoins en liquidités à court terme. Au 31 décembre 2009, un montant de 74 M\$ était en cours dans le cadre du programme de papier commercial (aucun montant n'était en cours au 31 décembre 2008). Au 31 décembre 2009, aucun montant n'avait été prélevé sur la facilité de crédit renouvelable principale, comparativement à un montant de 358,7 M\$ prélevé au 31 décembre 2008.

Le 24 juillet 2009, la Société a prélevé 100 M\$ sur la facilité liée au placement privé. Cette facilité de crédit à terme a été utilisée aux fins générales de l'entreprise et vient à échéance le 23 juillet 2014.

Le 4 novembre 2009, la Société a annoncé son intention de procéder à une importante offre publique de rachat aux fins d'annulation visant la totalité de ses débetures subordonnées échangeables non garanties à 5,50 % en cours. Le 14 décembre 2009, la Société a annoncé que des débetures d'un montant total en capital de 213,5 M\$ avaient été déposées aux fins de rachat dans le cadre de l'offre et qu'elle acceptait le rachat aux fins d'annulation de la totalité des débetures échangeables déposées. L'importante offre publique de rachat a été financée par les fonds en caisse et le programme de papier commercial.

Toutes les facilités de crédit sont assujetties aux conditions et modalités habituelles, incluant des limites touchant l'affectation en garantie d'actifs sans l'autorisation des prêteurs. Ces facilités sont également assujetties au maintien d'un ratio maximal de la dette à long terme sur le BAIIA ajusté pour les douze derniers mois¹ de 4,25 fois et d'un ratio minimal du BAIIA ajusté pour les douze derniers mois¹ par rapport aux intérêts débiteurs en espèces sur la dette totale de 3,5 fois.

Au 31 décembre 2009, GPJ respectait toutes ses clauses restrictives.

Programme de billets à moyen terme

En vertu de son programme de billets à moyen terme, des billets de Yellow Média inc. d'un montant de 2 G\$, qui viennent à échéance à diverses dates allant de 2011 à 2036, étaient en circulation au 31 décembre 2009. Les billets à moyen terme de série 1, d'un montant de 450 M\$, sont venus à échéance en avril 2009 et ont été remboursés à même les montants tirés de la nouvelle facilité renouvelable, tel qu'il est expliqué plus haut.

¹ Bénéfice d'exploitation avant amortissement, perte de valeur de l'écart d'acquisition et frais de restructuration et charges spéciales pour les douze derniers mois, compte non tenu de la comptabilisation selon la méthode de l'acquisition visant les acquisitions du secteur Annuaire (le « BAIIA ajusté pour les douze derniers mois »).

Le 25 juin 2009, Yellow Média inc. a émis des billets à moyen terme de série 7 échéant le 2 février 2015 pour un produit brut de 260 M\$. Ces billets portent intérêt à un taux de 7,30 % et ont été émis au pair. Un montant de 200 M\$ du produit net a servi à réduire la dette liée à la nouvelle facilité de crédit, alors que le reste a servi à réduire la dette liée au papier commercial et a été utilisé aux fins générales de l'entreprise.

Le 3 juillet 2009, Yellow Média inc. a émis des billets à moyen terme de série 8 échéant le 3 décembre 2013 pour un produit brut de 90 M\$. Ces billets portent intérêt à un taux de 6,85 % et ont été émis au pair. Un montant de 50 M\$ du produit net a été versé sur la nouvelle facilité de crédit, tandis que le reste a servi à rembourser la dette liée au papier commercial et a été utilisé aux fins générales de l'entreprise.

Le 10 juillet 2009, Yellow Média inc. a émis de nouveau des billets à moyen terme de série 8 pour un montant additionnel de 35 M\$. Parallèlement, des billets à moyen terme de série 9 échéant le 10 juillet 2013 ont été émis pour un produit brut de 130 M\$. Les nouvelles émissions de billets de série 8 comportent les mêmes modalités et conditions, alors que les billets de série 9, offerts aux investisseurs individuels, portent intérêt à un taux de 6,50 % et ont été émis au pair. La totalité du produit net des émissions effectuées le 10 juillet 2009 a servi à rembourser la dette liée à la nouvelle facilité de crédit.

Le 18 novembre 2009, Yellow Média inc. a annoncé son intention d'exercer son droit de racheter la totalité de ses billets à moyen terme à 4,65 % de série 6 en circulation, représentant 150 M\$ et échéant le 28 février 2011, selon les modalités suivantes : i) date de rachat : le 15 janvier 2010; ii) prix de rachat : 1 041,681 \$ par tranche de 1 000 \$ du capital des billets de série 6; iii) intérêts courus et non versés : 17,836 \$ par tranche de 1 000 \$ du capital des billets de série 6; iv) total du prix de rachat et des intérêts courus et non versés : 1 059,517 \$ par tranche de 1 000 \$ du capital des billets de série 6. Le prix de rachat a été déterminé conformément aux modalités des billets de série 6 et aux dispositions de l'acte de fiducie daté du 21 avril 2004 régissant ces billets. Les intérêts courus en vertu des billets de série 6 jusqu'à la date de rachat, exclusivement, seront versés à la date de rachat. Yellow Média inc. prévoit financer le rachat au moyen de son programme de papier commercial actuel. Le 15 janvier 2010, le rachat a été effectué avec succès.

Le 23 novembre 2009, Yellow Média inc. a effectué une émission de billets à moyen terme à 7,75 % de série 10 représentant 300 M\$ et échéant le 2 mars 2020. Le produit net de l'émission a été affecté au remboursement de la dette liée au programme de papier commercial de Yellow Média inc. ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise.

Les billets à moyen terme de séries 7, 8, 9 et 10 ont été émis conformément à notre prospectus de base simplifié daté du 20 juin 2008. Ce prospectus a une durée de vie de 25 mois et un solde restant de 185 M\$. Les récentes émissions de titres d'emprunt à long terme sont conformes à nos pratiques financières utilisées par le passé, notre objectif étant de refinancer les montants tirés des facilités de crédit bancaire au moyen d'emprunts à plus long terme ou grâce à l'émission d'autres titres sur les marchés financiers.

À la suite de l'émission des billets à moyen terme de séries 7, 8, 9 et 10, la Société demeure assujettie au ratio maximal de la dette à long terme sur le BAIIA ajusté pour les douze derniers mois¹ de 4,25 fois lorsqu'une dette supplémentaire est contractée. La Société sera soumise à ce ratio d'endettement aussi longtemps que les billets à moyen terme de séries 7, 8, 9 et 10 seront en circulation.

À la suite de l'émission des billets à moyen terme de séries 7, 8, 9 et 10, les cotes de solvabilité des billets à moyen terme émis en vertu du programme de la Société sont restées inchangées, les billets étant cotés BBB (élevé) avec une perspective stable par DBRS Limited et cotés BBB- avec une perspective stable par Standard & Poor's Rating Service.

Au cours de 2009, la Société a racheté aux fins d'annulation des billets à moyen terme de série 2 d'une valeur nominale de 2,5 M\$ échéant en 2014 et assortis d'un coupon de 5,71 %, des billets à moyen terme de série 3 d'une valeur nominale de 72,8 M\$ échéant en 2019 et assortis d'un coupon de 5,85 %, des billets à moyen terme de série 4 d'une valeur nominale de 56,3 M\$ échéant en 2016 et assortis d'un coupon de 5,25 % et des billets à moyen terme de série 5 d'une valeur nominale de 230,1 M\$ échéant en 2036 et assortis d'un coupon de 6,25 %.

Débtures subordonnées échangeables non garanties

Le 6 juillet 2006, Yellow Média inc. a émis des débtures subordonnées échangeables non garanties (les « débtures échangeables ») d'un montant total de 300 M\$. La date d'échéance des débtures échangeables a été fixée au 1^{er} août 2011; ces débtures sont échangeables en tout temps, au gré du porteur, contre des parts du Fonds au prix d'échange de 20,00 \$ la part. Les débtures échangeables sont rachetables au pair, au gré de Yellow Média inc., après le 1^{er} août 2010, sous réserve de certaines restrictions. Les modalités des débtures échangeables précisent aussi que Yellow Média inc. a la possibilité de rembourser le capital et les intérêts en parts du Fonds. Un montant d'environ 13 M\$, représentant la valeur de l'option d'échange, a été classé à titre de composante de l'avoir des porteurs de parts dans le bilan.

¹ Bénéfice d'exploitation avant amortissement, perte de valeur de l'écart d'acquisition et frais de restructuration et charges spéciales pour les douze derniers mois, compte non tenu de la comptabilisation selon la méthode de l'acquisition visant les acquisitions du secteur Annuaire (le « BAIIA ajusté pour les douze derniers mois »).

Le 4 novembre 2009, la Société a autorisé une importante offre publique de rachat aux fins d'annulation visant la totalité de ses débetures échangeables à 5,50 % en cours au prix de rachat de 1 020 \$ en espèces pour chaque tranche en capital des débetures échangeables de 1 000 \$, majoré des intérêts courus. La Société a obtenu un engagement du prêt à prélèvements multiples de 300 M\$ pour financer l'offre.

Le 14 décembre 2009, dans le cadre de l'offre, la Société a annoncé que des débetures d'un montant total en capital de 213,5 M\$ avaient été déposées aux fins de rachat dans le cadre de l'offre, et qu'elle acceptait le rachat aux fins d'annulation de la totalité des débetures échangeables déposées. Les liquidités dont la Société disposait ont servi au financement de cette offre. Par conséquent, la Société a annulé l'emprunt à terme à prélèvements multiples de 300 M\$.

Actions privilégiées rachetables à dividende cumulatif

Deux séries d'actions privilégiées rachetables de premier rang à dividende cumulatif de Yellow Média inc. sont en circulation. Le 6 mars 2007, 12 000 000 d'actions privilégiées rachetables de série 1 à dividende cumulatif (les « actions privilégiées de série 1 ») ont été émises pour un produit brut de 300 M\$. Les actions privilégiées de série 1 donnent droit à un dividende de 1,0625 \$ l'action par année procurant un rendement annuel de 4,25 %, payable chaque trimestre. Les actions privilégiées de série 1 sont rachetables par l'émetteur au pair, contre espèces, à partir du 31 mars 2012, ou lors de l'émission de parts du Fonds entre le 31 mars 2012 et le 31 décembre 2012. Les actions privilégiées de série 1 sont également rachetables contre espèces au gré du porteur à partir du 31 décembre 2012, à un prix équivalant à 25,00 \$ l'action plus tout arriéré de dividende cumulé et non versé.

Le 8 juin 2007, 8 000 000 d'actions privilégiées rachetables de série 2 à dividende cumulatif (les « actions privilégiées de série 2 ») ont été émises pour un produit brut de 200 M\$. Ces actions donnent droit à un dividende de 1,25 \$ l'action par année procurant un rendement annuel de 5,0 %, payable chaque trimestre. Les actions privilégiées de série 2 sont rachetables par l'émetteur à prime décroissante, contre espèces, à partir du 30 juin 2012, ou lors de l'émission de parts du Fonds entre le 30 juin 2012 et le 30 juin 2017. Les actions privilégiées de série 2 sont également rachetables contre espèces au gré du porteur à partir du 30 juin 2017, à un prix équivalant à 25,00 \$ l'action plus tout arriéré de dividende cumulé et non versé.

Le 9 juin 2009, le Fonds a obtenu l'approbation de la Bourse de Toronto quant à son avis d'intention de procéder à une offre de rachat de ses actions privilégiées de premier rang dans le cours normal des activités par l'intermédiaire de la Bourse de Toronto, du 11 juin 2009 au 10 juin 2010, conformément aux règles applicables de la Bourse de Toronto. Dans le cadre de son offre de rachat, le Fonds a l'intention de racheter aux fins d'annulation jusqu'à 1 200 000 et 800 000 de ses actions privilégiées de séries 1 et 2 en circulation, respectivement. Ces chiffres représentent 10 % du flottant de chacune des séries d'actions privilégiées en circulation au 9 juin 2009. Depuis le 11 juin 2009, 85 466 actions privilégiées de série 1 et 658 226 actions privilégiées de série 2 ont été rachetées au prix moyen de 22,88 \$ et de 17,86 \$, respectivement, y compris les frais de courtage.

Le coût total du rachat d'actions privilégiées s'est élevé à 13,7 M\$, y compris les frais de courtage.

Actions privilégiées à taux révisé

Yellow Média inc. a deux séries d'actions privilégiées de premier rang à taux révisé en circulation.

Le 23 septembre 2009, 7 500 000 actions privilégiées à taux révisé et à dividende cumulatif de série 3 (les « actions privilégiées de série 3 ») ont été émises pour un produit brut de 187,5 M\$. Le 28 septembre 2009, 800 000 actions privilégiées à taux révisé et à dividende cumulatif de série 3 additionnelles (les « actions privilégiées de série 3 ») ont été émises pour un produit brut de 20 M\$. Un dividende de 1,6875 \$ l'action par année est payable chaque trimestre, procurant un rendement annuel de 6,75 % pour la première période de cinq ans qui prendra fin le 30 septembre 2014. Le taux de dividende sera refixé le 30 septembre 2014 et tous les cinq ans par la suite pour correspondre au taux de rendement des obligations du gouvernement du Canada sur cinq ans, majoré de 4,17 %. Les actions privilégiées de série 3 seront rachetables par l'émetteur à compter du 30 septembre 2014, conformément à leurs conditions. Les porteurs des actions privilégiées de série 3 pourront, à leur gré, convertir leurs actions en actions privilégiées à taux variable et à dividende cumulatif de série 4 (les « actions privilégiées de série 4 »), sous réserve de certaines conditions, le 30 septembre 2014 et tous les cinq ans par la suite. Les porteurs des actions privilégiées de série 4 auront le droit de recevoir trimestriellement des dividendes cumulatifs à taux variable correspondant au taux de rendement des bons du Trésor du gouvernement du Canada sur trois mois majoré de 4,17 %.

Le 7 décembre 2009, 5 000 000 d'actions privilégiées à taux révisé et à dividende cumulatif de série 5 (les « actions privilégiées de série 5 ») ont été émises pour un produit brut de 125 M\$. Un dividende de 1,7250 \$ l'action par année est payable chaque trimestre, procurant un rendement annuel de 6,90 % pour la première période de cinq ans et demi qui prendra fin le 30 juin 2015. Le taux de dividende sera refixé le 30 juin 2015 et tous les cinq ans par la suite pour correspondre au taux de rendement des obligations du gouvernement du Canada sur cinq ans, majoré de 4,26 %. Les actions privilégiées de série 5 seront rachetables par l'émetteur à compter du 30 juin 2015, conformément à leurs conditions. Les porteurs des actions privilégiées de série 5 pourront, à leur gré, convertir leurs actions en actions privilégiées à taux variable et à dividende cumulatif de série 6 (les « actions privilégiées de série 6 »), sous réserve de certaines conditions, le 30 juin 2015 et tous les cinq ans par la suite le 30 juin. Les porteurs des actions privilégiées de série 6 auront le droit de recevoir trimestriellement des dividendes cumulatifs à taux variable correspondant au taux de rendement des bons du Trésor du gouvernement du Canada sur trois mois majoré de 4,26 %.

Le produit net tiré de la vente des actions privilégiées de séries 3 et 5 a servi à effectuer un remboursement sur la dette liée à la facilité de crédit renouvelable principale et au programme de papier commercial ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise.

Situation de trésorerie

Conformément aux directives de sa politique financière relative à la structure du capital, GPJ est déterminé à conserver une situation de trésorerie adéquate en tout temps. À cette fin, GPJ a accès à des marges de crédit bancaire consenties et s'est employé à accroître ses sources de liquidités et de financement. Au 31 décembre 2009, GPJ disposait de deux facilités de crédit totalisant 800 M\$, lesquelles lui fournissent une trésorerie suffisante pour le financement de ses activités.

Le 31 décembre 2009, la trésorerie et les équivalents de trésorerie totalisaient 36,2 M\$. En plus de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, Yellow Média inc. peut émettre des billets additionnels pour un montant de 426 M\$ en vertu de son programme de papier commercial et peut avoir accès à un montant additionnel de 200 M\$ en vertu de sa facilité de crédit renouvelable principale. Par contre, si aucun billet supplémentaire n'est émis en vertu du programme de papier commercial, Yellow Média inc. peut avoir accès au montant total de 626 M\$ disponible en vertu de sa facilité de crédit renouvelable principale.

Données sur les parts

Au 11 février 2010, les données sur les parts en circulation se présentaient comme suit :

Données sur les parts en circulation		
	Au 31 décembre 2009 et au 11 février 2010	Au 31 décembre 2008
Parts en circulation	513 044 685	518 301 059
Options en cours	383 986	394 912

Les parts sont assorties de droits de vote et donnent lieu à une répartition proportionnelle du bénéfice, des pertes et des distributions en capital du Fonds. En février 2006, 19 000 000 de parts échangeables de YPG LP (échangeables contre des parts du Fonds) ont été émises à titre de contrepartie partielle pour l'acquisition de Trader Media Corp. (« TMC »), l'une des deux entités à partir desquelles nous avons créé notre secteur Médias verticaux. Au 31 décembre 2008, 8 185 000 parts échangeables de YPG LP avaient été échangées contre un nombre équivalent de parts du Fonds. Le 30 mars 2009 et le 9 avril 2009, respectivement, 1 000 000 et 1 100 000 parts échangeables de YPG LP ont été échangées contre un nombre équivalent de parts du Fonds. Au quatrième trimestre de 2009, 5 000 000 de parts échangeables de YPG LP ont été rachetées aux fins d'annulation par la Société. Le 24 décembre 2009, 1 715 000 parts échangeables de YPG LP ont été échangées contre un nombre équivalent de parts du Fonds. Par conséquent, au 11 février 2010, 2 000 000 de parts échangeables de YPG LP demeuraient en circulation. Les parts sous-jacentes aux parts échangeables en circulation de YPG LP sont comprises dans les données sur les parts en circulation.

Aucune option n'a été attribuée depuis la création du Fonds.

Yellow Média inc. dispose également de débentures échangeables totalisant 86,5 M\$, lesquelles sont échangeables à tout moment, au gré du porteur, contre des parts du Fonds au prix d'échange de 20,00 \$ la part.

Au 31 décembre 2009, 11 914 534 actions privilégiées de série 1 et 7 341 774 actions privilégiées de série 2 étaient en circulation. Les deux séries d'actions privilégiées sont rachetables par l'émetteur à certaines conditions au moyen de l'émission de parts du Fonds.

Le 1^{er} avril 2009, l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités visant les parts du Fonds est venue à échéance et n'a pas été renouvelée.

Obligations au titre des prestations

GPJ dispose d'un régime de retraite enregistré comportant un volet à prestations déterminées et un volet à cotisations déterminées, qui couvre la quasi-totalité des employés de Groupe Pages Jaunes (le « régime de retraite de GPJ »). Le Fonds dispose aussi d'un régime de retraite à cotisations déterminées distinct, qui couvre la quasi-totalité des employés de Trader (le « régime de retraite de Trader »).

Au 31 décembre 2009, les actifs du régime totalisaient 401 M\$ et étaient investis dans un portefeuille diversifié de titres canadiens à revenu fixe et de titres de participation canadiens et internationaux. Le taux de rendement sur les actifs du régime pour 2009 s'est établi à 16,4 %, un rendement supérieur de 1,5 % à celui de notre portefeuille de référence, ce qui reflète le rendement élevé des marchés financiers et la performance solide de nos gestionnaires en 2009. Le rendement du régime a également dépassé le rendement du portefeuille de référence de 3 % en 2008.

La plus récente évaluation actuarielle du régime de retraite de GPJ aux fins de capitalisation a été effectuée au 31 décembre 2008. Cette évaluation a établi le montant des cotisations que doit effectuer la Société en vertu du régime de retraite de GPJ entre la date d'évaluation et celle de l'évaluation suivante, qui devra avoir lieu au plus tard le 31 décembre 2011. L'évaluation de décembre 2008 a révélé un excédent lié à l'exploitation de 25 M\$ et un excédent de solvabilité de 22 M\$. Pour 2010, dans le contexte de l'entrée en vigueur des nouveaux règlements en matière de régimes de retraite en 2009, le Fonds devra verser des cotisations annuelles au régime d'un montant égal aux cotisations au titre des services rendus d'environ 10 M\$ relativement au volet à prestations déterminées pour 2010.

Obligations contractuelles et autres engagements

Obligations contractuelles

(en milliers de dollars canadiens)

	Paiements exigibles pour les périodes se terminant les 31 décembre			
	Total	De 1 an à 3 ans	De 4 ans à 5 ans	Plus de 5 ans
Dette à long terme ^{1, 2}	2 313 894 \$	310 549 \$	652 500 \$	1 350 845 \$
Obligations en vertu de contrats de location-acquisition	9 027	6 689	2 326	12
Actions privilégiées ²	481 408	297 863	-	183 545
Contrats de location-exploitation	169 555	68 149	40 541	60 865
Obligations d'achat	24 225	21 100	250	2 875
Total des obligations contractuelles	2 998 109 \$	704 350 \$	695 617 \$	1 598 142 \$

¹ Incluant les débiteures échangeables

² Montant en capital

Obligations en vertu de contrats de location-acquisition

Nous concluons des contrats de location-acquisition relatifs à du matériel de bureau et à des logiciels. Au 31 décembre 2009, les paiements minimaux en vertu de ces contrats de location-acquisition jusqu'en 2015 totalisaient 9 M\$.

Contrats de location-exploitation

Nous louons nos locaux et notre matériel en vertu de divers contrats de location-exploitation. Au 31 décembre 2009, les paiements minimaux en vertu de ces contrats de location-exploitation jusqu'en 2019 totalisaient 169,6 M\$.

Obligations d'achat

Pour la distribution de nos annuaires, nous faisons appel à des fournisseurs externes; nous avons conclu des ententes à long terme avec un certain nombre d'entre eux. Ces ententes arrivent à échéance entre 2010 et 2038. À compter du 31 décembre 2009, notre obligation visant l'achat de services au cours des cinq prochains exercices et par la suite se chiffrait à 24,2 M\$. Nous utiliserons les flux de trésorerie provenant de l'exploitation pour nous acquitter de ces obligations d'achat.

Provenance et utilisation des flux de trésorerie

Comme c'est le cas pour d'autres entreprises dans le marché de l'édition d'annuaires et des médias verticaux, la Société a des besoins limités au chapitre des dépenses en immobilisations ainsi que des charges d'exploitation peu élevées.

Provenance et utilisation des flux de trésorerie

(en milliers de dollars canadiens)

	Exercices terminés les 31 décembre	
	2009	2008
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation		
Flux de trésorerie provenant de l'exploitation	690 349 \$	746 290 \$
Variation de l'actif et du passif d'exploitation	59 838	(53 934)
	750 187 \$	692 356 \$
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement		
Acquisition de placements comptabilisés à la valeur de comptabilisation	(47 698) \$	- \$
Acquisitions d'entreprises, déduction faite de l'encaisse acquise et de la dette bancaire prise en charge	(25 189)	(212 125)
Acquisition d'immobilisations corporelles	(44 428)	(43 423)
Acquisition d'actifs incorporels	(246)	(100)
Produit des avantages incitatifs relatifs à un bail	863	266
	(116 698) \$	(255 382) \$
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement		
Émission de dette à long terme	1 621 300 \$	424 055 \$
Remboursement sur la dette à long terme	(1 443 844)	(141 866)
Distributions aux porteurs de parts	(488 386)	(599 431)
Rachat de parts	(40 905)	(122 102)
Rachat d'actions privilégiées de séries 1 et 2, de billets à moyen terme et de débetures échangeables	(538 492)	-
Émission d'actions privilégiées de séries 3 et 5	332 500	-
Autres	(63 591)	(25 970)
	(621 418) \$	(465 314) \$

Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation ont augmenté de 57,8 M\$ pour se chiffrer à 750,2 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent où ils s'établissaient à 692,4 M\$. Les flux de trésorerie ont diminué de 55,9 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009, principalement en raison de la baisse du BAIIA, de la hausse des frais de restructuration et des charges spéciales comptabilisés au cours de l'exercice et de l'augmentation des intérêts débiteurs. La variation de l'actif et du passif d'exploitation pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009 a augmenté les flux de trésorerie de 59,8 M\$, comparativement à une baisse 53,9 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2008. L'amélioration constatée pour l'exercice est principalement attribuable à la diminution des soldes des débiteurs, des charges payées d'avance et des frais de publication reportés au cours de l'exercice. En 2008, ces variations étaient principalement attribuables à l'échéancier du règlement de certains créditeurs et charges à payer, comme l'indique notre bilan.

La Société tire des flux de trésorerie suffisants de ses activités d'exploitation pour financer ses dépenses en immobilisations, ses distributions et ses besoins en fonds de roulement ainsi que pour assurer le service de sa dette. Se reporter à la section 4 – Encaisse distribuable du présent rapport de gestion pour comprendre l'incidence des nouvelles propositions fiscales du ministre des Finances du Canada sur les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation.

Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement ont diminué de 138,7 M\$ au cours de l'exercice, passant de 255,4 M\$ en 2008 à 116,7 M\$ en 2009. Au cours de 2009, le Fonds a procédé à un investissement dans Dealer.com qui représente des sorties de fonds totalisant 44,9 M\$. De plus, le Fonds a exercé son droit visant l'acquisition de la participation restante de 50 % dans LesPAC, dans laquelle le Fonds détenait déjà une participation de 50 %, qui représente des sorties de fonds totalisant 25,2 M\$. En 2008, nous avons acquis les activités d'annuaires de TBayTel et de YPG (États-Unis) et les actions de Get It Pages pour un montant de 212,1 M\$. En 2009, le montant consacré aux acquisitions d'immobilisations corporelles, déduction faite des avantages incitatifs à un bail, a diminué de 1,1 M\$ par rapport à l'exercice 2008, comme l'illustre le tableau ci-dessous.

	Exercices terminés les 31 décembre	
	2009	2008
Dépenses en immobilisations relatives à la transition	8 263 \$	4 530 \$
Investissement de maintien	14 264	21 101
Nouvelles initiatives	21 613	16 450
Améliorations locatives, déduction faite des avantages incitatifs relatifs à un bail	2 069	5 030
Total	46 209 \$	47 111 \$
Ajustement pour tenir compte des dépenses présentées selon la comptabilité de caisse	(2 644)	(3 954)
Acquisition d'immobilisations corporelles, déduction faite des avantages incitatifs relatifs à un bail	43 565 \$	43 157 \$

Dépenses en immobilisations relatives à la transition – Ces dépenses en immobilisations sont liées à l'acquisition de YPG (États-Unis). Le montant à investir relativement à l'acquisition de YPG (États-Unis) était initialement estimé à 10 M\$. Jusqu'à maintenant, le montant investi au total s'établit à 12,8 M\$. L'augmentation constatée par rapport à 2008 est attribuable au fait que l'acquisition a eu lieu au troisième trimestre de 2008 et que la plus grande partie des capitaux ont été investis en 2009.

Les dépenses au titre de l'investissement de maintien ont diminué pour s'établir à 14,3 M\$ en 2009, comparativement à 21,1 M\$ en 2008. La baisse des dépenses au titre de l'investissement reflète la réduction des dépenses principalement dans le secteur Médias verticaux.

Les dépenses en immobilisations à l'égard des nouvelles initiatives ont augmenté, passant de 16,5 M\$ en 2008 à 21,6 M\$ en 2009. L'augmentation découle du lancement de nouveaux produits tels que le Carrefour Automobile.

En 2009, nous avons engagé des dépenses de 2,1 M\$ pour des améliorations locatives liées à nos nouveaux locaux.

Les dépenses en immobilisations ont totalisé 46,2 M\$ pour l'exercice, ce qui correspond à nos attentes.

Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

La baisse du niveau des distributions en espèces par part, jumelée à la diminution du nombre de parts en circulation, a donné lieu à une diminution des distributions aux porteurs de parts, qui sont passées de 599,4 M\$ en 2008 à 488,4 M\$ en 2009. Au cours de 2009, le Fonds a émis des actions privilégiées de séries 3 et 5 pour un produit cumulé de 332,5 M\$. En outre, le Fonds a racheté des actions privilégiées de séries 1 et 2, des billets à moyen terme et des débiteures échangeables pour un montant de 538,5 M\$.

Arrangements hors bilan

(Se reporter aux notes 21 et 24 des états financiers consolidés de la Société pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009.)

Instruments financiers et autres instruments

(Se reporter à la note 24 des états financiers consolidés de la Société pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009.)

Les instruments financiers de la Société comprennent la trésorerie et les placements à court terme, les débiteurs, les autres placements, les créditeurs, les distributions à verser, la dette à court terme et la dette à long terme, les débiteures échangeables, les actions privilégiées et les dérivés sur taux d'intérêt.

Instruments dérivés

Nous utilisons divers instruments financiers dérivés pour gérer notre exposition aux risques de taux d'intérêt sur le financement par emprunt. GPJ ne détient ni n'utilise aucun instrument dérivé à des fins de négociation spéculative. Nous déterminons de façon méthodique, tant lors de la mise en place de la couverture que par la suite, si les dérivés utilisés dans nos opérations de couverture permettent de compenser de façon très efficace les variations des justes valeurs ou des flux de trésorerie des éléments couverts.

En octobre 2008, le Fonds a conclu des swaps sur taux d'intérêt variable-fixe afin de fixer le taux sur la dette à taux variable au taux des acceptations bancaires canadiennes. Le Fonds a payé un taux d'intérêt fixe de 2,25 % et a reçu un taux variable correspondant au taux des acceptations bancaires sur un montant de 150 M\$ entre le 3 novembre 2008 et le 3 mai 2009, montant qui est passé à 300 M\$ du 3 mai 2009 jusqu'au 5 janvier 2010. Les swaps de taux d'intérêt se composent de deux tranches : une première tranche de 50 M\$ qui a augmenté pour s'établir à 100 M\$ le 3 mai 2009 et une deuxième tranche de 100 M\$ qui a augmenté pour s'établir à 200 M\$ le 3 mai 2009.

Le Fonds a mis fin à la comptabilité de couverture sur la première tranche le 1^{er} juin 2009 et sur la deuxième tranche, le 19 juin 2009. Le Fonds continue à détenir les swaps puisqu'il a toujours une dette à taux variable en raison du programme de papier commercial. Pour plus de détails, se reporter à la note 24 des états financiers consolidés de la Société pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009.

En février 2009, le Fonds a conclu de nouveaux swaps de taux d'intérêt variable-fixe afin de fixer le taux sur sa dette à taux variable au taux des acceptations bancaires canadiennes. Le Fonds devra payer un taux d'intérêt fixe variant entre 0,73 % et 0,74 % et recevoir un taux variable correspondant au taux des acceptations bancaires sur un montant de 200 M\$ entre le 21 avril 2009 et le 21 décembre 2009. Le 22 juillet 2009, le Fonds a mis fin aux swaps de taux d'intérêt dans le cadre du remboursement de 0,3 M\$ effectué sur la nouvelle facilité de crédit.

En août 2009, le Fonds a conclu trois swaps de taux d'intérêt totalisant 130 M\$ pour couvrir les billets à moyen terme de série 9. Le Fonds reçoit des intérêts au taux de 6,5 % sur ces swaps et paie un taux variable correspondant au taux des acceptations bancaires sur trois mois majoré d'un écart moyen de 4,33 %. Les swaps viennent à échéance le 10 juillet 2013, en même temps que la dette sous-jacente. Au 31 décembre 2009, les swaps de taux d'intérêt respectaient les critères de la comptabilité de couverture.

En tenant compte des instruments d'emprunt non réglés, des actions privilégiées, de l'encaisse et des instruments dérivés mentionnés ci-dessus, notre ratio fixe-variable de la dette nette s'établissait à 100 % de la dette à taux fixe au 31 décembre 2009. Bien que les contreparties à ces ententes exposent GPJ à des pertes sur créances dans l'éventualité où elles ne s'acquitteraient pas de leurs obligations, nous croyons que de telles pertes sont peu probables en raison de la solvabilité de toutes les contreparties, qui sont toutes des banques à charte canadiennes.

Les actions privilégiées de séries 1 et 2 comportent des options aux fins de rachat. Ces options correspondent à la définition d'un dérivé intégré et sont comptabilisées à la juste valeur dans le bilan consolidé, et les variations de la juste valeur sont constatées dans les résultats.

La valeur comptable des dérivés sur taux d'intérêt non réglés correspondait à un passif de 0,8 M\$, tandis que la valeur comptable des dérivés intégrés correspondait à un actif de 2,6 M\$ au 31 décembre 2009. La valeur comptable est établie à l'aide de flux de trésorerie actualisés et des taux du marché en vigueur à la fin du trimestre, comme il est de règle dans l'industrie. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009, nous avons comptabilisé des gains non réalisés sur dérivés de 1,5 M\$ (0,2 M\$ en 2008), exception faite de la perte sur dérivés désignés comme couvertures de flux de trésorerie au cours de périodes antérieures, portée au bénéfice au cours de l'exercice, et des paiements liés aux swaps de taux d'intérêt qui ont mis fin à la comptabilité de couverture.

Débiteurs

GPJ est exposé au risque de crédit relativement aux débiteurs à recevoir de ses clients. En vertu de contrats de services de facturation et de recouvrement, des clients versent des sommes à Bell, à TELUS, à MTS Allstream Inc. et à Bell Aliant pour le compte de GPJ. Aucun client ne représente à lui seul 1 % ou plus des produits, et aucun débiteur associé à un client donné ou à un agent de commercialisation agréé n'excède 5 % du solde total des débiteurs à aucun moment au cours de l'exercice. Au 31 décembre 2009, les comptes clients s'établissaient à 215,4 M\$ et comprenaient un montant de 43,7 M\$ (45,8 M\$ en 2008) à recevoir de Bell, un montant de 24,6 M\$ (26,7 M\$ en 2008) à recevoir de TELUS, un montant de 3,1 M\$ (2,9 M\$ en 2008) à recevoir de MTS Allstream Inc. et un montant de 4,5 M\$ (4,4 M\$ en 2008) à recevoir de Bell Aliant en vertu de leurs conventions de services de facturation et de recouvrement respectives.

4. Encaisse distribuable

L'encaisse du Fonds servant aux distributions est tirée principalement des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation. Le tableau suivant présente un rapprochement des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation et de l'encaisse distribuable :

	Trimestres terminés les 31 décembre		Exercices terminés les 31 décembre	
	2009	2008	2009	2008
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	198 734 \$	177 651 \$	750 187 \$	692 356 \$
Éléments liés à l'exploitation sans incidence sur la trésorerie ¹	(6 034)	(3 706)	(16 818)	(19 741)
Variation de l'actif et du passif d'exploitation ²	(36 281)	(22 229)	(59 838)	53 934
Dépenses au titre de l'investissement de maintien ³	(3 524)	(5 293)	(14 264)	(21 101)
Frais de restructuration et charges spéciales ⁴	19 732	36 225	40 316	36 225
Autres ⁵	356	1 899	14 698	9 197
Encaisse distribuable	172 983 \$	184 547 \$	714 281 \$	750 870 \$
Nombre moyen pondéré de parts en circulation	506 694 949	517 811 656	510 658 375	523 444 129
Encaisse distribuable par part ⁶	0,34 \$	0,36 \$	1,40 \$	1,43 \$
Distributions déclarées	101 329 \$	151 302 \$	471 897 \$	599 930 \$
Distributions déclarées par part	0,20 \$	0,29 \$	0,92 \$	1,15 \$
Ratio de distribution ⁷	59 %	81 %	66 %	80 %

¹ Représente les éléments liés à l'exploitation sans incidence sur les flux de trésorerie de la période considérée, dont les charges de retraite et les charges liées aux employés, au moyen des droits de souscription de parts restreintes. La possibilité que ces éléments se matérialisent sous forme de sorties de fonds à long terme est telle que la direction est d'avis qu'ils doivent être inclus dans le calcul afin de refléter les flux de trésorerie générés par les activités en cours.

² Les variations de l'actif et du passif d'exploitation ne sont pas considérées comme une source, ni comme une utilisation des flux de trésorerie. Par conséquent, elles sont exclues du calcul, puisqu'elles entraîneraient une variabilité des flux de trésorerie et auraient une incidence sur les flux de trésorerie sous-jacents disponibles aux fins de distribution.

Divers éléments du fonds de roulement, y compris, sans s'y limiter, l'échéancier des créances perçues et du paiement des créanciers et charges à payer, peuvent avoir une incidence considérable sur le calcul des flux de trésorerie disponibles aux fins de distribution. Par conséquent, la direction ne tient pas compte de l'incidence des variations des éléments du fonds de roulement sans incidence sur la trésorerie afin d'éliminer la variabilité résultant de l'inclusion de ces montants lors du calcul des flux de trésorerie disponibles aux fins de distribution. Les variations réalisées du fonds de roulement et du fonds de roulement acquis par suite d'une acquisition sont généralement financées au moyen de l'excédent des flux de trésorerie disponibles aux fins de distribution ou des fonds en caisse et des facilités de crédit disponibles du Fonds.

³ Les dépenses au titre de l'investissement de maintien renvoient aux dépenses en immobilisations nécessaires pour maintenir la capacité de production actuelle. La direction est d'avis que les dépenses au titre de l'investissement de maintien devraient être financées par les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation. Les dépenses en immobilisations pour les nouvelles initiatives devraient permettre d'améliorer l'encaisse distribuable future et, par conséquent, elles ne sont pas déduites des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation. Les investissements en immobilisations requis au cours de la période de transition sont prévus dans le plan de financement d'acquisitions d'entreprises et, par conséquent, ne sont pas financés à partir de l'encaisse distribuable.

⁴ Les frais de restructuration et charges spéciales sont exclus du calcul, puisqu'ils ne reflètent pas les activités en cours de l'entreprise.

⁵ Comprend les montants relatifs à la part des actionnaires sans contrôle dans LesPAC, les montants liés aux impôts et d'autres montants ne reflétant pas les activités courantes de notre entreprise.

⁶ Se reporter à la section 2, intitulée « Faits saillants par secteur » pour le calcul (de la perte) du bénéfice de base par part.

⁷ Le niveau des distributions versées fait l'objet d'une révision périodique afin que soient pris en compte le rendement actuel et prévu de l'entreprise ainsi que d'autres éléments considérés comme prudents. Se reporter à la rubrique Politique de distribution.

Encaisse distribuable

(en milliers de dollars canadiens)

	Trimestre terminé le 31 décembre 2009	Exercice terminé le 31 décembre 2009	Exercices antérieurs	
			2008	2007
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	198 734 \$	750 187 \$	692 356 \$	695 540 \$
Bénéfice net	124 607 \$	204 255 \$	509 227 \$	527 709 \$
Distributions en espèces réelles déclarées	(101 329) \$	(471 897) \$	(599 930) \$	(581 986) \$
Excédent des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation sur les distributions en espèces déclarées	97 405 \$	278 290 \$	92 426 \$	113 554 \$
Excédent (insuffisance) du bénéfice net par rapport aux distributions en espèces déclarées	23 278 \$	(267 642) \$	(90 703) \$	(54 277) \$
Incidence de la comptabilisation selon la méthode de l'acquisition sur le bénéfice net	20 216 \$	397 033 \$	122 981 \$	166 592 \$
Excédent du bénéfice net sur les distributions en espèces déclarées, en excluant l'incidence de la comptabilisation selon la méthode de l'acquisition	43 494 \$	129 391 \$	32 278 \$	112 315 \$

Le bénéfice net dépassait de 23,3 M\$ les distributions pour le trimestre terminé le 31 décembre 2009. Les distributions déclarées dépassaient de 267,6 M\$ le bénéfice net pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009. Le Fonds n'a pas recours au bénéfice net pour calculer les distributions. Le bénéfice net, conformément aux PCGR, comprend des charges qui n'ont pas d'incidence sur la trésorerie, notamment l'amortissement des ententes de non-concurrence, les contrats conclus avec les clients et les relations-clients, ainsi que les logiciels acquis et la perte de valeur de l'écart d'acquisition. Par suite des acquisitions réalisées au cours des derniers exercices, notre bénéfice net a subi l'incidence de la comptabilisation selon la méthode de l'acquisition, ce qui a entraîné la hausse de l'amortissement relatif aux actifs incorporels acquis. Le coût de ces actifs incorporels est inclus dans le prix d'achat, mais aucune sortie de fonds future n'est associée au maintien de ces actifs incorporels. En excluant l'incidence de la comptabilisation selon la méthode de l'acquisition, qui comprend la perte de valeur de l'écart d'acquisition, le bénéfice net dépassait de 43,5 M\$ et de 129,4 M\$ les distributions déclarées pour le trimestre et l'exercice terminés le 31 décembre 2009, respectivement.

Les distributions en espèces déclarées ont été inférieures à l'encaisse distribuable, donnant lieu à des ratios de distribution de 59 % et de 66 % pour le trimestre et l'exercice terminés le 31 décembre 2009, respectivement. Le niveau des distributions déclarées fait l'objet d'une révision périodique afin que soient pris en compte le rendement actuel et prévu de l'entreprise ainsi que d'autres éléments considérés comme prudents.

Encaisse distribuable

L'encaisse distribuable a diminué, passant de 750,9 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2008 à 714,3 M\$ pour l'exercice correspondant en 2009. Cette diminution est principalement attribuable à la baisse du BAIIA.

L'encaisse distribuable par part est passée de 1,43 \$ en 2008 à 1,40 \$ en 2009. Cette diminution représente une baisse de 2,1 % en 2009 par rapport à 2008.

L'encaisse distribuable cumulative du Fonds, depuis son premier appel public à l'épargne en août 2003 jusqu'au 31 décembre 2009, s'élève à environ 3,7 G\$, ou 7,73 \$ par part. Le montant total des distributions déclarées pendant cette période s'élève à environ 3 G\$, ou 6,40 \$ par part, ce qui représente un ratio de distribution cumulatif de 83 %.

Lors du calcul de l'encaisse distribuable du Fonds, nous tenons compte de notre gestion de la dette et de nos stratégies de maintien de la capacité de production.

Notre stratégie de gestion de la dette à long terme consiste à refinancer notre dette à long terme à son échéance. Actuellement, l'échéance moyenne de notre portefeuille d'emprunts à long terme est d'environ 6,7 ans. Nous sommes raisonnablement assurés de pouvoir refinancer ces obligations compte tenu de notre accès déjà établi aux marchés financiers, de notre engagement à l'égard de nos cotes de solvabilité élevées et de nos liquidités suffisantes grâce à nos facilités de crédit existantes.

Nous maintenons la valeur de nos actifs sur une longue période grâce à des investissements continus dans notre capacité de production. Ces investissements, désignés comme des investissements de maintien, sont financés au moyen des flux de trésorerie provenant de l'exploitation et sont déduits lors du calcul de l'encaisse distribuable.

Les obligations liées au service de notre dette n'entravent pas notre capacité de verser des distributions, tant que nous respectons nos engagements dans le cadre de nos ententes de crédit. Nos facilités de crédit renouvelables ne prévoient aucune limite précise relative aux distributions, dans la mesure où nos cotes de solvabilité demeurent élevées. Les ententes prévoient également que, si le Fonds obtenait des cotes de qualité inférieure, les distributions versées pour toute période de 12 mois ne pourraient pas excéder le montant total de l'encaisse distribuable, majoré d'une provision de 100 M\$, ce qui nous donne une flexibilité considérable.

En outre, notre programme de billets à moyen terme et nos débentures subordonnées échangeables non garanties, qui représentaient 2,1 G\$ de notre portefeuille global de la dette à long terme au 31 décembre 2009, ne prévoient aucune limite contractuelle en ce qui a trait à la distribution en espèces.

Distributions déclarées par part

Les distributions déclarées par part ont diminué; elles sont passées de 1,17 \$ en 2008 à 0,80 \$ en mai 2009.

Dans le cadre de la révision périodique des distributions, nous continuerons à tenir compte du rendement actuel et prospectif de nos activités, des montants pour assurer le service de la dette, des dépenses en immobilisations au titre de l'investissement de maintien, des impôts et d'autres éléments que nous estimons prudent de prendre en compte.

Incidence des modifications au traitement de l'impôt sur le revenu au Canada concernant les fiducies de revenu sur l'encaisse distribuable et les distributions déclarées par part

Le 31 octobre 2006, le ministre fédéral des Finances a annoncé que les revenus, à l'exception des dividendes imposables, gagnés par des fiducies de revenu existantes cotées en Bourse (ou par d'autres entités intermédiaires), comme le Fonds, seraient imposés à partir de 2011 (l'« annonce du 31 octobre 2006 »). Pour mettre cette décision en application, le Ministre a présenté les règles relatives aux EIPD, qui ont reçu la sanction royale le 22 juin 2007.

Au cours de la période transitoire de quatre ans, les fiducies de revenu doivent suivre les précisions en matière de croissance formulées et révisées par le ministère fédéral des Finances (les « précisions sur la croissance normale »). La croissance est évaluée selon le montant au titre des capitaux propres émis par le Fonds pour que ce dernier bénéficie de l'application différée du nouveau régime fiscal jusqu'en 2011. Pour plus de détails sur les règles relatives aux EIPD et les précisions sur la croissance normale, se reporter au paragraphe Questions d'ordre fiscal de la section 7 – Risques et incertitudes, du présent rapport de gestion.

À la suite de l'annonce du 31 octobre 2006, nous avons répété sur une base périodique que les mesures n'auraient pas d'incidence sur notre modèle opérationnel ni sur nos plans de fonctionnement.

Politique de distribution

Le 7 mai 2009, le Fonds a annoncé la réduction des distributions en espèces par part aux porteurs de parts de 1,17 \$ à 0,80 \$ par année. En tenant compte de cette baisse, les distributions mensuelles en espèces par part s'élèvent à 0,0667 \$. La décision de réduire les distributions procure une souplesse financière accrue à la Société et renforcera la structure du capital, tout en offrant une source de revenus intéressante aux investisseurs. Étant donné la conjoncture difficile sur le marché du crédit, GPJ s'est montré proactif en adoptant une attitude prudente pour la gestion de ses sources de liquidités et de financement.

5. Perspectives

L'élaboration et la mise en œuvre de notre stratégie d'entreprises et de nos plans d'exploitation continuent de reposer sur nos objectifs visant à atteindre une croissance interne durable et à bénéficier d'un effet de levier d'exploitation favorable. Chaque année, nous établissons des cibles qui nous permettent de progresser dans la réalisation de nos objectifs et d'améliorer nos résultats au moyen de la mise en application d'initiatives visant à maximiser la croissance des produits et la génération de flux de trésorerie. Ces cibles ont été établies pour l'ensemble de l'exercice et communiquées aux investisseurs lors de la publication de nos résultats du deuxième trimestre.

Nous prévoyons continuer de comparer nos progrès aux cibles annuelles chaque trimestre. Conformément à nos pratiques, nous n'avons toutefois pas l'intention de présenter des indicateurs trimestriels pour les mesures clés du rendement. Nous continuons de favoriser l'examen périodique, au moyen de notre rapport de gestion, de nos progrès en vue d'atteindre les objectifs fixés pour l'exercice, en nous appuyant sur les variations de l'environnement économique, la conjoncture économique et les conditions d'exploitation locales, la concurrence directe et indirecte en ce qui a trait à nos produits ainsi que d'autres éléments pertinents. En août 2009, après la publication de nos résultats du deuxième trimestre, nous avons reconnu que la fin de 2009 et l'exercice 2010 seraient difficiles; nous prévoyons en effet qu'il n'y aura pas de reprise économique durable avant le début de 2010.

Indicateurs de rendement clés - Rendement de 2009 et perspectives pour 2010

	Cible de 2009 révisée	Exercice terminé le 31 décembre 2009
Annuaire		
Produits ajustés	stable à environ 1 400 M\$	1 403 M\$
BAlIA ajusté	de 825 M\$ à 830 M\$	827 M\$
Médias verticaux		
Produits	de 255 M\$ à 265 M\$	248 M\$
BAlIA	de 75 M\$ à 80 M\$	72 M\$
Mesures consolidées		
Croissance interne des activités en ligne	env. 30 %	23,9 %
Encaisse distribuable par part	stable	(2,1) %

Nos objectifs pour l'exercice se terminant le 31 décembre 2010 ont été établis en août 2009 en fonction des perspectives économiques et commerciales alors établies. Notre cadre d'exploitation pour 2010 demeure fidèle à ces objectifs, et nous mesurerons chaque trimestre les progrès réalisés en vue de l'atteinte de nos objectifs pour l'exercice. Comme nous le faisons chaque année, nous avons tenu compte des conditions macroéconomiques au Canada, de l'évolution prévue du PIB canadien, des activités des concurrents dans certains de nos marchés localisés et de notre capacité à réagir aux conditions changeantes du marché tout en offrant à nos annonceurs de nouveaux produits et services. Nous avons également pris en considération les attentes des tiers en ce qui concerne les tendances canadiennes en matière de publicité et les habitudes en constante évolution de la clientèle sur les services locaux de recherche commerciale.

Bien que nous ayons commencé à observer des signes encourageants relativement à la stabilisation de l'économie, nous demeurons prudents dans nos prévisions quant au moment et à l'ampleur d'une reprise économique complète et à un retour à un contexte plus normal au chapitre des revenus. Compte tenu de ce contexte, nous continuons de choisir avec soin les nouvelles initiatives que nous finançons, tout en exerçant un contrôle continu sur les coûts dans nos deux réseaux. Nous demeurons fidèles à notre approche progressive en ce qui a trait aux investissements dans la couverture de notre marché, dans le lancement de nouveaux produits et dans la technologie dans les secteurs Annuaire et Médias verticaux, afin de consolider notre position de meneur sur le marché et de placer GPJ en bonne position sur le plan de la croissance durable à long terme. Comme les résultats du secteur Annuaire pour 2009 influenceront considérablement sur nos produits pour 2010, une certaine pression continuera de s'exercer sur les produits au cours de l'exercice 2010, particulièrement dans le secteur Annuaire. Par conséquent, en 2010, nous mettons l'accent sur les occasions qui devraient apporter des avantages à court terme, en vue d'améliorer les résultats du second semestre de l'exercice. Ce faisant, nous placerons GPJ en bonne position pour une reprise au chapitre des produits en 2011. Dans le secteur Annuaire, nous nous concentrons principalement sur une démarche élargie et plus ciblée en matière d'acquisition de clientèle, de développement de nouveaux forfaits intégrés, de lancement de nouveaux produits destinés au placement en ligne et de commercialisation au moyen de moteurs de recherche. Pour ce qui est du secteur Médias verticaux, nos objectifs en matière de produits pour 2010 se fondent sur le succès continu de la mise en œuvre du Carrefour Automobile ainsi que sur la reprise du secteur vertical de l'immobilier et, de façon plus générale, de l'économie.

Compte tenu des initiatives de restructuration entreprises en 2008 et en 2009, nous avons confiance en notre capacité d'accroître le BAlIA ajusté et l'encaisse distribuable par part. Nous sommes d'avis que ces initiatives, combinées au caractère récurrent, prévisible et durable de nos sources de revenus auprès de la clientèle diversifiée de notre secteur Annuaire, nous permettront d'être en bonne position lorsque la reprise économique sera enclenchée. Dans notre secteur Médias verticaux, la visibilité est limitée essentiellement en raison de la fréquence hebdomadaire de la plupart de nos publications, compensée en partie par une solide croissance interne des produits en ligne. Veuillez vous reporter à la section 7 – Risques et incertitudes, pour un aperçu des principaux risques et incertitudes qui pourraient avoir une incidence importante sur les résultats futurs de GPJ.

Politique financière

Les objectifs du Fonds en matière de gestion du capital sont les suivants : garantir des liquidités suffisantes pour s'acquitter des obligations financières et satisfaire aux exigences en matière de placements, maintenir l'accès à du financement à faible coût, maintenir ou améliorer les cotes de solvabilité élevées, offrir des résultats stables aux investisseurs.

Afin d'atteindre ces objectifs, le Fonds prévoit continuer d'améliorer son profil financier consolidé en réduisant davantage sa dette, adopter une politique financière prudente, maintenir une structure qui assure à la fois souplesse et diversité au chapitre des sources de financement et de l'échéancier des titres d'emprunt.

Malgré les défis rencontrés au cours d'un exercice caractérisé par la conjoncture la plus difficile qui soit depuis la création du Fonds, ce dernier s'attend à pouvoir mettre en place de meilleures mesures de protection contre le risque de crédit à l'avenir, grâce à la génération soutenue de flux de trésorerie et au désendettement de notre bilan.

La diminution du ratio de distribution du Fonds, en juin 2009, lui a déjà permis de réduire considérablement son effet de levier financier. Cette mesure est conforme à notre stratégie visant à gérer le risque sans compromettre la souplesse financière nécessaire pour saisir les occasions de croissance et pour offrir un rendement satisfaisant aux investisseurs.

Conversion de fiducie de revenu à société

Nous prévoyons que notre conversion de fiducie de revenu à société aura lieu à la fin de 2010. Tout au long de 2009, nous avons entrepris un certain nombre d'initiatives visant à renforcer notre structure du capital et à éliminer le risque de refinancement jusqu'à la conversion en société, notamment :

- depuis juin 2009, la dette nette a été réduite de 450,7 M\$ grâce à la génération de flux de trésorerie disponibles et à l'émission d'actions privilégiées;
- poursuite des démarches en vue du désendettement grâce flux de trésorerie disponible prévus au cours de la période transitoire pendant laquelle le Fonds adoptera le statut de société;
- mobilisation de 1,25 G\$ par Yellow Média inc. sur les marchés des titres de créance et de participation afin de refinancer les échéances à venir. GPJ est autofinancé jusqu'en mai 2013.

Conformément à notre politique provisoire sur les dividendes, présentée en mai 2009, nous visons un ratio de distribution de l'ordre de 60 % à 70 % du bénéfice en espèces par part.

Yellow Média inc.

Dans le cadre de notre plan visant la conversion du statut de fiducie de revenu à celui de société traditionnelle, Les Placements YPG Inc. a été renommée Yellow Média inc. Ce nouveau nom met en valeur l'excellence des services de placement et des produits fournis par la Société aux entreprises canadiennes au fil des ans. Ce nom reflète également l'expansion de nos activités mise en œuvre pour offrir des solutions clés en main aux entreprises au moyen de nos produits multimédias en ligne, mobiles et imprimés. À la suite de la conversion, Yellow Média inc. détiendra Groupe Pages Jaunes et Trader.

6. Hypothèses critiques

La préparation des états financiers conformément aux PCGR du Canada exige que nous procédions à des estimations et établissons des hypothèses au sujet de notre entreprise. Ces estimations et hypothèses ont des répercussions sur les montants des actifs et des passifs, des produits et des charges et sur la présentation des actifs et des passifs éventuels dans les états financiers.

Dans cette rubrique, nous présentons des informations détaillées sur ces estimations et hypothèses importantes, qui font l'objet d'une évaluation continue par la Société.

Estimations comptables critiques

Nous établissons nos estimations et hypothèses en fonction de l'expérience passée et en tenant compte d'autres facteurs que nous jugeons raisonnables dans le cadre de pratiques commerciales normales. Comme cette opération nécessite l'exercice du jugement et comporte une certaine part d'incertitude, les montants présentés aujourd'hui dans les états financiers, que nous jugeons valides à l'heure actuelle, pourraient se révéler inexacts dans l'avenir.

Regroupements d'entreprises

Les acquisitions de GPJ ont été comptabilisées selon la méthode de l'acquisition. Aux termes de cette méthode, la société acquérante ajoute à son propre bilan les justes valeurs estimatives des actifs et des passifs de la société acquise.

GPJ formule diverses hypothèses pour déterminer les justes valeurs des actifs et des passifs des sociétés acquises. Les hypothèses émises pour l'établissement des justes valeurs des marques de commerce comptent parmi les plus importantes et sont celles qui exigent le plus grand discernement. Pour déterminer la juste valeur de ces marques de commerce, nous avons adopté la méthode d'exemption de redevances, une technique d'évaluation tenant pour acquis que la Société est propriétaire de la marque de commerce et que, par conséquent, elle n'a pas à verser de redevances pour l'utiliser. Le montant des redevances théoriques tient lieu de produits découlant de la marque de commerce. La juste valeur de la marque de commerce est établie en fonction de la valeur actualisée de la série de redevances (flux de trésorerie) après impôts prévues. Parmi les principales hypothèses formulées, on note l'établissement des taux des redevances, du taux d'actualisation, du coût moyen pondéré du capital et des taux d'imposition moyens prévus.

Actifs incorporels et écart d'acquisition

Les actifs incorporels et l'écart d'acquisition représentaient respectivement 22,5 % et 70,9 % de l'actif consolidé de GPJ au 31 décembre 2009 (22,4 % et 71 % en 2008). Si la durée de vie utile estimative de ces actifs était erronée, nous pourrions devoir constater dans l'avenir des charges accrues ou réduites au titre de l'amortissement des actifs incorporels ayant une durée de vie limitée. Si les événements futurs devaient différer de façon défavorable par rapport à la meilleure estimation des hypothèses économiques clés formulées par la direction, et que les flux de trésorerie devaient diminuer de façon marquée, GPJ pourrait éventuellement enregistrer des charges de perte de valeur importantes à l'égard des actifs incorporels ayant une durée de vie indéfinie. Si l'on établit à un certain moment ultérieur que la durée de vie des actifs incorporels est limitée plutôt qu'indéfinie, GPJ pourrait enregistrer des charges accrues au titre de l'amortissement des actifs incorporels. De telles charges n'entraînent pas de sortie de fonds et n'influeraient pas sur la situation de trésorerie de GPJ.

Recouvrabilité des actifs incorporels

Toute perte de valeur éventuelle d'actifs incorporels est déterminée en comparant la juste valeur des actifs incorporels d'une durée de vie indéfinie avec leur valeur attribuée ou inscrite dans nos livres comptables. Si la juste valeur d'un actif incorporel excède sa valeur comptable, on ne considère pas que cet actif a subi une perte de valeur. À l'inverse, si la valeur comptable d'un actif incorporel excède sa juste valeur, on considère que cet actif a subi une perte de valeur. Cette perte de valeur se définit comme la différence entre la juste valeur et la valeur comptable. Cette perte de valeur entraînera une réduction de la valeur comptable des actifs incorporels dans le bilan consolidé et la constatation d'une charge pour perte de valeur hors trésorerie dans notre calcul du bénéfice d'exploitation. Conformément aux méthodes d'évaluation courantes propres à l'industrie, GPJ utilise un modèle de l'actualisation des flux de trésorerie futurs prévus pour déterminer la juste valeur de ses actifs incorporels.

Les hypothèses les plus importantes sous-jacentes liées à la recouvrabilité des actifs incorporels ayant une durée de vie indéfinie incluent les produits et le BAIIA projetés, la part de marché prévue et les taux de renouvellement projetés. Nous soumettons nos actifs incorporels ayant une durée de vie indéfinie à un test de dépréciation annuel. Compte tenu de la situation économique actuelle et de la diminution du prix de nos parts, nous avons procédé à une révision approfondie des hypothèses sur lesquelles sont fondés nos modèles. Nous avons également tenu compte de la situation actuelle de nos secteurs d'activité. Notre analyse nous a permis de conclure qu'il n'est pas nécessaire d'inscrire une perte de valeur.

Recouvrabilité de l'écart d'acquisition

L'écart d'acquisition n'est pas amorti; il fait plutôt l'objet d'un test de dépréciation une fois l'an ou parfois plus souvent, si un événement ou de nouveaux éléments portent à croire que les actifs ont subi une perte de valeur. Nous repérons toute perte de valeur éventuelle de l'écart d'acquisition en comparant la juste valeur de l'entreprise et sa valeur comptable dans nos livres. Si la valeur comptable excède la juste valeur, une évaluation plus détaillée de la perte de valeur s'impose. Toutefois, si la juste valeur excède la valeur comptable, on considère que l'écart d'acquisition n'a pas subi de perte de valeur. Une perte de valeur de l'écart d'acquisition est constatée dans la mesure où la valeur comptable de l'écart d'acquisition excède sa juste valeur implicite.

La juste valeur de l'écart d'acquisition est estimée de la même façon, puisque l'écart d'acquisition est établi à la date d'acquisition dans le cas de l'acquisition d'une entreprise. Plus particulièrement, l'écart d'acquisition est défini comme l'excédent de la juste valeur de l'entreprise sur la juste valeur des actifs identifiables nets de l'unité d'exploitation. Toute perte de valeur de l'écart d'acquisition entraînera une réduction de sa valeur comptable dans le bilan consolidé et la constatation d'une charge de perte de valeur hors trésorerie dans le calcul de notre bénéfice d'exploitation. La Société établit la juste valeur en utilisant un modèle de l'actualisation des flux de trésorerie futurs prévus, conformément aux méthodes d'évaluation reconnues. Les méthodes utilisées pour établir les justes valeurs exigent que la direction effectue des estimations et pose des hypothèses incluant, mais sans toutefois s'y limiter, les ventes futures projetées, le coût des produits vendus, les résultats, la conjoncture du marché et les taux d'actualisation.

Au cours de l'exercice, le Fonds a déterminé que la détérioration du contexte économique et son incidence négative continue sur les produits tirés de notre secteur Médias verticaux indiquaient que l'écart d'acquisition relatif au secteur Médias verticaux devrait faire l'objet d'un test en vue de déceler une perte de valeur possible.

Le test de dépréciation a été effectué au cours de l'exercice. Une perte de valeur de 315 M\$ a par la suite été comptabilisée dans le résultat net.

La charge pour perte de valeur de l'écart d'acquisition est considérée comme un ajustement comptable seulement et n'a pas d'incidence sur nos activités courantes. Cette charge consiste en une perte de valeur sans effet sur la trésorerie et n'aurait pas d'incidence sur les liquidités, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, les ententes de crédit conclues avec les banques, les contrats obligataires ni les activités futures.

Provision pour créances douteuses

Nous prévoyons qu'une certaine tranche des paiements exigés auprès des clients ne sera pas versée; c'est ce que nous appelons des « créances douteuses ». À cet égard, nous maintenons une provision dans nos livres comptables. Cette provision est basée sur notre estimation de la probabilité de recouvrer certaines de ces créances. Elle tient compte des tendances actuelles et prévues de recouvrement. Les débiteurs représentaient environ 36,5 % (40,6 % en 2008) de nos actifs tangibles consolidés au 31 décembre 2009. Si la conjoncture économique variait ou si les résultats réels ou certaines tendances de l'industrie différaient par rapport à nos prévisions, nous ajusterions en conséquence la provision pour créances douteuses ainsi que la charge pour créances irrécouvrables.

Avantages sociaux futurs

GPJ offre des prestations de retraite aux termes de différents régimes de retraite à ses employés admissibles. Certaines hypothèses actuarielles et économiques utilisées pour déterminer les coûts des régimes de retraite, l'obligation au titre des prestations constituées et les actifs des régimes exigent de faire preuve d'un plus grand discernement.

L'obligation au titre des prestations constituées et les coûts sont déterminés sur une base annuelle par des actuaires indépendants, au moyen de la méthode de répartition des prestations au prorata des services. Ils sont également déterminés selon les meilleures estimations économiques et démographiques de la direction et les hypothèses actuarielles importantes, notamment les années de service, l'âge au départ à la retraite et le niveau des prestations prévus de l'employé. Le taux d'actualisation, qui est utilisé pour déterminer l'obligation au titre des prestations constituées, est habituellement établi en fonction des taux d'intérêt du marché sur les obligations à long terme de qualité supérieure. Des mouvements du marché pourraient avoir une incidence sur le taux d'actualisation, obligeant GPJ à verser des cotisations futures à son régime de retraite, qui pourraient être considérablement différentes des estimations actuelles. Les hausses salariales futures des employés sont établies en fonction des politiques salariales courantes et des prévisions économiques. Les méthodes quantitatives utilisées pour établir les rendements estimatifs des actifs du régime de retraite ont également une incidence sur les coûts liés aux régimes de retraite à prestations déterminées.

Le rendement prévu des actifs des régimes est déterminé à l'aide des rendements historiques à long terme, des rendements estimatifs futurs des placements à long terme et de la répartition de l'actif. Rien ne garantit que le régime parviendra à atteindre le taux de rendement présumé.

Les principales hypothèses actuarielles adoptées sont les mêmes que celles que nous avons utilisées par le passé. Elles reflètent la nature à long terme des avantages sociaux futurs. Des variations importantes dans les hypothèses pourraient influencer de façon importante sur nos obligations et nos charges futures à l'égard des avantages sociaux ainsi que sur notre rendement financier en général. Ces variations pourraient survenir en raison de mises à jour de données historiques ou de changements dans les conditions du marché, par exemple.

Toute incidence immédiate est réduite, toutefois, puisque l'excédent du gain actuariel net (de la perte actuarielle nette) sur la tranche de 10 % de l'obligation au titre des prestations constituées, ou sur 10 % de la juste valeur des actifs du régime, selon le montant le plus élevé, est amorti sur la durée résiduelle moyenne d'activité des employés actifs participant au régime.

Modification de conventions comptables

a) Le chapitre 3064, intitulé *Écarts d'acquisition et actifs incorporels*, remplace le chapitre 3062, intitulé *Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels* et le chapitre 3450, intitulé *Frais de recherche et de développement*. Ce chapitre, entré en vigueur le 1^{er} janvier 2009, établit des normes relatives à la comptabilisation, à l'évaluation, à la présentation et aux informations à fournir quant à l'écart d'acquisition et aux actifs incorporels, y compris les actifs incorporels développés à l'interne. Les dispositions de ce chapitre ont été adoptées de façon rétrospective. L'adoption de ce chapitre n'a eu aucune incidence importante sur les états financiers consolidés du Fonds ni sur la valeur comptable de l'écart d'acquisition, des frais de publication reportés, des logiciels développés à l'interne et des autres actifs incorporels.

b) L'abrégé CPN-173 du Comité sur les problèmes nouveaux (le « CPN »), intitulé *Risque de crédit et juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers*. Cet abrégé conclut que le risque de crédit propre à l'entité ainsi que le risque de crédit de la contrepartie devraient être pris en compte dans la détermination de la juste valeur des actifs et passifs financiers, y compris les instruments dérivés. Cet abrégé doit être appliqué à tous les actifs et passifs financiers évalués à la juste valeur pour les états financiers annuels et intermédiaires des périodes se terminant à compter du 20 janvier 2009. L'adoption de cet abrégé n'a eu aucune incidence importante sur les états financiers consolidés du Fonds.

Incidence de nouvelles normes comptables n'ayant pas encore été mises en œuvre

a) Le chapitre 1582, *Regroupements d'entreprises*. Ce nouveau chapitre s'appliquera aux regroupements d'entreprises pour lesquels l'acquisition aura eu lieu pendant ou après les périodes intermédiaires ou les exercices du Fonds ouverts à compter du 1^{er} janvier 2011. L'adoption anticipée est permise. Ce chapitre améliore la pertinence, la fiabilité et la comparabilité de l'information relative à un regroupement d'entreprises et à ses effets que fournit l'entité publiante dans ses états financiers. Le Fonds a décidé d'adopter ce chapitre par anticipation en date du 1^{er} janvier 2010. Par conséquent, les regroupements d'entreprises effectués après cette date seront comptabilisés conformément aux exigences du chapitre 1582.

b) Le chapitre 1601, *États financiers consolidés*. Ce nouveau chapitre s'appliquera aux états financiers des périodes intermédiaires ou des exercices ouverts du Fonds à compter du 1^{er} janvier 2011. L'adoption anticipée est permise. Ce chapitre établit les normes pour la préparation des états financiers consolidés. Le Fonds a décidé d'adopter ce chapitre par anticipation en date du 1^{er} janvier 2010. L'adoption de ce chapitre ne devrait pas avoir d'incidence sur les états financiers consolidés du Fonds.

c) Le chapitre 1602, *Participations sans contrôle*. Ce nouveau chapitre s'appliquera aux états financiers des périodes intermédiaires ou des exercices ouverts du Fonds à compter du 1^{er} janvier 2011. L'adoption anticipée est permise. Ce chapitre définit des normes pour la comptabilisation de la participation sans contrôle dans une filiale dans des états financiers consolidés établis postérieurement à un regroupement d'entreprises. Le Fonds a décidé d'adopter ce chapitre par anticipation en date du 1^{er} janvier 2010. Par conséquent, la part des actionnaires sans contrôle dans les capitaux propres d'une filiale consolidée sera désormais classée comme une composante des capitaux propres mais sera séparée des capitaux propres du Fonds. En outre, la part des actionnaires sans contrôle du bénéfice ou de la perte d'une société apparentée sera présentée à titre de répartition des bénéfices.

d) Normes internationales d'information financière (« IFRS »).

En février 2008, le Conseil des normes comptables du Canada a confirmé que les sociétés canadiennes ayant une obligation publique de rendre des comptes seront tenues d'adopter les IFRS en remplacement des principes comptables généralement reconnus (les « PCGR ») du Canada aux fins de la publication d'information intermédiaire et annuelle pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2011. Par conséquent, le Fonds publiera ses derniers états financiers préparés selon les PCGR du Canada en 2010. À compter du premier trimestre de 2011, les états financiers du Fonds seront préparés selon les IFRS, qui prendront effet en 2011, et comprendront les données correspondantes de 2010 ainsi qu'un bilan d'ouverture daté du 1^{er} janvier 2010 (la « date de basculement ») retraité conformément aux IFRS.

La présentation de l'information financière selon les IFRS et celle selon les PCGR du Canada divergent à de nombreux égards et certaines différences sont importantes. De plus, on prévoit qu'à la date d'adoption, les IFRS différeront des IFRS actuelles, car de nouvelles normes et prises de position IFRS seront publiées avant la date de basculement.

Le Fonds a établi un plan de basculement à l'égard de la présentation de ses états financiers et des informations à fournir selon les IFRS, afin de respecter la date d'échéance du 1^{er} janvier 2011. Une équipe de mise en œuvre dirigée par des membres de la direction des finances a été formée, et des conseillers indépendants ont été embauchés pour planifier et réaliser une transition aux IFRS harmonieuse.

Le projet de mise en œuvre comprend trois phases principales qui, dans certains cas, se chevaucheront puisque les IFRS seront appliquées à des secteurs particuliers tout au long du projet :

Phase 1 : phase de délimitation de l'étendue et de diagnostic

Cette phase comprenait l'établissement d'un diagnostic détaillé comparant les PCGR du Canada et les IFRS et ciblant les secteurs clés qui pourraient subir l'incidence de la transition aux IFRS. La phase 1 comprenait :

- l'analyse approfondie de nos pratiques et de nos conventions comptables actuelles par rapport à toutes les normes et interprétations pertinentes des IFRS applicables;
- la détermination des différentes options que le Fonds peut choisir à la date de basculement ainsi que les choix continus en matière de conventions comptables selon les IFRS qui peuvent être appliqués en vue de préparer les états financiers subséquents en vertu des IFRS;
- le classement des différences repérées par les flux de travaux et la formation d'équipes de travail dédiées à l'analyse et à la résolution des différences. Les équipes de travail se composent des membres de l'équipe de mise en œuvre, des intervenants internes et du personnel des TI formés à l'égard de leurs sujets respectifs.

Phase 2 : phase d'analyse des répercussions et de conception

Au cours de cette phase, chacun des secteurs ciblés au cours de la phase de délimitation de l'étendue et de diagnostic a été examiné. Cette phase comprenait :

- la détermination des choix de conventions comptables, y compris les choix effectués dans le cadre d'IFRS 1;
- la détermination des changements à apporter aux conventions comptables actuelles;
- la détermination des changements ou des ajouts à apporter aux systèmes de technologies de l'information et de données, au contrôle interne à l'égard de l'information financière et aux contrôles de communication de l'information;
- la préparation d'états financiers provisoires conformément aux IFRS.

Phase 3 : phase de mise en œuvre et d'examen

Au cours de cette dernière phase, nous appliquerons les changements apportés aux pratiques et aux conventions comptables aux processus d'affaires, aux systèmes d'information et aux contrôles internes. Ces changements feront l'objet d'un test approprié avant la date de basculement pour s'assurer que toutes les différences importantes ont été réglées avec succès avant le premier trimestre de 2011.

État actuel du plan de basculement aux IFRS

Nous avons terminé les phases 1 et 2 de notre projet de conversion. Ces étapes nous ont permis de déceler de nombreuses différences et de déterminer les options possibles concernant les conventions des PCGR du Canada et les IFRS qui auront une incidence sur nos états financiers à la date de conversion.

Les paragraphes suivants décrivent les principales différences ciblées qui pourraient être présentées dans le rapprochement du bénéfice net et de l'avoir des porteurs de parts lors de la transition si la conversion avait lieu au 31 décembre 2009 selon les normes applicables actuellement. Les principales possibilités d'exemption aux IFRS sont présentées par la suite.

Malgré ce qui précède, les projets de l'International Accounting Standards Board (l'« IASB ») et de l'International Financial Reporting Interpretation Committee (l'« IFRIC ») vont vraisemblablement modifier de façon importante certaines des exigences actuelles des IFRS et pourraient ultimement modifier notre analyse préliminaire et quelques-uns de nos choix de conventions comptables, ce qui pourrait ultimement avoir une incidence sur les principales différences décrites ci-dessous.

Principales différences par rapport aux conventions comptables actuelles

Avantages du personnel – Coût des services passés

PCGR du Canada – Le coût des services passés découlant de modifications aux régimes est amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée résiduelle moyenne d'activité des employés actifs qui devraient profiter de la modification.

IFRS – Ces coûts sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée moyenne de la période pendant laquelle les avantages sont acquis. Si les avantages modifiés ont déjà été acquis, le coût des services passés est constaté immédiatement.

Impôts sur les bénéfices – Écarts temporaires relatifs aux actifs incorporels

PCGR du Canada – Les impôts futurs sont calculés à partir des écarts temporaires, soit la différence entre la valeur fiscale d'un actif ou d'un passif et sa valeur comptable au bilan. En vertu de l'actuelle *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada), les « immobilisations admissibles » sont déductibles aux fins de l'impôt jusqu'à concurrence de 75 % du coût engagé. Le chapitre 3465, intitulé *Impôts sur les bénéfices*, traite de cette situation particulière et précise que, pour ces actifs, à n'importe quel moment, la valeur fiscale correspond au solde du montant cumulatif des immobilisations corporelles, plus 25 % de la valeur comptable.

IFRS – La définition des différences temporaires en vertu des IFRS correspond généralement aux PCGR du Canada. Toutefois, les IFRS ne prévoient pas d'indications précises quant à l'établissement de la valeur fiscale des immobilisations admissibles comme celle qui est mentionnée ci-dessus. Par conséquent, la valeur fiscale de ces actifs, compte non tenu de l'ajustement de 25 % de la valeur comptable permis en vertu des PCGR du Canada, devrait être comparée à la valeur comptable figurant au bilan afin de déterminer l'écart temporaire entre ces actifs.

Regroupements d'entreprises

PCGR du Canada – Actuellement, les regroupements d'entreprises sont comptabilisés selon le chapitre 1581, *Regroupements d'entreprises*. Les exigences relativement à la constatation et à l'évaluation applicables en vertu de ce chapitre diffèrent à plusieurs égards des IFRS applicables aux regroupements d'entreprises. Cependant, l'adoption anticipée du chapitre 1582, *Regroupements d'entreprises*, décrit ci-dessus, résoudra les différences puisque ce chapitre s'harmonise aux exigences des IFRS.

Consolidation et part des actionnaires sans contrôle

PCGR du Canada – Le chapitre 1600, *États financiers consolidés*, établit les normes actuelles aux fins de la préparation des états financiers consolidés. Ce chapitre diffère à plusieurs égards des IFRS applicables à la consolidation et à la part des actionnaires sans contrôle. Cependant, l'adoption anticipée du chapitre 1601, *États financiers consolidés*, et du chapitre 1602, *Participations sans contrôle*, décrits ci-dessus, résoudra les différences puisque ces chapitres s'harmonisent aux exigences des IFRS.

Regroupements d'actifs aux fins de dépréciation

PCGR du Canada – Lorsqu'un actif à long terme n'a pas de flux de trésorerie identifiables qui sont dans une large mesure indépendants des flux de trésorerie d'autres actifs, l'actif en question doit être regroupé avec d'autres actifs connexes aux fins de dépréciation, créant ainsi un groupe d'actifs.

IFRS – Le regroupement d'actifs doit être effectué lorsqu'un actif n'a pas de rentrées de fonds identifiables, comparativement à des flux de trésorerie nets, qui sont indépendants de ceux d'autres actifs.

Principales possibilités d'exemptions en vertu d'IFRS 1

1. Regroupements d'entreprises – IFRS 3, *Regroupements d'entreprises*, peut être adoptée de façon rétrospective ou prospective. L'application rétrospective nécessiterait le retraitement de tous les regroupements d'entreprises survenus avant la date de transition. Nous choisirons de ne pas appliquer IFRS 3 de façon rétrospective aux regroupements d'entreprises survenus avant la date de transition, et ces regroupements d'entreprises ne seront pas retraités. La valeur comptable du goodwill découlant des regroupements d'entreprises avant la date d'acquisition, déterminée antérieurement en vertu des PCGR du Canada, ne sera pas retraitée par suite de l'application de ces exemptions, sauf comme l'exige IFRS 1.

2. Juste valeur comme coût présumé – IFRS 1 donne le choix entre l'utilisation de la mesure des immobilisations corporelles à leur juste valeur à la date de transition comme coût présumé, et l'utilisation de l'évaluation historique en vertu des PCGR précédemment en vigueur. Nous continuerons d'appliquer le modèle du coût aux immobilisations corporelles et nous ne retraiterons pas les immobilisations corporelles à la juste valeur en vertu des IFRS. Nous utiliserons les données historiques obtenues en vertu des PCGR du Canada comme coût présumé en vertu des IFRS à la date de transition.

3. Avantages du personnel – IAS 19, *Avantages du personnel*, permet que certains gains et pertes actuariels soient reportés et amortis, sous réserve de certaines dispositions (méthode du corridor), ou encore qu'ils soient comptabilisés immédiatement dans les capitaux propres. L'application rétrospective de la méthode du corridor pour la constatation des gains et des pertes actuariels conformément à IAS 19 nous obligerait à déterminer les gains et les pertes actuariels à compter de la date où les régimes ont été établis. Nous choisirons de constater tous les gains et les pertes actuariels cumulés à la date de transition dans les bénéfices non répartis d'ouverture pour tous les régimes d'avantages du personnel.

4. Montant cumulé des différences de conversion – L'application rétrospective des IFRS nous obligerait à déterminer le montant cumulé des différences de conversion conformément à IAS 21, *Effets des variations des cours des monnaies étrangères*, à compter de la date à laquelle une filiale ou une entreprise associée a été constituée ou acquise. IFRS 1 permet que les gains et les pertes de change cumulés soient ramenés à zéro à la date de transition. Nous choisirons de ramener à zéro tous les gains et pertes de change dans les bénéfices non répartis d'ouverture à la date de transition.

À l'heure actuelle, l'incidence quantitative de ces différences et de ces choix sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation futurs ne peut être déterminée ni estimée de façon raisonnable. Ils ne devraient toutefois pas avoir d'incidence importante sur l'encaisse distribuable, puisque la majeure partie de ces ajustements ne sont pas liés à la trésorerie.

Le tableau suivant présente un sommaire de l'état de notre plan de basculement fondé sur les recommandations publiées en octobre 2008 par le Conseil canadien de l'information sur la performance à l'égard de l'information précédant 2011 au sujet de la transition aux IFRS.

Activités principales	Étapes clés/échéances	État	
Présentation des états financiers	<ul style="list-style-type: none"> Déterminer les différences entre les IFRS et les PCGR du Canada qui s'appliquent au Fonds Évaluer et sélectionner les conventions comptables selon les IFRS Évaluer et sélectionner les choix liés à IFRS 1 Préparer le format des états financiers Quantifier l'incidence du basculement aux IFRS 	<p>Approbation de la haute direction pour tous les éléments à finaliser avant la fin de 2009</p> <p>Les changements subséquents apportés aux IFRS seront analysés et examinés tous les trimestres</p>	<p>La détermination des différences liées aux IFRS est terminée</p> <p>L'évaluation et la sélection des choix de conventions comptables sont terminées, mais continueront d'être examinées</p> <p>La préparation des projets d'états financiers est terminée</p>
Expertise en matière de présentation de l'information financière	<ul style="list-style-type: none"> Trois niveaux de formation sont offerts aux employés des divisions d'exploitation et au personnel comptable du siège social, aux cadres supérieurs ainsi qu'aux membres du conseil d'administration et du comité de vérification Niveau 1 : formation sur les IFRS permettant d'acquérir des connaissances générales Niveau 2 : formation approfondie sur les sujets pertinents Niveau 3 : formation conçue pour communiquer l'incidence des IFRS et les solutions proposées 	<p>Donner la formation de niveau 1 avant la fin du deuxième trimestre de 2009</p> <p>Donner la formation de niveau 2 avant la fin de 2009</p> <p>Donner la formation de niveau 3 avant la fin de 2010</p>	<p>La formation de niveau 1 est terminée</p> <p>La formation de niveau 2 est terminée</p> <p>La formation de niveau 3 est en cours</p>
Systèmes TI	<ul style="list-style-type: none"> Déterminer et résoudre les différences liées aux IFRS qui nécessitent d'apporter des changements aux systèmes financiers Évaluer et sélectionner les méthodes pour répondre aux besoins liés au traitement parallèle des grands livres de 2010, à la planification et au suivi 	<p>Apporter les changements aux systèmes financiers et effectuer la mise en place des traitements parallèles avant la fin de 2009</p>	<p>La détermination des différences liées aux IFRS qui ont une incidence sur les systèmes est terminée</p> <p>La sélection de la solution des traitements en parallèle est terminée</p> <p>La mise en œuvre de la solution est achevée</p>
<u>Activités de l'entreprise :</u> Clauses restrictives financières	<ul style="list-style-type: none"> Déterminer l'incidence sur les clauses restrictives financières et les pratiques commerciales Effectuer toute renégociation ou tout changement nécessaire 	<p>Apporter les changements nécessaires aux clauses restrictives financières, au besoin, avant le troisième trimestre de 2010</p>	<p>Le processus d'analyse des répercussions liées aux contrats sur les relations financières et les autres ententes, découlant de l'utilisation des IFRS, commencera au premier trimestre de 2010</p>
<u>Activités de l'entreprise :</u> Ententes liées à la rémunération	<ul style="list-style-type: none"> Déterminer l'incidence sur les ententes liées à la rémunération Effectuer tout changement nécessaire 	<p>Apporter les changements nécessaires aux ententes liées à la rémunération, le cas échéant, avant le troisième trimestre de 2010</p>	<p>Le processus de détermination des mesures internes de performance touchées par les différences entre les PCGR et les IFRS commencera au premier trimestre de 2010</p>
<u>Activités de l'entreprise :</u> Adéquation du capital	<ul style="list-style-type: none"> Déterminer l'incidence sur l'adéquation du capital Effectuer tout changement nécessaire 	<p>Finaliser le plan du capital, au besoin, avant le troisième trimestre de 2010</p>	<p>Le processus de détermination des mesures internes de performance touchées par les différences entre les PCGR et les IFRS commencera au premier trimestre de 2010</p>
<u>Activités de l'entreprise :</u> Contrats avec les clients et les fournisseurs	<ul style="list-style-type: none"> Évaluer l'incidence sur les ententes avec les clients et les fournisseurs Effectuer tout changement nécessaire 	<p>Effectuer l'examen des contrats avec les clients et les fournisseurs avant la fin du premier trimestre de 2010</p>	<p>Le processus de détermination des situations problématiques a commencé au quatrième trimestre de 2009</p>
<u>Activités de contrôle :</u> Contrôle interne à l'égard de l'information financière (CIIF)	<ul style="list-style-type: none"> Évaluer les changements à apporter aux processus et aux procédures de contrôle interne existants Concevoir et mettre en œuvre les contrôles internes en tenant compte des ajustements non récurrents liés au basculement et des changements récurrents 	<p>Effectuer l'évaluation des changements nécessaires avant la fin de 2009</p> <p>Effectuer la révision des contrôles internes actuels et des modifications prévues avant le deuxième trimestre de 2010</p>	<p>L'évaluation des changements nécessaires est terminée</p> <p>La révision des contrôles actuels commencera en 2010</p>

Activités principales	Étapes clés/échéances	État
<p><u>Activités de contrôle :</u> ▪ En ce qui concerne les changements aux conventions et aux pratiques comptables déterminés, évaluer les répercussions sur la conception et l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information</p> <p>Contrôles et procédures de communication de l'information (CPCI)</p>	<p>Voir les échéances de la section « Contrôle interne à l'égard de l'information financière » ci-dessus</p> <p>Effectuer l'analyse de l'incidence sur les indicateurs de rendement clés avant la fin de 2009</p>	<p>Un comité spécial des relations avec les investisseurs a été formé</p> <p>Aucune incidence importante sur les indicateurs de rendement clés n'a été signalée jusqu'à présent</p>

7. Risques et incertitudes

Cette section présente les principaux risques et incertitudes pouvant avoir une incidence importante sur les résultats futurs de GPJ et des explications sur la gestion de ces risques.

Comprendre et gérer les risques sont deux éléments essentiels du processus de planification stratégique de GPJ. Le Conseil exige que nos cadres supérieurs cernent et gèrent de façon appropriée les principaux risques liés à nos activités d'exploitation. Afin de comprendre et de gérer les risques de GPJ, notre conseil d'administration et notre équipe de la haute direction ont analysé les risques dans trois grandes catégories :

1. les risques stratégiques – pour la plupart, de nature externe;
2. les risques financiers – généralement liés à des questions abordées dans la politique de gestion des risques financiers et dans l'énoncé de la politique et des procédures en matière de placements pour la retraite;
3. les risques opérationnels – principalement liés aux risques qui sont sous le contrôle de la direction dans tous les principaux secteurs fonctionnels de l'organisation.

GPJ a adopté certains principes directeurs afin de gérer les risques auxquels il est exposé. Se reporter à la notice annuelle pour une description complète des facteurs de risque. Malgré ces principes, la Société ne peut garantir le succès de ces efforts.

Concurrence

GPJ fait concurrence à d'autres sociétés dont les activités sont liées aux annuaires, aux annonces classées et à d'autres formes de médias publicitaires, y compris les journaux, la télévision, la radio, Internet, les revues, les panneaux publicitaires et le publipostage.

Ces sociétés concurrentes pourraient couper leurs prix afin d'accroître leur part de marché ou pourraient être en mesure d'offrir leurs services à des coûts moins élevés que les nôtres. Dans les deux cas, il se peut que GPJ soit forcé de réduire les prix ou d'offrir et d'exécuter d'autres services pour demeurer concurrentiel. L'incapacité de GPJ à faire face à la concurrence actuelle ou future de façon satisfaisante pourrait entraîner un certain nombre de répercussions, comme une diminution de sa clientèle d'annonceurs, une baisse de ses tarifs ainsi qu'une augmentation de ses coûts, ce qui risquerait d'avoir un effet défavorable important sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

La croissance interne de GPJ résulte en grande partie de l'augmentation annuelle du prix de ses produits et services. Rien ne garantit que GPJ pourra continuer de hausser les prix à l'avenir. L'arrivée de concurrents sur les marchés de GPJ pourrait restreindre notre capacité de poursuivre la croissance aux niveaux déjà atteints grâce à des hausses de prix.

Le secteur Médias verticaux fait également face à une forte concurrence en ligne en raison des faibles barrières à l'entrée sur Internet. Par exemple, Trader est en concurrence avec les entreprises d'annonces classées en ligne de sites Web transactionnels et d'autres sites Web. En outre, la pénétration accrue d'Internet et l'augmentation du nombre de sites d'annonces classées gratuites qui en découle pourraient entraîner une baisse du total des produits d'exploitation tirés des annonces classées, en particulier si le secteur Médias verticaux est incapable de trouver un moyen de rentabiliser efficacement ses activités en ligne.

Nous surveillons et analysons de près la concurrence et nous déterminons quels sont nos avantages concurrentiels sur chacun de nos marchés. Nous réagissons à cette concurrence en nous assurant de mieux répondre aux besoins de notre clientèle au moyen d'offres et de prix ciblés.

Nous améliorons constamment la valeur de notre offre dans les deux secteurs au moyen d'initiatives ayant les objectifs suivants :

- Amélioration et expansion de notre gamme de produits et services pour nos clients;
- Amélioration de l'expérience des utilisateurs;
- Augmentation de l'utilisation de notre réseau de médias.

Nous menons également des campagnes multimédias afin de promouvoir notre marque et de renforcer sur le marché la valeur de notre offre dans nos deux secteurs.

Le secteur Médias verticaux fait face à la concurrence en ce qui a trait aux emplacements avantageux chez les détaillants. À cet égard, le secteur Médias verticaux livre en effet une concurrence de tous les instants à toutes les publications imprimées présentées aux mêmes endroits que ses propres publications. Les gérants de distribution locaux surveillent attentivement, grâce à leurs fréquentes communications avec les grossistes, les distributeurs tiers et les détaillants, le flux des publications pour s'assurer qu'un nombre suffisant d'exemplaires sont disponibles pour être vendus ou distribués et pour réduire au minimum le nombre d'exemplaires invendus ou non distribués. Dans bon nombre des territoires couverts par Trader, ce processus a été automatisé par l'utilisation d'un logiciel de planification. L'incapacité du secteur Médias verticaux de rester concurrentiel à cet égard et de réussir à placer favorablement ses publications dans les présentoirs des détaillants risquerait de nuire grandement à la diffusion de ses publications. Nous mettons au point de nouvelles méthodes pour placer les produits, comme la fourniture gratuite de présentoirs attrayants aux détaillants, les ententes de présentation à long terme avec des détaillants et le contrôle par des tiers des présentoirs offerts aux détaillants.

Baisse générale dans l'utilisation des annuaires imprimés et des médias verticaux

GPJ pourrait subir des répercussions considérables s'il se produisait un recul marqué de l'utilisation des annuaires téléphoniques imprimés ou des médias verticaux. Le développement de nouvelles technologies et l'utilisation très répandue d'Internet pourraient entraîner des changements en ce qui concerne les préférences et les habitudes des consommateurs. Plus particulièrement, de tels changements pourraient éventuellement avoir une incidence marquée sur les produits imprimés, et une diminution de l'utilisation de ces médias se traduirait en bout de ligne par une baisse des produits tirés de la publicité. Puisqu'une part considérable des produits tirés de la publicité provient des publications imprimées de GPJ, les produits que GPJ pourrait tirer de ses produits en ligne pourraient ne pas nécessairement contrebalancer une diminution des produits tirés des médias imprimés, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités. La transition amorcée par l'industrie des médias et de l'édition en vue de publier davantage de contenu ciblé et en ligne se poursuit et nous porte à élaborer de nouveaux produits qui tirent parti de la demande pour les nouveaux médias, tout en nous assurant que nos produits imprimés demeurent une composante importante de nos médias auprès des annonceurs.

Disponibilité du capital

Nous pourrions devoir refinancer nos facilités de crédit disponibles ou d'autres obligations liées au service de notre dette dans l'avenir. De plus, les dépenses en immobilisations et les acquisitions potentielles futures pourraient nécessiter du financement supplémentaire. La crise mondiale sur les marchés des capitaux et le ralentissement économique à l'échelle internationale, qui pourraient se prolonger pour une durée indéterminée et même empirer, pourraient nuire à notre capacité de combler nos besoins futurs en matière de financement et entraîner une hausse du coût moyen pondéré du capital et d'autres augmentations de coûts de la part de contreparties confrontées elles aussi à des problèmes de liquidité et à l'augmentation du coût du capital. Les perturbations au sein des marchés financiers et leur forte volatilité pourraient faire diminuer le capital disponible ou faire augmenter le coût de ce capital. Ces risques sont atténués dans la mesure où nous disposons actuellement de facilités de crédit bancaire consenties à long terme totalisant 800 M\$, où nous continuons de profiter de cotes de solvabilité élevées, ainsi que grâce à la solidité de notre situation financière (le ratio de notre dette nette sur le total du BAIIA ajusté pour les douze derniers mois¹ s'établissant à 2,5 fois au 31 décembre 2009), et à la trésorerie générée par les activités d'exploitation. Malgré ces facteurs, rien ne garantit la disponibilité future du capital. S'il nous est impossible d'obtenir du financement supplémentaire, si nécessaire et au moment opportun, ou de refinancer nos facilités de crédit ou d'autres obligations liées au service de notre dette, ou s'il nous est seulement possible d'obtenir du financement ou de refinancer ces facilités de crédit ou les autres obligations liées au service de notre dette à des conditions moins favorables ou plus restrictives, notre situation financière et notre croissance future pourraient subir une incidence défavorable considérable, puisque les acquisitions et les dépenses en immobilisations seraient limitées. Notre capacité à verser des distributions en espèces pourrait aussi, indirectement, être limitée ou subir une incidence défavorable.

¹ Bénéfice d'exploitation avant amortissement, perte de valeur de l'écart d'acquisition et frais de restructuration et charges spéciales pour les douze derniers mois, compte non tenu de la comptabilisation selon la méthode de l'acquisition visant les acquisitions du secteur Annuaires (le « BAIIA ajusté pour les douze derniers mois »).

Fluctuations des taux d'intérêt

GPJ est exposé aux fluctuations des taux d'intérêt à court terme touchant certaines de ses obligations financières à taux d'intérêt variable. GPJ est également exposé aux fluctuations des taux d'intérêt à long terme et aux écarts de taux liés au refinancement des dettes à leur échéance. Le taux d'intérêt sur les nouvelles émissions de titres d'emprunt à long terme sera établi selon les taux du marché en vigueur au moment du refinancement et dépendra de la teneur des nouveaux titres d'emprunt émis. Une hausse des taux d'intérêt à court terme et une hausse des taux d'intérêt sur l'émission de nouveaux titres d'emprunt pourraient avoir une incidence défavorable de taille sur nos résultats.

Nous gérons le risque lié aux taux d'intérêt en répartissant de manière équilibrée les échéances sur notre dette, de même qu'en combinant les obligations à taux fixe et à taux variable. GPJ observe les conditions du marché de même que l'incidence des fluctuations des taux d'intérêt sur nos instruments à taux fixe-variable. De temps à autre, nous concluons des swaps de taux d'intérêt et d'autres dérivés sur taux afin de gérer ce risque.

Cotisations aux régimes de retraite

Depuis la dernière évaluation actuarielle, GPJ a été exonéré du versement de cotisations. Nous pourrions cependant être obligés de verser des cotisations à nos régimes de retraite dans l'avenir en raison de divers facteurs comme les rendements futurs liés aux taux d'intérêt à long terme sur les actifs du régime de retraite et les modifications apportées à la réglementation relative aux régimes de retraite, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur notre situation de trésorerie et nos résultats d'exploitation.

Les besoins de financement de nos régimes de retraite, qui découlent des évaluations des actifs et des passifs des régimes de retraite, reposent sur un certain nombre de facteurs, y compris le rendement réel des actifs des régimes de retraite, les taux d'intérêt à long terme, la constitution démographique des participants au régime ainsi que les règlements en matière de pensions. Les modifications apportées à ces facteurs pourraient faire en sorte que les cotisations réelles futures diffèrent considérablement de nos estimations actuelles, et nous pourrions devoir verser des cotisations à nos régimes de retraite à l'avenir, ce qui aurait une incidence négative sur notre situation de trésorerie et nos résultats d'exploitation.

Rien ne garantit que nos régimes de retraite parviendront à atteindre le taux de rendement présumé. Une part importante des actifs de nos régimes de retraite est investie dans des titres de participation cotés en Bourse. Par conséquent, la capacité de nos régimes de retraite d'atteindre le taux de rendement présumé dépend largement de la performance des marchés financiers. La conjoncture influe également sur le taux d'actualisation utilisé pour le calcul de nos obligations en matière de solvabilité et, par conséquent, elle pourrait aussi avoir une incidence considérable sur nos besoins de financement en espèces.

Dépendance de GPJ à l'égard de l'impartition pour la facturation, le recouvrement, l'impression, la reliure et d'autres services

Nous avons conclu une convention de services de facturation et de recouvrement avec Bell Canada, une convention cadre de services de facturation et de recouvrement avec TELUS, une convention de services de facturation et de recouvrement avec MTS Allstream Inc. et une convention de services de facturation et de recouvrement avec Bell Aliant. Grâce à ces conventions, notre facturation figure de manière distincte sur les factures téléphoniques des clients de Bell, de TELUS, de MTS Allstream Inc. et de Bell Aliant qui ont recours à nos services, respectivement. Bell Canada, TELUS, MTS Allstream Inc. et Bell Aliant (les « partenaires Telco ») confient par contrat à des tiers la facturation mensuelle à l'égard des clients pour lesquels ils sont les fournisseurs de services téléphoniques locaux. De plus, les partenaires Telco perçoivent auprès de leurs clients, pour le compte de GPJ, les sommes qu'ils doivent à celui-ci à titre d'annonceurs. En outre, GPJ a conclu des conventions de publication avec chacun des partenaires Telco. Si GPJ ne peut respecter ses obligations conformément à ces conventions et que ces conventions sont de ce fait résiliées par lesdits partenaires Telco, d'autres conventions conclues avec lesdits partenaires Telco pourraient aussi être résiliées, y compris la convention de licence d'utilisation de la marque de commerce de Bell Canada, la convention de licence d'utilisation de la marque de commerce de TELUS, la convention relative à la stratégie de marque et aux licences d'utilisation des marques de commerce de MTS Allstream Inc. et la convention relative à la stratégie de marque et aux licences d'utilisation des marques de commerce de Bell Aliant, ainsi que toutes les clauses de non-concurrence convenues avec lesdits partenaires Telco.

Nous avons conclu des conventions avec des fournisseurs de services externes pour l'impression et la distribution de nos annuaires et de nos publications. Ces conventions se rapportent à des services qui font partie intégrante de nos activités.

L'incapacité des partenaires Telco ou de tout autre fournisseur de remplir leurs obligations contractuelles pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités tant que nous n'aurons pas trouvé un nouveau fournisseur pour exécuter les services en question.

GPJ prend lui-même en charge la facturation à l'égard des annonceurs dont le fournisseur de services téléphoniques locaux n'est pas l'un des partenaires Telco. Nos services internes de facturation et de recouvrement sont rentables et peuvent prendre de l'expansion à mesure que grandit notre bassin de clientèle.

Dépendance envers les marques de produit et marques de commerce clés et incapacité de protéger les droits de propriété intellectuelle

Une part importante des produits d'exploitation de GPJ dépend grandement de ses marques de produit et marques de commerce. L'incapacité de GPJ de protéger efficacement la notoriété et l'intégrité de ces marques de produit et marques de commerce ou de créer de nouvelles marques de produit et marques de commerce risquerait de nuire à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

Des tiers pourraient contrefaire ou détourner les marques de commerce de GPJ ou nos autres droits de propriété intellectuelle ou en contester la validité, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation. Les mesures prises par GPJ pour protéger ses marques de commerce et ses autres droits de propriété pourraient se révéler insuffisantes. Il pourrait être nécessaire d'intenter des poursuites pour faire respecter ou pour protéger les droits de propriété intellectuelle de GPJ, pour protéger ses secrets commerciaux ou pour établir la validité et l'étendue des droits de propriété des autres prétendants. Nous ne pouvons pas garantir que nous serons en mesure d'empêcher la violation de nos droits de propriété intellectuelle ou le détournement de nos renseignements commerciaux de nature exclusive.

Toute violation ou tout détournement pourrait nuire aux avantages concurrentiels actuels et futurs que nous tirons de nos droits de propriété. Par ailleurs, des tiers pourraient poursuivre GPJ pour contrefaçon. Tout litige de cette nature pourrait rendre GPJ passible d'importants dommages-intérêts. Un jugement défavorable découlant d'une poursuite de ce type pourrait contraindre GPJ à trouver le moyen de ne pas contrevenir au brevet d'un tiers ou à utiliser sous licence une technologie de remplacement d'une autre partie. De plus, une poursuite est coûteuse en temps et en argent et risquerait d'accaparer le temps et les ressources de GPJ. Toute réclamation d'un tiers pourrait aussi nuire à la capacité de GPJ d'utiliser les biens intellectuels visés par ces réclamations.

Nous consacrons d'importantes ressources à la mise en valeur et à la protection de nos marques de commerce et adoptons une démarche proactive pour protéger l'exclusivité de nos marques de produit.

Relations de travail

Certains employés non cadres de GPJ sont syndiqués. Les conventions collectives actuelles ont une durée de deux à quatre ans et expirent à des dates futures diverses. Si GPJ n'était pas en mesure de renouveler ces conventions au moment de leur renégociation, il pourrait en résulter des arrêts de travail et d'autres perturbations du travail qui pourraient avoir des répercussions défavorables de taille sur nos activités.

Nous gérons le risque lié aux relations de travail en nous assurant que les dates d'expiration des conventions collectives sont établies de façon stratégique en vue de réduire au minimum les éventuelles perturbations, tant sur une base régionale (géographique) que sur une base fonctionnelle (ventes et administration). De plus, tout processus de négociation entamé en vue du renouvellement d'une convention collective fait appel à une équipe interfonctionnelle au sein de laquelle toutes les unités d'exploitation sont représentées. Il incombe à cette équipe d'élaborer et de mettre en application un plan de contingence efficace qui permettrait au GPJ de poursuivre ses activités quotidiennes en réduisant au minimum les perturbations dans le cas d'un conflit de travail.

Distribution de titres au rachat ou à la dissolution du Fonds

Au rachat de parts ou à la dissolution du Fonds, les fiduciaires pourront distribuer les billets de fiducie directement aux porteurs de parts, sous réserve de l'obtention de toutes les approbations nécessaires des autorités de réglementation. Il n'existe actuellement aucun marché pour la négociation des billets de fiducie ou des parts de fiducie. De plus, les billets de fiducie et les parts de fiducie ne sont pas librement négociables ni inscrits à la cote d'une Bourse.

Nous estimons que l'exécution de notre stratégie d'affaires et la réalisation de certaines mesures d'une importance capitale visant à maximiser la durabilité à long terme de notre entreprise se traduiront vraisemblablement par la génération de flux de trésorerie récurrents et durables.

Questions d'ordre fiscal

Dans le cours normal des activités du Fonds, les autorités fiscales effectuent des vérifications continues. À cet égard, le Fonds est d'avis que tous les frais qui ont fait l'objet d'une demande de déduction par les différentes entités du groupe sont raisonnables et déductibles et que le coût indiqué ainsi que la déduction pour amortissement demandée à l'égard des biens amortissables de ces entités ont été correctement déterminés. Toutefois, rien ne garantit que les autorités fiscales ne contesteront pas ces demandes. Une telle contestation, si elle est acceptée, pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats et sur le rendement pour les porteurs de parts.

Le 22 juin 2007, le projet de loi C-52 a reçu la sanction royale. Les règles relatives aux EIPD présentées dans le projet de loi C-52 ne devraient pas s'appliquer au Fonds avant 2011 puisque le gouvernement a accordé une période transitoire pour les fiducies qui existaient déjà avant le 1^{er} novembre 2006. Pour bénéficier de cette période transitoire, nous devons continuer à respecter les précisions sur la croissance normale concernant les capitaux propres, formulées par le gouvernement. Les précisions sur la croissance normale prévoient un montant au titre de la règle refuge équivalant à 20 % de la capitalisation boursière au 31 octobre 2006 pour chacune des années civiles comprises entre 2008 et 2010. Ces montants au titre de la règle refuge sont cumulatifs au cours de la période transitoire. La capitalisation boursière du Fonds au 31 octobre 2006 était d'environ 7,8 G\$. Par conséquent, aux fins du présent sommaire, il est présumé que le Fonds ne sera pas assujéti aux règles relatives aux EIPD avant le 1^{er} janvier 2011. Nous avons l'intention de nous conformer entièrement à ces précisions. Toutefois, rien ne garantit que le Fonds restera admissible au report de l'application du nouveau régime jusqu'en 2011. Si le Fonds est réputé avoir entrepris une « expansion injustifiée » au cours de la période allant jusqu'au 31 décembre 2010, comme il est décrit dans les précisions concernant la croissance normale, les règles relatives aux EIPD prendront effet avant le 1^{er} janvier 2011.

Le 26 juin 2007, le ministère des Finances du Québec a rendu public le Bulletin d'information 2007-5 qui confirme son intention, déjà annoncée, d'harmoniser la législation fiscale du Québec avec les règles relatives aux EIPD grâce à la mise en place d'un régime fiscal distinct. Plus particulièrement, le ministère des Finances du Québec a annoncé qu'une fiducie EIPD établie au Québec à n'importe quel moment d'une année d'imposition serait tenue de payer des impôts selon un taux généralement égal au taux d'imposition du Québec applicable aux entreprises. La *Loi d'exécution du budget*, qui a reçu la sanction royale le 18 juin 2008, a mis en vigueur le budget fédéral du 26 février 2008, lequel prévoit, entre autres, des modifications techniques liées au calcul de l'impôt provincial applicable aux EIPD. Les modifications ont permis l'harmonisation de ces règles et du régime fiscal québécois distinct en ce qui concerne les entités EIPD.

8. Contrôles et procédures

À titre de société ouverte, nous devons prendre toutes les mesures nécessaires pour nous assurer que l'information importante concernant nos rapports présentés ou déposés en vertu des lois sur les valeurs mobilières donne une image fidèle de l'information financière de GPJ. Cette responsabilité incombe à la direction, y compris au président et chef de la direction et au vice-président exécutif, services corporatifs et chef de la direction financière. La direction est responsable de l'établissement des contrôles et procédures de communication de l'information, de leur maintien et de leur évaluation ainsi que du contrôle interne à l'égard de l'information financière.

Contrôles et procédures de communication de l'information

L'évaluation de l'efficacité des contrôles et des procédures de communication de l'information a été effectuée selon les termes du Règlement 52-109 sous la supervision du président et chef de la direction et du vice-président exécutif, services corporatifs et chef de la direction financière. Ces derniers ont conclu que ces contrôles et procédures de communication de l'information étaient adéquats et efficaces au 31 décembre 2009. La direction de GPJ peut ainsi fournir l'assurance raisonnable que l'information importante concernant la Société lui est présentée rapidement afin qu'elle puisse fournir aux investisseurs des renseignements complets et fiables.

Contrôle interne à l'égard de l'information financière

La direction a conçu des contrôles internes exercés sur l'information financière de façon à fournir l'assurance raisonnable que notre information financière est fiable et que nos états financiers consolidés ont été préparés conformément aux PCGR. La conception et l'efficacité des contrôles internes exercés sur l'information financière ont été évaluées en fonction du Règlement 52-109 sous la supervision du président et chef de la direction et du vice-président exécutif, services corporatifs et chef de la direction financière. Par suite de ces évaluations, ils ont conclu que ces contrôles et procédures de communication de l'information étaient adéquats et efficaces au 31 décembre 2009.

La direction a également conclu que, pendant le quatrième trimestre terminé le 31 décembre 2009, les contrôles internes exercés sur l'information financière n'ont subi aucun changement qui aurait pu avoir sur eux une incidence importante ou qui auraient pu être raisonnablement considérés comme ayant sur eux une incidence importante.