

LE GROUPE TECHNOLOGIES ROYAL LIMITÉE

EXERCICE 2000

NOTICE ANNUELLE

RUBRIQUE 1- Date : 9 février 2001

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
RUBRIQUE 2	CONSTITUTION ET ORGANISATION..... 3
1)	Le Groupe Technologies Royal Limitée 3
2)	Filiales 3
3)	Organisation 12
RUBRIQUE 3	ÉVOLUTION GÉNÉRALE DE L'ENTREPRISE 13
1)	Glossaire de termes techniques 13
2)	Évolution 13
RUBRIQUE 4	DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE 16
1)	Aperçu 16
2)	Le secteur des produits de rénovation domiciliaire, de consommation et de construction..... 18
3)	Le secteur des matériaux, des équipements, de l'immobilier et des transports 25
4)	Concurrence 27
5)	Autres renseignements 28
RUBRIQUE 5	RENSEIGNEMENTS FINANCIERS CONSOLIDÉS CHOISIS 32
1)	Sur une base annuelle 33
2)	Sur une base trimestrielle 34
3)	Politique en matière de dividende 36
RUBRIQUE 6	ANALYSE PAR LA DIRECTION 36
1)	Résultats d'exploitation..... 36
2)	Liquidités et ressources en capital..... 44
3)	Risques et incertitudes..... 46
4)	Perspectives pour 2000..... 47
RUBRIQUE 7	MARCHÉ POUR LES TITRES..... 47
RUBRIQUE 8	ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS..... 49
RUBRIQUE 9	RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES 52
ANNEXE A	RAPPORT ANNUEL 2000 DU GROUPE TECHNOLOGIES ROYAL LIMITÉE

LE GROUPE TECHNOLOGIES ROYAL LIMITÉE

RUBRIQUE 2 CONSTITUTION ET ORGANISATION

1) Le Groupe Technologies Royal Limitée (« Royal » ou le « Groupe ») est issu de la fusion, le 25 novembre 1994, sous le régime de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, de Steelwood Acquisition Inc. et du Groupe Plastiques Royal Limitée. Chaque société remplacée avait été constituée sous le régime de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* le 26 septembre 1994. Le 14 février 1997, Le Groupe Plastiques Royal Limitée a adopté une nouvelle dénomination sociale, soit Le Groupe Technologies Royal Limitée. Le capital-actions autorisé de Royal comporte un nombre illimité d'actions privilégiées de premier et de second rang, un nombre illimité d'actions à droit de vote multiple et un nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne, dont 17 635 444 actions à droit de vote multiple et 73 137 868 actions à droit de vote subalterne étaient en circulation au 30 septembre 2000. Royal a déposé des clauses modificatrices le 29 novembre 1994 afin de modifier et de prévoir les droits, privilèges et restrictions actuels se rattachant à ses actions privilégiées de premier et de second rang ainsi qu'à ses actions à droit de vote multiple et à droit de vote subalterne.

Le siège social de Royal est situé au 1 Royal Gate Boulevard, Woodbridge, Ontario, L4L 8Z7. On peut joindre les bureaux administratifs aux numéros de téléphone et de télécopieur suivants :

Téléphone : (905) 264-0701

Télécopieur : (905) 264-0702

2) Filiales

Royal exerce ses activités par l'intermédiaire de deux secteurs d'exploitation : le secteur des produits et le secteur de soutien.

Le secteur des produits fabrique et commercialise des produits de rénovation domiciliaire, de consommation et de construction. Ce secteur comprend 79 entreprises en propriété exclusive et coentreprises. Le secteur de soutien comprend 21 entreprises en propriété exclusive. Les entreprises exercent principalement leurs activités partout au Canada, aux États-Unis d'Amérique et au Mexique, quoique la société ait récemment commencé à exercer des activités en Amérique du Sud, en Europe et en Asie.

Le secteur des produits se compose des gammes de produits suivantes :

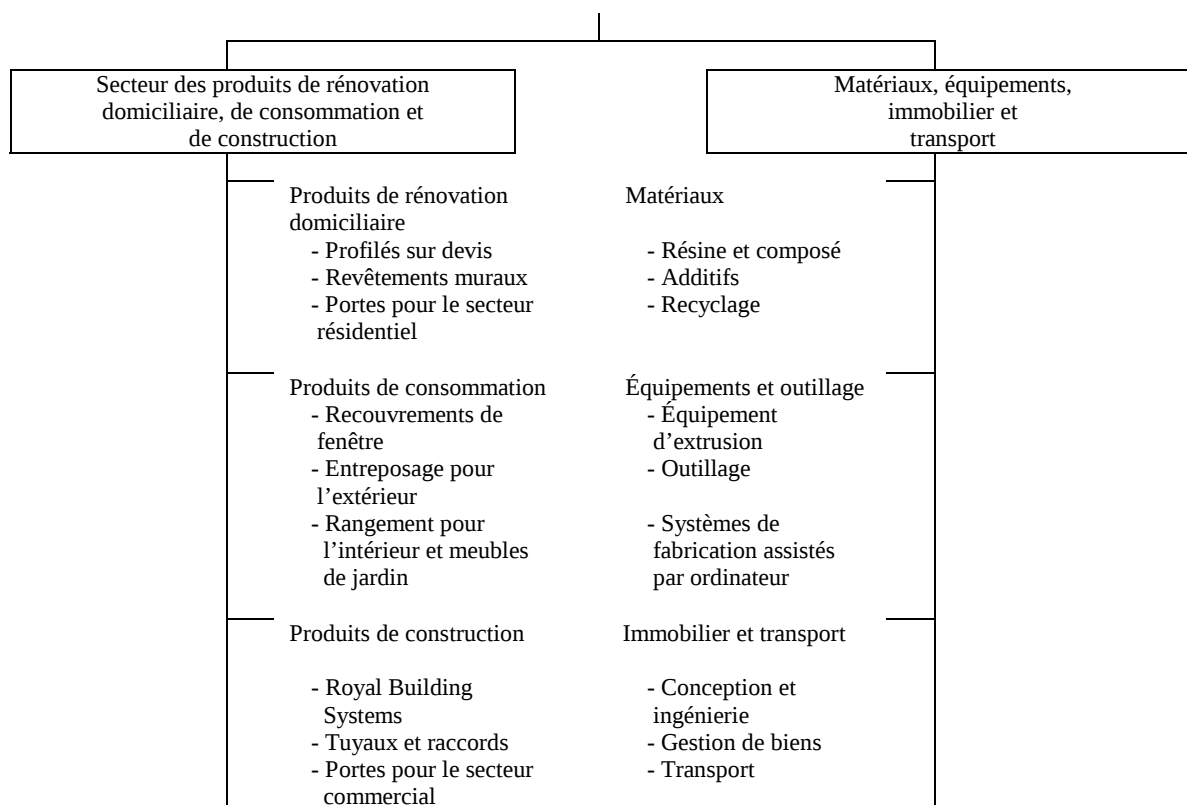
- i) Des produits de rénovation domiciliaire, c'est-à-dire toute une gamme de produits en PVC extrudé, dont les profilés pour fenêtres, les clôtures, les terrasses, les revêtements et les portes pour le secteur résidentiel. Ces produits sont surtout vendus à des transformateurs et à des distributeurs de produits de construction spécialisés qui visent le marché de la rénovation domiciliaire.

- ii) Des produits de consommation comprenant une gamme étendue de produits fabriqués par extrusion ou moulage par injection, dont les recouvrements de fenêtre, les solutions d'entreposage pour l'extérieur, les produits de rangement pour l'intérieur et les meubles de jardin. Ces produits sont vendus en majeure partie aux propriétaires d'habitations par l'entremise de chaînes de magasins de rénovation domiciliaire.
- iii) Des produits de construction, c'est-à-dire un système de composantes pour la construction connu sous le nom de The Royal Building System^{MC}, utilisé pour construire une foule de structures résidentielles, commerciales, industrielles, institutionnelles et agricoles, de même que des systèmes de tuyauterie et de raccords. Ces produits sont utilisés principalement dans la construction de nouvelles structures et d'infrastructure pour l'aménagement immobilier. La vente est assurée par un réseau d'entrepreneurs et de distributeurs...

Le secteur de soutien fournit les matériaux, les équipements, l'outillage, les services d'immobilier et de logistique pour le secteur des produits de rénovation domiciliaire, de consommation et de construction, favorisant un service à la clientèle de qualité supérieure, le développement rapide de produits et une structure de coûts peu élevés. La résine de PVC et les additifs chimiques sont fabriqués et utilisés en vue de produire des composés qui serviront à la fabrication des produits finis. Les matières plastiques sont recyclées par des procédés brevetés. L'équipement, y compris les systèmes informatisés de manutention des matériaux, est conçu et fabriqué par la société elle-même. Les services de transport, de recherche et de développement, de construction d'usines et de gestion des biens sont assurés par le Groupe.

Voici la structure des activités de Royal :

Le Groupe Technologies Royal Limitée



a) Secteur des produits de rénovation domiciliaire, de consommation et de construction

Le tableau qui suit présente les filiales qui exerçaient leurs activités dans ce secteur au 30 septembre 2000 par date de constitution, territoire de constitution et pourcentage de participation de Royal dans chacune d'elles :

Filiale	Territoire de constitution	Pourcentage de participation ¹⁾
(Profilés sur devis)		
Candor Plastics Limited	Ontario	100 %
Crown Plastics Extrusions Corporation	Ontario	100 %
Darmouth Extrusions Limited	Ontario	50 %
Custom Window Extrusions, Inc.	Pennsylvanie	100 %
Dominion Plastics Inc.	Ontario	100 %
Domken Plastics Limited	Ontario	50 %

Filiale	Territoire de constitution	Pourcentage de participation¹⁾
Royal Silver Industries Inc.	Ontario	50 %
Royal Vinylbilt Limited	Ontario	50 %
Dynast Plastics Limited	Manitoba	100 %
Imperial Plastics Extrusions Limited	Ontario	100 %
Amcan II, Ltd.	Ontario	50 %
King Extrusions Limited	Washington	100 %
Desert Extrusions, L.L.C.	Washington	50 %
VDR Extrusions Inc.	Washington	50 %
Majestic Plastics Limited	Ontario	100 %
Manchester Extrusions Limited	Ontario	50 %
Vision Profiles Limited	Ontario	50 %
Montréal PVC Plastics Ltd.	Québec	100 %
Pillar Plastics Limited	Ontario	100 %
Liberty Plastics Limited	Ontario	50 %
Plastiques Industriels RPG Limitée - Division Plastiques Industriel - Division Moplastex	Canada	100 %
Prince Plastics Limited	Ontario	100 %
Regal Plastics Limited	Ontario	100 %
Royal Crown Limited	Indiana	100 %
Royal-C.T.B., L.L.C.	Indiana	50 %
Royal Deluxe Profiles Limited	Ontario	55 %
Royal Extrusions Limited	Ontario	100 %
Vinyl Concepts Limited	Ontario	50 %
Royal Foam Limited	Ontario	100 %
Royal Sierra Extrusions, Inc.	Nevada	100 %
Royal Empire Extrusions, L.L.C.	Nevada	50 %
Thermoplast Inc.	Québec	100 %
Les Entreprises Profiplast Inc.	Canada	100 %
Ultimate Plastics Limited	Ontario	100 %

Filiale	Territoire de constitution	Pourcentage de participation¹⁾
G.L.U. Extrusions Limited	Ontario	50 %
Yorkview Plastics Limited	Ontario	100 %
Royal Ultraframe Limited	Ontario	50 %
(Recouvrements de fenêtre)		
Advanced Profiles, S.A. de C.V.	Mexique	100 %
Royal Window Coverings (Canada) Inc. - Division All Teck Blinds - Division Frontier Blinds - Division Interstock	Canada	100 %
Novo Industries Brazil Ltda.	Brésil	100 %
Novo Industries, L.P.	Texas	100 %
Novo Europe B.V.	Pays-Bas	100 %
Plastibec Ltd.	Canada	100 %
Steelwood Extruding Corporation	Delaware	100 %
(Revêtements muraux)		
American Building Product Corp.	Massachussetts	80 %
Boncor Building Product Corp.	Canada	100 %
Produits de Bâtiments Résidentiels Inc.	Québec	100 %
Royal Europa Sp.Zo.o	Pologne	80 %
Royplast Limited -Royalguard Vinyl Co. -Roytec Vinyl Co. Division -Royal Building Products Div.	Ontario	100 %
Royal Hurt, Sp.zo.o	Pologne	80 %
RBS LLC	Russie	90 %
Royal Hurt Lodz Sp.zo.o	Pologne	71,1 %
Royal Group Sales U.S.A. Limited	Nevada	100 %

Filiale	Territoire de constitution	Pourcentage de participation¹⁾
(Tuyauterie)		
Plastic Trends, Inc.	Michigan	100 %
Royal Flex-Lox Pipe Limited	Ontario	100 %
Le-Ron Plastics Inc.	Canada	75 %
Royal Pipe Systems Limited - Division Royal Pipe Co - Division Fabtech Co.	Ontario	100 %
(Portes)		
Baron Metals Industries Inc.	Ontario	100 %
Royal Patio Doors Limited	Ontario	100 %
(Rangements pour l'intérieur et meubles de jardin)		
Royal Alliance Inc. - Division Gracious Living - Division Injection	Ontario	60 %
(Systèmes de construction)		
Royal Building Systems (Cdn) Limited	Ontario	100 %
Piazza Woodbridge Residences Inc.	Ontario	50 %
Royal Building Systems (Micronesia) Limited	Guam	100 %
Royal Housing Systems Argentina Limitada S.A.	Argentine	88 %
Trevisur S.R.L.	Argentine	88 %
Royaltel	Argentine	66 %
Royal Systems Hawaii, Inc.	Hawaii	100 %
Royal Kolea Cove, Inc.	Hawaii	100 %
Royal Waikalua, Inc.	Hawaii	100 %
Royalco S.A.	Colombie	50 %
Royal Building Systems De Mexico S.A. de C.V.	Mexique	100 %

Filiale	Territoire de constitution	Pourcentage de participation¹⁾
Royal Ventures Construction & Development, Inc.	Philippines	40 %
Shanghai Royal Building Systems Limited	Chine	85 %
1260393 Ontario Limited	Ontario	100 %
1299241 Ontario Limited	Ontario	100 %
Royal Building Systems (Eurasia) LLC	Russie	100 %
Royal Tech Mexico, S.A. de C.V.	Mexique	100 %
(Fondations)		
Royal Concrete Encased Technologies Inc.	Ontario	75 %
(Rangements pour l'extérieur)		
Royal Outdoor Products, Inc.	Ontario	100 %

¹⁾ Participation directe et indirecte des actions à droit de vote. Royal ne détient aucune action sans droit de vote de ces sociétés.

b) Filiales du secteur de soutien

Le tableau qui suit présente les filiales qui exerçaient leurs activités dans ce secteur au 30 septembre 2000 par date de constitution, territoire de constitution et pourcentage de participation de Royal dans chacune d'elles :

Filiale	Territoire de constitution	Pourcentage de participation¹⁾
(Matériaux)		
Royal Composites Limited	Ontario	80 %
Ferrato Custom Molding Corporation	Ontario	80 %
Royal Polymers Limited	Ontario	100 %
Reagens Canada Inc.	Ontario	100 %

Filiale	Territoire de constitution	Pourcentage de participation¹⁾
Royal Plastics Inc. - Division Royal Dynamics Co. - Division R&D - Division Compounding - Division Royal Ecoproducts Co. - Division Royal Global Co. - Division Royal Group Resources Co.	Ontario	100 %
(Matériel et outillage)		
Amut Plastic Machineries PVT Ltd.	Inde	51,8 %
Ariostea S.p.A.	Italie	54 %
Freeze Co. Systems Limited	Ontario	50 %
Royal Machine Manufacturing Ltd.	Ontario	100 %
Aims Fabricated Ltd.	Ontario	70 %
Royal Tooling Limited	Ontario	60 %
Vinyltech Inc.	Ohio	80 %
(Installations)		
Roybridge Investments Limited	Ontario	100 %
Roybridge Investments (U.S.A.), Limited	Delaware	100 %
Royal Martingrove-Steeles Properties Limited	Ontario	75 %
Royal Realty S.A. C.V.	Mexique	100 %
(Services)		
Jovien Associates Limited	Ontario	100 %
Roadex Transport Ltd.	Ontario	100 %
Royal Capital Stamping and Tooling Ltd.	Ontario	100 %
Royal King Electric Limited	Ontario	100 %
Royal Lumber Manufacturing Limited	Ontario	100 %

1) Participation directe et indirecte des actions à droit de vote. Royal ne détient aucune action sans droit de vote de ces sociétés.

c) Sociétés inactives

Voici la liste des filiales inactives du Groupe au 30 septembre 2000, par date de constitution, territoire de constitution et pourcentage de participation de Royal dans chacune d'elles :

Filiale	Territoire de constitution	Pourcentage de participation¹⁾
Propriétés		
Royal Building Systems (Cdn) Inc.	Ontario	100 %
Royal Building Systems (Pacific Rim) (L) Limited	Labuan	100 %
Royal Group Mexico S.A. de C.V.	Mexique	100 %
Royal Group (Nevada) Limited	Nevada	100 %
1150409 Ontario Inc.	Ontario	100 %
1191225 Ontario Limited	Ontario	100 %
1299239 Ontario Limited	Ontario	100 %
1284823 Ontario Limited	Ontario	100 %
1284825 Ontario Limited	Ontario	60 %
3018523 Nova Scotia ULC	Nouvelle-Écosse	100 %
Novo Capital, Inc.	Nevada	100 %
Novo Management Inc.	Nevada	100 %
RBS (U.S.A.) Limited	Delaware	100 %
RGTL Holdings, L.L.C.	Delaware	100 %
RGTL (U.S.A.) Partnership	Delaware	100 %
Royal Plastics Group (U.S.A.) Limited	Delaware	100 %
R.B.S. (China) Limited	BVI	100 %
RBS (Philippines) (L) Limited	Labuan	100 %
Royal Group (China) Limited	BVI	85 %
RBS International (Pacific Rim) Limited	Labuan	100 %
Royal Real Estate (USA) Limited	Nevada	100 %

Filiale	Territoire de constitution	Pourcentage de participation¹⁾
1429252 Ontario Limited	Ontario	100 %
RGTL Nevada Limite	Nevada	100 %
3045842 Nova Scotia Company	Nouvelle-Écosse	100 %
Roybridge Inc.	Nouvelle-Écosse	100 %
Roybnone Limited	Nouvelle-Écosse	100 %
Roybentwo Limited	Nouvelle-Écosse	100 %
Roybenthree Limited	Alberta	100 %
Royal Group II (USA) Partnership	Nevada	100 %
RGTL Nevada Partnership	Nevada	100 %
Roybridge Limited Partnership	Ontario	100 %

- 1) Participation directe et indirecte des actions à droit de vote. Royal ne détient aucune action sans droit de vote de ces sociétés.

3) Organisation

Les activités de fabrication de Royal sont assurées par des entités distinctes, chacune étant exploitée comme un centre de profit distinct. Les activités sont structurées de cette façon pour profiter au maximum des efficiences de fabrication et de l'imputabilité des procédés de production, tout en laissant la majeure partie des tâches administratives entre les mains du siège social. L'équipe de haute direction de Royal est chargée de la planification stratégique, de la répartition des capitaux, de la création de nouvelles activités et de la mise au point de nouveaux produits; elle fournit aussi des services spécialisés, notamment l'achat des matières premières et des équipements et les achats généraux de l'entreprise, ainsi que des services d'experts technologiques, juridiques, financiers, en informatique et en ressources humaines.

RUBRIQUE 3 ÉVOLUTION GÉNÉRALE DE L'ENTREPRISE

1) Glossaire de termes techniques

Afin d'aider le lecteur à mieux comprendre les activités de Royal, voici la définition de certains termes techniques utilisés aux présentes.

Additifs – Ingrédients, y compris les stabilisants et les pigments, qui sont mélangés avec le PVC pour modifier ou améliorer les propriétés physiques d'un profil extrudé et pour aider au procédé de fabrication.

Fabrication de composés – Mélange de la résine de PVC et des additifs pour produire une matière sous forme de poudre ou de granules.

Extrusion – Procédé qui consiste à fondre, à calibrer, à profiler et à refroidir le PVC ou d'autres matières plastiques.

Injection – Procédé qui consiste à chauffer les matières plastiques granulées et à les pousser dans un moule ayant la forme du produit fini, comme un raccord de tuyauterie soudé à 90°.

Lubrifiants – Additifs mélangés au PVC permettant à l'extrudeuse de traiter le plastique.

PVC (polychlorure de vinyle ou vinyle) – Plastique versatile, dont l'usage est très répandu dans l'industrie des produits de la construction ainsi que dans l'industrie de l'automobile, de l'emballage et des jouets. Le PVC est doté de plusieurs propriétés souhaitables, dont la résistance aux intempéries, la conductivité thermique peu élevée et un excellent coefficient de solidité par rapport au poids.

Matière regranulée – Matériaux de PVC déjà traités qui sont regranulés pour être combinés avec les matériaux vierges et traités à nouveau.

Calibreur sous vide – Gaine métallique de calibrage ayant la forme du produit final désiré à travers laquelle le plastique extrudé est tiré. Durant ce procédé, la gaine métallique est soumise au vide atmosphérique et au refroidissement par l'eau.

2) Évolution

À sa première année d'exploitation, en 1970, Royal était un petit fabricant de profilés sur devis extrudés faits sur mesure dont le chiffre d'affaires se situait autour de 270 000 \$. Avec le temps, Royal est devenue un important fabricant intégré verticalement de produits de rénovation domiciliaire et de produits de consommation et de construction en polymère techniquement avancés, vendus principalement en Amérique du Nord et de plus en plus sur les marchés internationaux.

Alors que, à ses débuts, elle était une entreprise unique ne possédant qu'une seule extrudeuse, Royal s'est développée et regroupe maintenant 100 entreprises de fabrication détenues en propriété exclusive ou en coentreprise. Ces entreprises sont surtout situées en Amérique du Nord, avec des activités en Amérique du Sud, en Europe et en Asie.

Royal a pris son essor au cours des années 1980, décennie au cours de laquelle d'importants progrès technologiques ont été réalisés et ont donné lieu à l'obtention de brevets exclusifs. Ces nouvelles technologies ont permis à Royal de concevoir, de produire et de modifier une série complexe d'outillages de façon plus efficace et rentable pour produire des profilés encore plus complexes, permettant de produire, entre autres, des systèmes de fenestration supérieurs.

La création d'un certain nombre de filiales au cours des années 1980 a aussi joué un rôle clé dans la croissance de Royal. Ces filiales étaient gérées par des personnes à qui on a attribué une participation en actions dans l'entreprise, ce qui a favorisé la croissance des filiales.

En 1991, Royal a lancé sur le marché un système révolutionnaire permettant la construction d'immeubles préusinés à base de composantes. Le système, connu sous la marque « The Royal Building System^{MC} », consiste en une série de panneaux connecteurs extrudés et renforcés qui s'imbriquent facilement et rapidement les uns dans les autres pour former des murs et des cloisons qui sont ensuite remplis de béton et intégrés à la toiture. Certains éléments du Royal Building System^{MC} sont protégés par des brevets émis aux États-Unis et le système fait l'objet de plusieurs demandes de brevet dans le monde.

En plus de la mise en marché du Royal Building System^{MC} sur la scène mondiale, Royal a entrepris le développement de ses activités de distribution pour ses produits de construction dans divers endroits dans le monde. À l'heure actuelle, la société assure la distribution de profilés pour fenêtres en Argentine, en Chine, en Pologne, au Mexique, au Venezuela et en Colombie.

En novembre 1995, Royal a acquis Novo Industries, Inc. (« Novo »), société fermée (qui exerce maintenant ses activités sous forme de société de personnes en propriété exclusive) produisant des stores verticaux de PVC pour fenêtres qu'elle vend surtout par l'intermédiaire de magasins à grande surface. L'acquisition de Novo a marqué l'entrée de Royal dans le réseau de la distribution des produits de consommation. Au cours des années qui ont suivi, la présence de Royal dans ce réseau s'est accrue et elle inclut maintenant les produits suivants : produits de rangement pour l'intérieur et pour l'extérieur, meubles de jardin et produits de soins pour animaux domestiques.

En septembre 1996, Royal a acquis Ecopal Technologies Inc., petite société fermée fabriquant des produits en plastique à partir de rejets plastiques postindustriels et postconsommation. Ecopal, dont la raison sociale a été changée pour Royal Ecoproducts Limited, fabriquait, avec ses affiliées, divers produits comme des palettes et des tuiles de couverture. Le 1^{er} mai 1997, Royal Ecoproducts Ltd. et Biron Bay Resources Limited ont fusionné pour créer Royal Ecoproducts Limited, société ouverte distincte cotée à la bourse de l'Alberta, et dans laquelle Royal détient une participation de 74,3 %. En juillet

1998, le Groupe Technologies Royal Limitée a acquis la participation minoritaire dans Royal Ecoproducts, afin de donner à cette dernière accès aux ressources financières et humaines du Groupe. Une série de produits de construction durable à coût abordable, comme les tuiles pour le toit et les dormants de porte, sont maintenant fabriqués à l'aide de cette technologie.

À la fin des années 1990, des acquisitions de plus petite envergure ont été réalisées afin de rehausser l'orientation stratégique de Royal dans différents marchés. Ces acquisitions visaient à élargir la gamme de produits offerts, à étendre le réseau de distribution et à favoriser l'intégration verticale.

Par l'acquisition de l'usine de résine de PVC de la Compagnie pétrolière impériale située à Sarnia (Ontario), au début de l'exercice 1999, Royal a fait un énorme pas en avant eu égard à son programme d'intégration verticale. Toute la production annuelle de l'usine, soit 400 millions de livres, est utilisée pour approvisionner les groupes en exploitation de Royal. Les installations de production ont été rationalisées afin qu'elles ne produisent avec efficience que deux types de résine. Grâce à cette acquisition, Royal pourra offrir à sa clientèle en croissance des produits livrés rapidement, lancer bon nombre de nouveaux produits à base de PVC et accroître son avantage concurrentiel.

Au cours des cinq derniers exercices, Royal, qui était une des principales entreprises nord-américaines d'extrusion de produits en PVC pour la construction, s'est transformée en un manufacturier de produits novateurs de rénovation domiciliaire, de consommation et de construction à base de polymères. Ce faisant, la société a renforcé sa capacité au chapitre du marketing, à preuve sa croissance dans le domaine des produits de consommation. Elle s'est également imposée de plus en plus à l'échelle mondiale, comme le démontre la croissance de ses ventes à l'échelle internationale. Enfin, Royal a poursuivi son intégration verticale, ce qui lui a permis d'accroître sa longueur d'avance sur ses concurrents.

Au cours de la période de cinq exercices terminée le 30 septembre 2000, Royal a enregistré une croissance annuelle composée de ses ventes de 24 %. Sur cette période, les ventes de produits de rénovation domiciliaire ont augmenté à un taux annuel composé de 16 %, les produits de consommation à un taux de 48 % et les produits de construction, à un taux de 28 %.

La direction prévoit une croissance générale soutenue, favorisée par la mise en oeuvre des stratégies suivantes :

- Optimiser les réseaux de distribution actuels dans le secteur nord-américain de la rénovation domiciliaire et des produits de consommation par le biais de nouveaux produits.
- Lancer des produits de rénovation domiciliaire existants sur les marchés internationaux.
- Déployer à l'échelle internationale les applications à grand potentiel du Royal Building System^{MC}, tel que RoyalTel^{MC}.

- Utiliser la technologie de recyclage unique RoyalEco^{MC} de Royal pour développer des produits de rénovation domiciliaire pouvant supplanter les produits fabriqués à partir de matériaux conventionnels, tels que les tuiles pour le toit et les dormants de porte DuraSlate^{MC}.
- Combiner l'accroissement de la capacité à l'intégration verticale pour bénéficier des parts de marché des concurrents plus faibles en Amérique du Nord.

Le prix de la résine de PVC, matière première d'importance pour Royal, a augmenté de façon rapide et marquée en 2000, la demande sur les marchés mondiaux ayant augmenté plus vite que l'offre. En conséquence de l'acquisition de l'usine de résine de PVC de la Compagnie pétrolière impériale au début de 1999, les hausses de coûts ont été limitées en 2000. Les prix de la résine de PVC ont atteint leur sommet en juin 2000 et ont baissé depuis avec la mise en service de capacité supplémentaire dans l'industrie. La direction est d'avis que le prix de la résine de PVC devrait se stabiliser avec la mise en service de nouvelle capacité supplémentaire dans l'industrie.

RUBRIQUE 4 DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

1) Aperçu

Le Groupe Royal Technologies Limitée est un manufacturier verticalement intégré de produits de rénovation domiciliaire, de consommation et de construction techniquement avancés à base de polymère.

La plupart des établissements de Royal se trouvent au Canada et aux États-Unis. Ses installations internationales se trouvent au Mexique, en Europe, en Amérique du Sud et en Asie. Les établissements, qui sont des centres de profit autonomes, sont répartis en deux secteurs : le secteur des produits et le secteur de soutien.

Au cours de 1999, Royal a adopté une nouvelle structure de présentation de l'information divisant ses activités en deux secteurs pour permettre aux investisseurs d'avoir une meilleure idée du rendement financier des activités relatives aux produits et à leur soutien. Cette nouvelle structure fait ressortir l'apport important provenant de l'intégration verticale poussée de Royal.

Le secteur des produits se compose des gammes de produits suivantes :

- i) Des produits de rénovation domiciliaire, c'est-à-dire toute une gamme de produits en PVC extrudé, dont les profilés pour fenêtres, les clôtures, les terrasses, les revêtements et les portes pour le secteur résidentiel. Ces produits sont surtout vendus à des transformateurs et à des distributeurs de produits de construction spécialisés qui visent le marché de la rénovation domiciliaire.
- ii) Des produits de consommation comprenant une gamme étendue de produits fabriqués par extrusion ou moulage par injection, dont les recouvrements de

fenêtre, les solutions d'entreposage pour l'extérieur, les produits de rangement pour l'intérieur et les meubles de jardin. Ces produits sont vendus en majeure partie aux propriétaires d'habitations par l'entremise de chaînes de magasins de rénovation domiciliaire.

- iii) Des produits de construction, c'est-à-dire un système de composantes pour la construction connu sous le nom de The Royal Building System^{MC}, utilisé pour construire une foule de structures résidentielles, commerciales, industrielles, institutionnelles et agricoles, de même que des systèmes de tuyauterie et de raccords. Ces produits sont utilisés principalement dans la construction de nouvelles structures et d'infrastructure pour l'aménagement immobilier. La vente est assurée par un réseau d'entrepreneurs et de distributeurs.

Le secteur de soutien fournit les matériaux, les équipements, l'outillage, les services d'immobilier et de logistique pour le secteur des produits de rénovation domiciliaire, de consommation et de construction, favorisant un service à la clientèle de qualité supérieure, le développement rapide de produits et une structure de coûts peu élevés. La résine de PVC et les additifs chimiques sont fabriqués et utilisés en vue de produire des composés qui serviront à la fabrication des produits finis. Les matières plastiques sont recyclées par des procédés brevetés. L'équipement, y compris les systèmes informatisés de manutention des matériaux, est conçu et fabriqué par la société elle-même. Les services de transport, de recherche et de développement, de construction d'usines et de gestion des biens sont assurés par le Groupe.

Au cours de l'exercice terminé le 30 septembre 2000, le chiffre d'affaires a atteint 1,55 milliard de dollars, en hausse de 21 % par rapport à celui de 1999, qui s'établissait à 1,28 milliard de dollars.

La direction estime que les dépenses relatives aux équipements, aux matériaux et à la main-d'œuvre des activités de recherche et de développement ont atteint environ 19 millions de dollars en 2000. La tranche de ces coûts qui pourrait être admissible en vertu du programme de recherche scientifique et de développement expérimental conformément à la *Loi de l'impôt sur le revenu* du Canada est d'environ 9 millions de dollars, étant donné que le total des coûts est réduit du montant des dépenses en immobilisations qui ne sont pas, en tout ou en partie, attribuables à la recherche et au développement.

2) Le secteur des produits

a) Produits de rénovation domiciliaire

Profilés sur devis

Les ventes de profilés sur devis ont atteint 520 millions de dollars au cours de l'exercice 2000, dépassant le total du chiffre d'affaires consolidé réalisé par Royal en 1994, un an avant que Royal devienne une société ouverte. Au cours des cinq derniers exercices, les ventes de profilés sur devis ont augmenté à un taux annuel moyen de 17 %.

Les produits de profilés sur devis de Royal comprennent les profilés en vinyle extrudé utilisés dans la fabrication des cadres de fenêtres et de portes, de clôtures, de

terrasses, d'appareils ménagers, de meubles ainsi que dans le domaine des transports. La majorité des ventes actuelles s'effectue sur le marché des profilés destinés à la fabrication de fenêtres en Amérique du Nord. Royal détient une part dominante de ce marché qui représente quelque 1 milliard de dollars.

La croissante remarquable de Royal est en partie attribuable à son intégration verticale, qui lui permet de concevoir et de fabriquer, plus rapidement que ses concurrents non intégrés, l'outillage requis pour la fabrication de systèmes de fenêtres sur devis. Elle lui permet également d'offrir aux transformateurs de fenêtres des sous-ensembles de profilés pour fenêtres, et de procurer ainsi à sa clientèle des produits à plus grande valeur ajoutée.

Les transformateurs de fenêtres continuent à se regrouper. Grâce à ses usines d'extrusion de profilés sur devis disséminées partout en Amérique du Nord, Royal est en mesure de répondre aux besoins des clients transformateurs de fenêtres d'envergure nationale grâce à ses activités d'assemblage géographiquement dispersées.

Royal vient tout juste d'inaugurer un nouveau système de fenêtres pour sous-sols fabriqué à l'aide de la technologie RoyalEco^{MC}, qui fait intervenir l'utilisation de divers déchets post-industriels comme matière première. La direction est d'avis que ce système est plus durable, plus abordable et plus facile à installer que les fenêtres de sous-sols fabriquées avec des matériaux conventionnels. Ce système, qui permettra à Royal de s'approprier un nouveau segment du marché des fenêtres, devrait renforcer les relations avec ses clients transformateurs de fenêtres en vinyle de même qu'attirer de nouveaux clients.

Les clôtures et les terrasses en PVC constituent le deuxième groupe en importance de la gamme de produits pour profilés sur devis de Royal. Les marchés des clôtures et des terrasses en PVC sont deux segments du secteur des produits de construction qui connaissent une croissance rapide. Selon des rapports de l'industrie, la demande pour les clôtures et terrasses en PVC croît actuellement à des taux excédant 25 % par année.

La vaste gamme de styles de clôtures et de terrasses en PVC de marque Royal est essentiellement distribuée par l'entremise d'un réseau de transformateurs et de concessionnaires/installateurs. En raison de la popularité grandissante des clôtures et terrasses ne nécessitant pas d'entretien, Royal a lancé, en 2000, une gamme de clôtures pré-fabriquées et un système de terrasse facile à installer. Commercialisés par l'entremise d'importants détaillants en rénovation domiciliaire, ces produits attirent les petits entrepreneurs et les bricoleurs. Ce lancement s'est fait rapidement et avec succès grâce aux liens que Royal a établis avec les magasins détaillants au cours des cinq dernières années pour la distribution de cabanons d'entreposage.

Royal continue d'appliquer la technologie d'extrusion du vinyle dans une série de créneaux de marché où l'utilisation de matériaux conventionnels est sous-optimale, comme dans le cas des grilles de support pour les tuiles de plafond et les composants pour les grands écrans de télévision. S'ils n'occupent pas encore une part de marché aussi importante que celle des profilés en vinyle pour fenêtres, ces nouveaux créneaux de marché sont toutefois en pleine croissance.

Grâce à sa position dominante sur le marché en pleine croissance des profilés en vinyle pour fenêtres, à son approche innovatrice sur le marché en expansion rapide des clôtures et terrasses et à l'exploitation des divers créneaux de marché, Royal se voit offrir de nombreuses occasions de croître encore davantage.

Revêtements/toits

Au cours des cinq derniers exercices, la gamme de produits de revêtements de Royal s'est accrue à un taux annuel moyen de 15 %, surpassant la croissance du marché estimée à 7 %. La forte croissance des ventes s'est poursuivie au cours de l'exercice 2000 pour atteindre 19 %.

La hausse exceptionnelle du chiffre d'affaires peut être attribuée au lancement fructueux de plusieurs produits de revêtement haut de gamme et à un accroissement de la part de marché dans les zones géographiques à forte croissance. L'augmentation du chiffre d'affaires est également attribuable à la présentation de produits de revêtement en même temps que d'autres produits de construction uniques, comme les tuiles pour le toit. Royal peut ainsi offrir aux distributeurs éventuels une gamme de produits lucratifs plus vaste que ses concurrents plus spécialisés.

La stratégie de la direction ayant trait à la production de revêtements novateurs, uniques et haut de gamme lui a été bénéfique au cours des derniers exercices, la trop grande capacité de l'industrie ayant exercé des pressions sur les segments du marché axés sur les produits de base plus sensibles aux prix. Des produits comme Woodland 16^{MC}, qui offre le fini et le charme du bois de cèdre et jusqu'à 30 % de chevauchement en moins par rapport aux revêtements traditionnels, ont procuré de bons résultats dans ce milieu compétitif.

Royal a continué à améliorer ses produits afin de conserver son avance par rapport à ses concurrents éventuels. Avec Woodland 16^{MC}, Royal a lancé un nouveau dispositif de blocage qui offre la meilleure capacité de résistance au vent de l'industrie. Dans un environnement connaissant des tempêtes de plus en plus fréquentes, les architectes, les constructeurs et les propriétaires d'habitations ont de plus en plus tendance à exiger ce type de produit.

Afin de faire face à la demande croissante pour les produits de revêtement, Royal a construit une nouvelle usine de fabrication des plus perfectionnées et de calibre international, qui lui permettra de produire de manière efficiente une gamme toujours plus vaste de produits de revêtement novateurs. Munie de la capacité nécessaire à sa croissance, d'un portefeuille de produits toujours plus attrayants et d'un système de distribution indépendante étendu, Royal est bien positionnée pour continuer à obtenir des résultats supérieurs à la moyenne.

b) Produits de consommation

Recouvrements de fenêtre

Le chiffre d'affaires de Royal lié au marché des recouvrements de fenêtre est passé de 62 millions de dollars en 1995 à 281 millions de dollars en 2000, ce qui représente un taux de croissance annuel composé de 35 %. Une solide croissance à deux chiffres s'est poursuivie au cours de l'exercice 2000 grâce au lancement récent de nouveaux produits, notamment des stores horizontaux, des stores romains, des stores en imitation bois, des persiennes et des supports décoratifs. Royal a également lancé la gamme de quincaillerie pour rideaux LaserSheer^{MC}, multipliant ainsi les débouchés pour ses produits. Le lancement

de ces nouveaux produits lui a permis de mettre à profit ses relations avec plus de cinq mille détaillants et trois mille transformateurs de recouvrements de fenêtre en Amérique du Nord, procurant ainsi aux consommateurs un plus vaste choix de fournisseurs pour combler leurs besoins à cet égard.

La croissance du chiffre d'affaires en Amérique du Nord a été rehaussée par le vif succès du programme de découpage en magasin, dans le cadre duquel Royal a fourni aux détaillants l'équipement leur permettant de découper des stores sur mesure et sur-le-champ pour leurs clients. Ce programme de soutien à la commercialisation, qui est maintenant offert à la plupart des magasins nord-américains de rénovation domiciliaire, devrait continuer à s'étendre en 2001.

En 2000, Royal a accru la capacité de production dans un certain nombre d'usines de recouvrements de fenêtre afin de faire face à la demande croissante pour ses produits, souvent considérés comme avant-gardistes dans le secteur des recouvrements de fenêtre. Royal a également entrepris un programme d'amélioration de l'efficacité dans plusieurs usines, et le rendement de certains avoirs existants a commencé à s'accroître.

La gamme des produits de recouvrements de fenêtre de Royal s'est taillé une plus grande part des marchés étrangers au cours de l'exercice 2000. Les recouvrements de fenêtre sont maintenant distribués dans plus de 30 pays. L'ouverture d'une petite usine de fabrication au Brésil en 1999 a aidé Royal à pénétrer le marché le long de la côte est de l'Amérique du Sud. En outre, l'agrandissement de ses installations d'entreposage à Amsterdam a favorisé une plus grande pénétration des marchés européens.

Meubles de jardin et produits de rangement pour l'intérieur

Royal commercialise des meubles de jardin moulés par injection et des solutions de rangement pour l'intérieur sous l'appellation Gracious Living^{MC}. Ces articles sont vendus partout en Amérique du Nord par l'entremise de chaînes de magasins tels Walmart, Lowe's, Sears, Target et Canadian Tire.

Au cours de l'exercice 2000, le chiffre d'affaires lié aux produits Gracious Living^{MC} s'est accru de 59 % pour atteindre 77 millions de dollars, contre 49 millions de dollars en 1999. La croissance du chiffre d'affaires est attribuable à une augmentation du nombre de magasins proposant les produits Gracious Living^{MC}, au remplacement des produits de concurrents plus faibles sur les rayons et au succès du lancement de nouveaux produits.

Une partie de la croissance peut être attribuée à l'effet de synergie engendré par la commercialisation conjointe d'autres produits Royal. Cette synergie est due à la notoriété de plus en plus grande de Royal auprès des consommateurs et à l'effet de levier découlant de la distribution par les détaillants d'autres produits Royal. Par exemple, divers magasins de rénovation domiciliaire, qui vendent les produits innovateurs d'entreposage pour l'extérieur de Royal depuis 1996, proposent maintenant des meubles de jardin, des clôtures et des terrasses, procurant aux clients tout un ensemble de produits sans entretien pour l'amélioration des jardins.

Au cours de l'exercice 2000, une commode en imitation osier a été ajoutée à la gamme de solutions de rangement pour l'intérieur. Ce « quasi-meuble », qui a eu beaucoup de succès auprès des consommateurs et des détaillants, est perçu comme une façon

attrayante d'accroître l'espace de rangement à la maison, en particulier dans les salles de bain, les couloirs et les placards.

En janvier 1999, la fabrication des produits Gracious Living^{MC} a déménagé dans une nouvelle usine de 400 mille pieds carrés à la fine pointe de la technologie. Tout au long de l'exercice, l'efficacité de la fabrication s'est accrue grâce à l'augmentation marquée du volume de production et à l'automatisation supplémentaire des activités. Le taux d'utilisation de la capacité s'accroissant déjà dans cette usine, Royal explore activement les possibilités de production dans le sud-ouest des États-Unis afin d'être en mesure de répondre à la demande pour les produits Gracious Living^{MC} dans l'Ouest.

Solutions d'entreposage pour l'extérieur

Le chiffre d'affaires de la gamme novatrice et en expansion de solutions d'entreposage pour l'extérieur de Royal a encore connu une progression solide au cours de l'exercice 2000, augmentant de 50 % pour atteindre 78 millions de dollars. Cette croissance est due à l'augmentation du nombre de magasins de rénovation domiciliaire proposant les produits, ainsi qu'à la notoriété croissante des solutions d'entreposage de Royal auprès des consommateurs, qui apprécient de plus en plus leur durabilité, leur facilité d'entretien et de montage et leur rapport qualité-prix.

Environ 1 800 magasins de rénovation domiciliaire offrent actuellement les gammes de solutions d'entreposage Premier^{MC} et YardMate^{MC} dans toute l'Amérique du Nord. La majorité de ces magasins offrent maintenant le cabanon Royal de base solide, durable et facile à monter, qui a été lancé l'automne dernier. Des chaînes nationales telles que Home Depot, Lowe's et Menards ont toutes augmenté l'espace consacré à la présentation des produits d'entreposage pour l'extérieur de Royal au cours de 2000, déplaçant les solutions d'entreposage en matériaux plus conventionnels.

En 2001, Royal prévoit pénétrer le marché des chaînes de magasins plus régionales, dans des régions où les chaînes nationales ne sont pas établies. En outre, Royal cible les lotissements d'habitations préfabriquées, pour lesquels des marques particulières de solutions d'entreposage pour les résidents seront de plus en plus exigées.

Les solutions d'entreposage pour l'extérieur de Royal ont été lancées en Europe en septembre et ont suscité un grand intérêt lors d'un salon professionnel de produits pour le jardin et la pelouse au Royaume-Uni. La distribution a maintenant commencé au Royaume-Uni et en Italie, où les amateurs de jardinage commencent à reconnaître la solidité et la facilité d'entretien des produits Royal. De plus, Royal a continué à élargir son réseau de distribution à Hong Kong et au Japon, où l'entreposage extérieur est très répandu en raison des contraintes d'espace intérieur.

Grâce à la gamme brevetée et unique de solutions d'entreposage pour l'extérieur de Royal, les propriétaires d'habitations du monde entier peuvent construire des espaces d'entreposage une fois pour toutes et ne plus y penser, ce qui représente un avantage important, étant donné les caractéristiques moins intéressantes des solutions conventionnelles.

c) Produits de construction

The Royal Building System^{MC}

The Royal Building System^{MC} est une technologie de construction brevetée qui permet de construire rapidement une variété de structures d'une durabilité supérieure et d'entretien facile, tout en assurant une efficacité énergétique et une qualité de l'air inégalées. Il peut permettre de réaliser des économies de coûts de construction, selon l'emplacement et la conception du bâtiment. Selon Royal, il s'agit d'une technologie de construction de la nouvelle génération.

Avec le Royal Building System^{MC}, la construction consiste simplement à emboîter les uns dans les autres des panneaux extrudés et creux pour bâtir des murs, et à les remplir de béton. Cette technologie a été utilisée pour construire toute une variété de structures, y compris des maisons, des condominiums dans des tours d'habitation, des écoles, des entrepôts, des bâtiments industriels, des lave-autos, des bâtiments agricoles et des abris de télécommunications dans plus de 50 pays.

La demande mondiale pour le Royal Building System^{MC} a considérablement augmenté en 2000, de nombreux projets étant passés de l'étape pilote à l'étape d'adoption. Au cours du dernier exercice, le chiffre d'affaires est passé de 62 millions de dollars à 87 millions de dollars, soit une hausse de 40 %. Parmi les projets importants, il y a lieu de mentionner un projet de construction de 1 080 maisons au Mexique et de 1 700 maisons en Argentine.

Au cours de l'exercice 2000, la demande pour les abris de télécommunications RoyalTel^{MD} s'est accrue rapidement du fait que les fournisseurs d'infrastructures comme Ericsson, China Unicom et TelMex reconnaissent de plus en plus la durabilité et la souplesse du système. Au cours des quinze derniers mois, Royal a reçu des commandes de plus de 33 millions de dollars. Royal ne fait que commencer à exploiter cet important marché qui progresse rapidement. En Argentine, au Brésil, au Mexique et en Chine, Royal estime que plus de 2,6 milliards de dollars seront dépensés pour la construction d'abris de télécommunications entre 2000 et 2004.

Les usines de fabrication en Argentine, en Colombie, en Chine et au Mexique fonctionnent à plein régime, et leur capacité devrait être augmentée en 2001. Le Royal Building System^{MC} continue d'ouvrir des portes dans le monde entier pour les produits de rénovation domiciliaire de Royal.

Tuyaux et raccords

Le taux de croissance annuel moyen de la gamme de produits pour tuyaux et raccords de Royal a été de 16 % pour chacun des cinq derniers exercices, dépassant considérablement celui de l'industrie. Le chiffre d'affaires est passé à 178 millions de dollars pendant l'exercice 2000, soit une hausse de 20 % par rapport à celui de l'exercice précédent.

Le regroupement des cinq entreprises de tuyaux et raccords de Royal sous la dénomination Les Systèmes Tuyaux de Royal a permis de renforcer l'offre de systèmes complets de Royal à l'industrie. La centralisation des activités de vente et de service à la clientèle a été très bien accueillie par les clients qui désirent acheter un système complet de

tuyaux et de raccords. Royal est également satisfaite de l'incidence de cette rationalisation sur la rentabilité.

Royal met la dernière main à une série de tuyaux et conduites de pointe, dont le lancement aura lieu en 2001. Ces produits comprennent des systèmes d'extinction d'incendie, de protection des câbles à fibres optiques ainsi que des pièces pour conduites électriques. Chacun de ces nouveaux produits complète notre gamme de produits existante.

Grâce à son réseau de distribution d'envergure, à la série de produits de premier plan bientôt prêts à être lancés ainsi qu'à son système efficace de fabrication, Royal est bien placée pour accroître encore davantage sa part de marché.

Au cours de l'exercice 2000, le secteur des produits exploitait plusieurs installations de fabrication et de distribution. Le tableau qui suit présente des données liées à ces installations par gamme de produits :

Gamme de produits	Emplacement principal	Superficie (en pi²)	Propriété¹⁾
<u>Produits de rénovation</u>			
<u>domiciliaire</u>			
Profilés sur devis	Ontario, Québec, Manitoba, Washington, Indiana, Pennsylvanie, Nevada	3 285	85,5 %
Recouvrements	Ontario, Tennessee, Alberta, Nouvelle-Écosse, Québec, Texas, Colombie-Britannique, Manitoba, Nouveau-Brunswick, Terre-Neuve, Massachusetts, Pologne	1 384	71,3 %
Portes	Ontario, Québec	450 707	80,6 %
<u>Produits de consommation</u>			
Recouvrements de fenêtre	Ontario, Québec, Floride, Californie, Mexique, Texas, Illinois, New Jersey, Pays-Bas, Brésil	1 404	95,2 %
Entreposage pour l'extérieur	Ontario, Nevada	315 683	100 %
Meubles de jardin et rangements pour l'intérieur	Ontario	373 228	100 %
<u>Produits de construction</u>			
The Royal Building System ^{MC}	Ontario, Argentine, Mexique, Pologne, Hawaii, Texas, Colombie, Vénézuëla, Chine, Philippines	1 101	77,4 %
Tuyaux et raccords	Ontario, Colombie-Britannique, Michigan, Alberta	636 844	77,9 %
Total		8 952	

¹⁾ Aucune propriété que la société détient n'est grevée de charges importantes (hypothèques). Calculé en fonction de la superficie en pieds carrés.

3) Le secteur de soutien

Le secteur de soutien fournit des matières premières, des équipements et des services en matière d'immobilier et de transport aux trois unités commerciales. La résine de PVC et les additifs chimiques sont fabriqués et utilisés en vue de produire des composés destinés aux unités commerciales. Les équipements, y compris les systèmes informatisés de manutention des matériaux, sont conçus et fabriqués à l'interne. Les services de transport et de construction d'usines, ainsi que la recherche et le développement, sont assurés par le Groupe.

Grâce au secteur de soutien, Royal devance encore ses concurrents dont l'intégration verticale est moins avancée. Ce secteur permet ainsi à Royal de concevoir de nouveaux produits plus rapidement, de répondre promptement aux besoins des clients et de réaliser des bénéfices à tous les niveaux de la chaîne à valeur ajoutée.

Sans contredit, la réalisation la plus importante du secteur de soutien au cours de l'exercice 2000 a été de parer à la hausse du coût des matières premières. La production d'une partie des besoins de Royal en résine de PVC, la fabrication de divers additifs chimiques et ses initiatives en matière de recyclage ont aidé à compenser en partie l'augmentation fulgurante du coût des matières premières. En outre, Royal a réussi à élaborer une gamme de nouveaux additifs chimiques et de composés de PVC qui ont permis d'augmenter l'efficacité des activités d'extrusion. Royal prévoit d'autres occasions d'accroître l'efficacité de ces activités grâce au raffinement des matériaux fabriqués. Un nouveau laboratoire chimique à la fine pointe à l'usine chimique de Reagens Canada de Royal vient soutenir celle-ci dans sa quête incessante de matériaux novateurs.

Au cours des dernières années, Royal a considérablement étendu son infrastructure de fabrication dans le secteur de soutien par l'acquisition d'une usine de fabrication de résine de PVC, la construction de nouvelles usines de préparation de composés, des ajouts à l'usine chimique et l'agrandissement de ses installations de fabrication de machines. Royal tire maintenant parti des investissements qu'elle a faits dans le secteur de soutien et ajoute tout simplement des équipements aux usines existantes à mesure que s'accroît la demande provenant des activités de fabrication des produits. Le rendement du capital investi devrait s'améliorer à mesure que la croissance de Royal se poursuit, car celle-ci a déjà mis en place dans le secteur de soutien une bonne partie de l'infrastructure de fabrication nécessaire pour mener à bien ses plans de croissance au cours des cinq prochains exercices.

Au cours de l'exercice 2000, le secteur de soutien a exploité de nombreuses installations de fabrication et de distribution. Le tableau qui suit présente des données sur ces installations :

Services de soutien	Emplacements principaux	Superficie (en pi ²)	Propriété ¹⁾
Matériaux	Ontario	860 290	100,0 %
Équipements	Ontario, Italie, Ohio	518 438	97,3 %
Services	Ontario	720 655	98,1 %
Siège social	Ontario	23 457	100,0 %
Total		2 122 840	

¹⁾ Aucune propriété que la société détient n'est grevée de charges importantes (hypothèques). Calculé en fonction de la superficie en pieds carrés.

4) Concurrence

Les produits de Royal doivent faire concurrence à plusieurs autres produits : le bois et l'aluminium sur le marché des profilés pour portes et fenêtres; l'aluminium et le tissu sur le marché des recouvrements de fenêtre; la brique, le bois, le stuc, la pierre, le béton et l'aluminium sur le marché des revêtements; et le béton, le cuivre et l'acier sur le marché de la tuyauterie. Les produits de Royal sont extrêmement concurrentiels et, dans la plupart des secteurs, ils gagnent une part du marché aux dépens des autres matériaux, en raison des nombreuses qualités supérieures du vinyle, dont le coût de conversion inférieur des matériaux ou des produits, les économies d'énergie, la durabilité et le fait qu'il exige peu d'entretien.

Royal doit également faire concurrence à d'autres fabricants de produits de vinyle, comme Micron, Certain Teed Corp. et VEKA Inc. pour le marché des profilés pour fenêtres, Spring Industries, Inc. pour le marché des stores verticaux, Owens Corning et Alcoa Building Products pour le marché du revêtement et Ipex Inc. et JM Manufacturing Co. pour le marché de la tuyauterie. Il se peut que ces sociétés offrent des éventails de produits plus complets que certaines gammes de Royal et qu'elles puissent par conséquent opposer une forte concurrence au chapitre des prix de ces gammes. Toutefois, Royal bénéficie d'avantages concurrentiels, notamment ses faibles coûts résultant de son degré élevé d'intégration verticale, la grande qualité de ses produits résultant de ses procédés exclusifs et de ses capacités en matière de technologie et de fabrication, sa machinerie et son outillage et ses activités de recherche et de développement.

5) Autres renseignements

Ressources humaines

Le tableau qui suit présente des renseignements sur l'effectif de Royal au 30 septembre 2000. Le nombre réel d'employés fluctue de 5 % à 10 % en raison du caractère saisonnier du secteur d'activité de Royal.

LE GROUPE TECHNOLOGIES ROYAL LIMITÉE
Nombre moyen d'employés – septembre 2000

Secteur	Main-d'œuvre directe et indirecte du secteur de la fabrication	Main-d'œuvre des secteurs de la vente et de l'administration	Effectif total ²⁾
Produits	6 390	1 050	7 440
Services de soutien ¹⁾	928	271	1 199
Total	7 318	1 321	8 639

1) Comprend l'effectif du siège social, soit environ 82 personnes au 30 septembre 2000.

2) Comprend environ 575 employés signataires de diverses conventions collectives.

Fluctuations saisonnières

L'exercice de Royal prend fin le 30 septembre. Étant donné la nature saisonnière de l'industrie des produits de la construction, environ 30 % du chiffre d'affaires consolidé est réalisé à chacun des troisième et quatrième trimestres, et environ 20 % à chacun des premier et deuxième trimestres.

Le tableau qui suit présente le chiffre d'affaires consolidé, par trimestre, pour les exercices 2000, 1999, 1998, 1997, 1996 et 1995.

LE GROUPE TECHNOLOGIES ROYAL LIMITÉE
Chiffre d'affaires consolidé par trimestre

	T1	T2	T3	T4	Total
Total de 2000¹⁾	320 128 \$	334 508 \$	459 835 \$	435 010 \$	1 549 481 \$
Pourcentage	20,66 %	21,59 %	29,68 %	28,08 %	100 %
Total de 1999¹⁾	260 700 \$	272 063 \$	371 628 \$	377 613 \$	1 282 004 \$
Pourcentage	20,34 %	21,22 %	28,99 %	29,46 %	100 %
Total de 1998¹⁾	211 436 \$	229 344 \$	304 098 \$	305 225 \$	1 050 103 \$
Pourcentage	20,14 %	21,84 %	28,96 %	29,06 %	100 %
Total de 1997¹⁾	174 492 \$	175 539 \$	240 098 \$	258 612 \$	848 741 \$
Pourcentage	20,56 %	20,68 %	28,29 %	30,47 %	100 %
Total de 1996¹⁾	130 401 \$	133 422 \$	196 215 \$	215 034 \$	675 092 \$
Pourcentage	19,32 %	19,77 %	29,06 %	31,85 %	100 %
Total de 1995¹⁾	113 621 \$	119 343 \$	149 515 \$	152 574 \$	535 053 \$
Pourcentage	21,24 %	22,30 %	27,94 %	28,52 %	100 %

1) En milliers de dollars canadiens.

Le tableau qui suit donne le chiffre d'affaires trimestriel par secteur et par gamme de produits pour les exercices 2000 et 1999.

LE GROUPE TECHNOLOGIES ROYAL LIMITÉE
Chiffre d'affaires trimestriel par secteur et par gamme de produits

	2000¹			
	T1	T2	T3	T4
Rénovation domiciliaire :				
Profils sur devis	108	100	164	148
Revêtements	48	45	63	65
Portes pour le secteur résidentiel	9	4	4	3
Total partiel	165	149	231	216
Consommation :				
Recouvrements de fenêtre	65	64	79	73
Entreposage pour l'extérieur	11	16	26	25
Rangements pour l'intérieur et meubles de jardin	14	20	32	11
Total partiel	90	100	137	109
Construction :				
Royal Building System	17	24	16	30
Tuyaux et raccords	38	36	54	50
Portes pour le secteur commercial	5	6	5	6
Total partiel	60	66	75	86
Total, secteur des produits	315	315	443	411
Total, secteur de soutien	5	20	17	24
Chiffres d'affaires net consolidé	320	335	460	435

1) En millions de dollars canadiens.

LE GROUPE TECHNOLOGIES ROYAL LIMITÉE
Chiffre d'affaires trimestriel par secteur et par gamme de produits

	1999¹			
	T1	T2	T3	T4
Rénovation domiciliaire :				
Profils sur devis	87	83	139	131
Revêtements	40	38	53	54
Portes pour le secteur résidentiel	8	6	9	14
Total partiel	135	127	201	199
Consommation :				
Recouvrements de fenêtre	58	54	69	68
Entreposage pour l'extérieur	8	9	16	19
Rangements pour l'intérieur et meubles de jardin	6	16	21	6
Total partiel	72	79	106	93
Construction :				
Royal Building System	14	22	5	20
Tuyaux et raccords	26	27	44	52
Portes pour le secteur commercial	5	5	5	5
Total partiel	45	54	54	77
Total, secteur des produits	252	260	361	369
Total, secteur de soutien	9	12	11	8
Chiffres d'affaires net consolidé	261	272	372	377

1) En millions de dollars canadiens.

Questions environnementales

Royal est assujettie à un grand nombre de lois et de règlements, autant généraux que propres à son industrie, adoptés par les diverses autorités fédérales, provinciales, étatiques et locales. Ces lois et règlements visent notamment la pollution de l'air, le rejet d'eaux usées, la gestion des déchets et les sites d'enfouissement. Bien que les activités de Royal ne soient pas considérées comme présentant des risques environnementaux importants, elle doit exploiter ses activités en se conformant aux exigences des dispositions législatives environnementales. À l'heure actuelle, Royal est en conformité pour l'essentiel avec les dispositions législatives applicables en matière d'environnement et elle n'a connaissance d'aucune accusation en instance ou imminente aux termes de celles-ci.

Bien que la direction soit d'avis que Royal est en conformité pour l'essentiel avec les règlements en matière d'environnement, des dépenses imprévues pour demeurer en conformité avec ces lois et règlements ou des responsabilités environnementales imprévues pourraient avoir un effet défavorable sur les activités et la situation financière de Royal. En outre, rien ne garantit que des modifications aux lois et règlements sur l'environnement ou encore leur application n'entraîneront pas d'autres dépenses pour Royal.

Matières premières

Le prix de la résine de PVC, matière première d'importance pour Royal, a augmenté de façon marquée en 2000, la demande sur les marchés mondiaux ayant augmenté plus vite que l'offre. En conséquence de l'acquisition de l'usine de résine de PVC de la Compagnie pétrolière impériale au début de 1999, les hausses de coûts ont été limitées en 2000. Les prix de la résine de PVC ont atteint leur sommet en juin 2000 et ont baissé depuis avec la mise en service de capacité supplémentaire dans l'industrie. La direction est d'avis que le prix de la résine de PVC devrait se stabiliser à moyen terme avec la mise en service de nouvelle capacité supplémentaire dans l'industrie.

RUBRIQUE 5 RENSEIGNEMENTS FINANCIERS CONSOLIDÉS CHOISIS

La présente partie doit être lue à la lumière des états financiers consolidés de Royal des exercices terminés les 30 septembre 2000 et 1999, qui constituent l'annexe A des présentes.

1) Sur une base annuelle

Le tableau ci-dessous présente les renseignements financiers choisis de Royal des cinq derniers exercices.

Le Groupe Technologies Royal Limitée
Renseignements financiers consolidés choisis⁵⁾
des exercices terminés les 30 septembre
(vérifié)

	2000	1999	1998	1997	1996
Chiffre d'affaires net ¹⁾	1 549 4 \$	1 282 1 050 103 \$	848 741 \$	675 092 \$	
Bénéfice net ¹⁾	169 117 \$	149 969 \$	118 993 \$ ³	91 663 \$	67 153 \$
Bénéfice net non dilué par action	1,95 \$	1,75 \$	1,41 \$ ⁴	1,13 \$	0,87 \$
Bénéfice net dilué par action	1,90 \$	1,72 \$	1,41 \$ ⁴	1,13 \$	0,86 \$
Total de l'actif ¹⁾	2 539 (\$	1 980 1 501 400 \$	1 120 672 \$	804 680 \$	
Dette à long terme (moins la tranche échéant à moins d'un an) ¹⁾	547 210 \$	577 431 \$	394 790 \$	299 777 \$	142 675 \$
Dividendes ^{1) 2)}	—	—	—	—	—

1) En milliers de dollars canadiens.

2) Se reporter à la rubrique 3, « Politique en matière de dividendes », ci-dessous.

3) Compte non tenu de la réduction de valeur de 2,9 millions de dollars au titre des terrains détenus en vue d'être utilisés et non requis pour les activités de base.

4) Compte non tenu de la réduction de valeur de 0,03 \$ au titre des terrains détenus en vue d'être utilisés et non requis pour les activités de base.

5) Les données des exercices 1996 à 1998 ont été retraitées pour tenir compte de la nouvelle convention comptable ayant trait aux frais de développement de produits et de démarrage adoptée en 1999, comme le décrit la note 1 j) ii) afférente aux états financiers consolidés figurant dans le rapport annuel de 2000 de Royal (Annexe A).

Le bénéfice non dilué et dilué par action a été calculé selon le nombre moyen pondéré d'actions en circulation et le nombre maximum d'actions avec effet de dilution en circulation, respectivement :

	2000	1999	1998	1997	1996
Nombre moyen pondéré d'actions	86 929 410	85 862 042	84 214 148	80 837 502	77 597 058
Nombre maximum d'actions avec effet de dilution	92 592 702	94 920 221	93 888 481	90 260 363	87 172 331

Aucun élément extraordinaire n'a été constaté au cours des exercices indiqués ci-dessus.

2) Sur une base trimestrielle

Le tableau ci-dessous présente les données historiques sur le chiffre d'affaires et le bénéfice sur une base trimestrielle pour les cinq derniers exercices.

Le Groupe Technologies Royal Limitée Données trimestrielles consolidées sur le chiffre d'affaires et le bénéfice ⁴⁾

Pour les trimestres arrêtés aux	Total	31 déc. T1	31 mars T2	30 juin T3	30 sept. T4
2000					
Chiffre d'affaires net ¹⁾	1 549	320 12	334 50	459 83	435 01
Bénéfice net ¹⁾	169 11	29 73	29 40	56 76	53 20
Bénéfice net non dilué par action	1,95 \$	0,35 \$	0,34 \$	0,66 \$	0,60 \$
Bénéfice net dilué par action	1,90 \$	0,35 \$	0,34 \$	0,64 \$	0,57 \$
1999					
Chiffre d'affaires net ¹⁾	1 28	260 70	272 06	371 62	377 61
Bénéfice net ¹⁾	149 96	25 08	25 44	47 71	51 72
Bénéfice net non dilué par action	1,75 \$	0,29 \$	0,30 \$	0,56 \$	0,60 \$
Bénéfice net dilué par action	1,72 \$	0,29 \$	0,30 \$	0,55\$	0,58 \$
1998					
Chiffres d'affaires net ¹⁾	1 05	211 43	229 34	304 09	305 22
Bénéfice net ¹⁾	118 99	18 40	19 02	39 72	41 83
Bénéfice net non dilué par action	1,41 \$ ³	0,22 \$	0,23 \$	0,47 \$ ³	0,49 \$
Bénéfice net dilué par action	1,41 \$ ³	0,22 \$	0,23 \$	0,47 \$ ³	0,49 \$
1997					
Chiffre d'affaires net ¹⁾	848 74	174 49	175 53	240 09	258 61
Bénéfice net ¹⁾	91 66	13 97	14 47	30 48	32 72
Bénéfice net non dilué par action	1,13 \$	0,17 \$	0,18 \$	0,38 \$	0,40 \$
Bénéfice net dilué par action	1,13 \$	0,17 \$	0,18 \$	0,38 \$	0,40 \$
1996					
Chiffre d'affaires net ¹⁾	675 09	130 40	133 44	196 21	215 03
Bénéfice net ¹⁾	67 15	8 80	9 01	23 28	26 05
Bénéfice net non dilué par action	0,87 \$	0,12 \$	0,12 \$	0,30 \$	0,33 \$
Bénéfice net dilué par action	0,86 \$	0,12 \$	0,12 \$	0,30 \$	0,32 \$

Pour les trimestres arrêtés aux	Total	31 déc. T1	31 mars T2	30 juin T3	30 sept. T4
1995					
Chiffre d'affaires net ¹⁾	535 053	113 621	119 343	149 515	152 574
Bénéfice net ¹⁾	46 613	5 455	7 014	16 334	17 810
Bénéfice net non dilué par action	0,66 \$	0,10 \$	0,10 \$	0,22 \$	0,24 \$
Bénéfice net dilué par action	0,66 \$	0,10 \$	0,10 \$	0,22 \$	0,24 \$

1) En milliers de dollars canadiens.

2) Compte non tenu de la réduction de valeur de 2,9 millions de dollars au titre des terrains détenus en vue d'être utilisés et non requis pour les activités de base.

3) Compte non tenu de la réduction de valeur de 0,03 \$ par action au titre des terrains détenus en vue d'être utilisés et non requis pour les activités de base.

4) Les données des exercices 1996 à 1998 ont été retraitées pour tenir compte de la nouvelle convention comptable ayant trait aux frais de développement de produits et de démarrage adoptée en 1999, comme le décrit la note 1 j) ii) afférente aux états financiers consolidés figurant dans le rapport annuel de 2000 de Royal (Annexe A).

Le bénéfice non dilué et dilué par action a été calculé, respectivement, selon le nombre moyen pondéré d'actions en circulation et le nombre maximum d'actions avec effet de dilution en circulation qui suivent :

	2000	1999	1998	1997	1996
Nombre moyen pondéré d'actions	86 929 410	85 862 042	84 214 148	80 837 502	77 597 058
Nombre maximum d'actions avec effet de dilution	92 592 702	94 920 221	93 888 481	90 260 363	87 172 331

Aucun élément extraordinaire n'a été constaté au cours des exercices indiqués ci-dessus.

La rubrique 6, « Analyse par la direction », est un complément aux renseignements financiers choisis présentés ci-dessus.

3) Politique en matière de dividendes

Royal préfère ne pas répartir ses bénéfices mais investir dans sa croissance future et le développement de ses activités. Royal ne prévoit pas verser de dividende dans un avenir immédiat. De temps à autre, le conseil d'administration revoit cette politique à la lumière du bénéfice et de la situation financière de la société et d'autres facteurs pertinents.

RUBRIQUE 6 ANALYSE PAR LA DIRECTION

Royal se consacre essentiellement à la fabrication et à la distribution de produits de rénovation domiciliaire, de consommation et de construction à base de polymères qui sont vendus sur les marchés de la rénovation, de la modernisation et de la construction de nouveaux immeubles en Amérique du Nord, et plus récemment, sur les marchés internationaux. Royal est une entreprise verticalement intégrée, axée sur la technologie, innovatrice et en pleine expansion, dont les coûts sont bas par rapport aux autres entreprises du secteur.

1) Résultats d'exploitation

L'analyse qui suit a été rédigée par la direction et traite des résultats d'exploitation et de la situation financière de la société pour les exercices terminés les 30 septembre 2000, 1999 et 1998 conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada. Tous les montants sont libellés en dollars canadiens, sauf indication contraire. Cette analyse de l'exploitation de la société est fondée sur les états financiers consolidés et les notes y afférentes que l'on trouvera un peu plus loin dans le présent rapport annuel, et doit donc être lue à la lumière de ces états et notes. Au cours de l'exercice 2000, la société a adopté les recommandations du chapitre 3465 du *Manuel de l'ICCA*, « Impôts sur les bénéfices ». Conformément à ce chapitre, la société comptabilisera dorénavant ses impôts sur les bénéfices selon la méthode axée sur le bilan au lieu de la méthode du report fixe. L'effet cumulatif de cette modification, soit 3 700 \$ au 1^{er} octobre 1999, est présenté séparément dans les états consolidés des bénéfices non répartis comme redressement du solde d'ouverture des bénéfices non répartis tel qu'il est indiqué à la note 1 j) i) des notes afférentes aux états financiers consolidés.

Le tableau qui suit résume les états des résultats de la société (en milliers de dollars, sauf les montants par action) pour les exercices terminés les 30 septembre 2000, 1999 et 1998.

	2000	1999	1998
Chiffre d'affaires net	1 549 481 \$	1 282 004 \$	1 050 103 \$
Coût des marchandises vendues et frais d'exploitation et autres revenus	(1 171 082)	(952 902)	(799 103)
BAIIA	378 391	329 102	251 000
Pourcentage du BAIIA	24,4 %	25,7 %	23,9 %
Amortissement	(83 331)	(67 134)	(50 033)
Intérêts débiteurs et frais de financement	(46 591)	(31 377)	(17 617)
Baisse de valeur d'un terrain	—	—	(2 900)
Bénéfice d'exploitation	248 471	230 591	180 450
Impôts sur les bénéfices	(79 241)	(79 182)	(64 712)
Bénéfice avant la part des actionnaires sans contrôle	169 229	151 409	115 738
Part des actionnaires sans contrôle	(109)	(1 440)	355
Bénéfice net	169 119	149 969	116 093
Bénéfice non dilué par action	1,95 \$	1,75 \$	1,38 \$
Bénéfice non dilué par action avant la baisse de valeur d'un terrain pendant l'exercice 1998	1,95 \$	1,75 \$	1,41 \$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	86 921	85 862 042	84 214 148

À l'heure actuelle, la société œuvre principalement sur les marchés nord-américains de la rénovation, de la modernisation et de la construction dont les activités sont saisonnières. Par conséquent, Royal réalise environ les trois cinquièmes de son chiffre d'affaires net et de sa marge d'exploitation et les deux tiers de son bénéfice net au cours des deux derniers trimestres de l'exercice. C'est pourquoi le chiffre d'affaires, ainsi que les marges d'exploitation et le bénéfice net exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires affichent toujours des écarts sensibles dans les premiers trimestres, ou par trimestre, par rapport au montant ou au taux annualisé. Aux fins de l'analyse qui suit, le BAIIA et la marge d'exploitation sont des termes interchangeables.

Comparaison des exercices terminés les 30 septembre 2000 et 1999

Chiffre d'affaires net

Chiffre d'affaires global

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2000, le chiffre d'affaires net consolidé a atteint un montant record de 1,55 milliard de dollars, ce qui représente une augmentation de 267,5 millions de dollars, soit de 21 %, par rapport au chiffre de 1,28 milliard de dollars enregistré en 1999. L'augmentation du chiffre d'affaires global est surtout attribuable à l'accroissement du volume des ventes à l'unité pour toutes les principales gammes de produits et à des prix de vente moyens légèrement plus élevés pour les profilés sur devis, les revêtements et les tuyaux. Les acquisitions menées à bien au cours de 2000 et 1999 ont contribué seulement 18,5 millions de dollars, soit 7 % de la croissance du chiffre d'affaires en 2000.

Le tableau qui suit donne un résumé du chiffre d'affaires net par secteur (en millions de dollars) :

	2000	1999	Variation en %
Gammes de produits :			
Produits de rénovation domiciliaire	761	662	15 %
Produits de consommation	436	350	25 %
Produits de construction	287	230	25 %
Secteur des produits	1 484	1 242	20 %
Secteur de soutien	735	539	36 %
Élimination Intra Groupe	(669)	(499)	
Consolidés	1 550	1 282	21 %

Secteur des produits de rénovation domiciliaire, de consommation et de construction (le « secteur des produits »)

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2000, le chiffre d'affaires du secteur des produits a augmenté de 242 millions de dollars, soit 19,5 %, pour s'établir à 1 484 millions de dollars par rapport à 1 242 millions de dollars en 1999. Ce sont les gammes des produits de consommation et des produits de construction qui ont enregistré l'augmentation la plus forte, affichant chacune une croissance de 25 % par rapport à l'exercice précédent. En ce qui concerne les produits de consommation, l'augmentation est attribuable à la hausse du volume des ventes à l'unité de cabanons d'entreposage pour l'extérieur, de produits de rangement pour l'intérieur et de meubles de jardin. Quant aux produits de construction, l'augmentation est attribuable à des volumes de vente plus élevés des systèmes de construction et des tuyaux, dont les prix de vente moyens ont aussi été plus élevés. Le chiffre d'affaires provenant des produits de rénovation domiciliaire a augmenté de 15 %, surtout en

raison des ventes de profilés sur devis, qui ont augmenté de 80 millions de dollars, soit de 18 %, par rapport à l'exercice précédent, en grande partie à cause de volumes de vente à l'unité accrus et de certains prix de vente plus élevés. Le taux de croissance des produits de rénovation domiciliaire a été moins élevé en raison d'une baisse de 45 % des ventes de portes pour le secteur résidentiel à la suite de la vente de Steelwood Doors Inc. au cours de l'exercice 2000. Compte non tenu des portes pour le secteur résidentiel, les produits de rénovation domiciliaire (profilés sur devis et revêtements) ont connu une croissance interne considérable de 18,5 %, dépassant largement le taux de croissance de 1,1 % prévu par la NAHB pour 2000 dans le secteur nord-américain de la restauration et de la modernisation.

Secteur des matériaux, des équipements, de l'immobilier et des transports (le « secteur de soutien »)

Dans le secteur de soutien, le chiffre d'affaires pour l'exercice terminé le 30 septembre 2000 s'est accru de 195,9 millions de dollars, soit de 36 %, pour s'établir à 734,8 millions de dollars, par rapport à 538,9 millions de dollars en 1999. Cette hausse importante est attribuable en majeure partie à l'augmentation des ventes, tant internes qu'externes, des entreprises de traitement des matériaux, en raison d'accroissements de la capacité de ce secteur et de l'apport au chiffre d'affaires de l'usine de fabrication de résine pendant un exercice complet.

Répartition géographique du chiffre d'affaires

Au cours de l'exercice 2000, les ventes aux clients à l'extérieur du Canada, y compris les ventes réalisées à l'étranger et les exportations de produits fabriqués au Canada, ont diminué pour s'établir à 66,4 % du chiffre d'affaires total, comparativement à 69,9 % pour l'exercice 1999. Les augmentations du volume des ventes aux clients canadiens ont surpassé celles aux marchés américains et internationaux, en raison des volumes de vente plus élevés pour les gammes de produits des tuyaux et des meubles de jardin, qui constituent en général des marchés plus régionaux.

Dans l'ensemble, il est prévu que le taux de croissance du chiffre d'affaires net pour l'exercice 2001 sera moins élevé que cela n'a été le cas récemment car l'accroissement continu de la demande de nos gammes de produits actuelles, l'apport des nouveaux produits et applications compris, sera contrebalancé par le ralentissement attendu de l'économie.

Marge d'exploitation

Marge d'exploitation globale

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2000, la marge d'exploitation globale du Groupe (c'est-à-dire le BAIIA) a augmenté de 49,3 millions de dollars, soit de 15 %, pour s'établir à 378,4 millions de dollars contre 329,1 millions de dollars l'exercice précédent. Le BAIIA, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, a diminué, passant à 24,4 %, comparativement à 25,7 % l'exercice précédent. Le coût des matières premières, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, a augmenté, passant de 40 % l'exercice précédent à 43 %, en raison surtout des coûts plus élevés de la résine pendant l'exercice. Au cours des 18 derniers mois, le secteur de la résine a affiché les hausses de prix les plus rapides et les

plus draconiennes enregistrées ces dix dernières années. Pendant l'exercice 2000, en dépit de notre intégration verticale et des augmentations des prix de vente, le coût à l'unité des matières premières a augmenté d'environ 60 millions de dollars. Pendant la première partie de l'exercice, la société a réussi à parer à l'augmentation grâce à des volumes de vente plus élevés et à une légère hausse des prix de vente. Toutefois, cela n'a pas été le cas pendant le dernier trimestre de l'exercice, au cours duquel le taux de croissance globale a diminué et le coût de la résine à l'unité est demeuré élevé. Pour l'exercice 2001, la direction s'attend à des pressions à la baisse sur le coût global de la résine.

Les coûts de la main-d'œuvre et les coûts indirects, exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires, s'établissaient à 12,8 % et à 8,7 % respectivement, contre 13,3 % et 8,6 % l'exercice précédent. La hausse des volumes de vente à l'unité s'est traduite par des gains d'efficacité au niveau de la main-d'œuvre, alors que l'amortissement plus élevé et les coûts liés au déménagement d'installations de production dans le nouveau parc industriel au nord de Toronto ont accru légèrement les coûts indirects. Les frais généraux, de vente et d'administration, en pourcentage du chiffre d'affaires, ont diminué de 0,8 %, passant de 17,7 % l'exercice précédent à 16,9 %. Les frais de vente sont passés de 11,2 % à 11,0 %, tandis que les frais généraux et d'administration ont baissé, passant de 6,5 % l'exercice précédent à 5,9 %. Les baisses des frais généraux, de vente et d'administration enregistrées au cours de l'exercice 2000 s'expliquent par la diminution des coûts à l'unité grâce à une meilleure utilisation de la capacité de production des usines.

Au cours de l'exercice, la société a établi une alliance stratégique et une coentreprise avec Premdor Inc. qui collaborera au lancement sur les marchés mondiaux de produits pour portes en composite de haute technologie. Dans le cadre de cette alliance, la société a vendu Steelwood Doors Inc. à Premdor. Le gain réalisé à la vente de Steelwood a été comptabilisé comme autres revenus pendant l'exercice 2000.

Dans le secteur des produits, le BAIIA pour l'exercice terminé le 30 septembre 2000 a augmenté de 27,6 millions de dollars, soit de 13 %, passant à 238,7 millions de dollars par rapport à 211,1 millions de dollars l'exercice précédent. Le BAIIA, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, a diminué pour s'établir à 16,1 % contre 17 % l'exercice précédent. Cette baisse est essentiellement attribuable à la hausse du coût moyen à l'unité des matières premières.

Dans le secteur de soutien, le BAIIA pour l'exercice terminé le 30 septembre 2000 a augmenté de 21,7 millions de dollars, soit de 18 %, passant à 139,7 millions de dollars par rapport à 118 millions de dollars pour l'exercice 1999. Le BAIIA, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, a baissé pour s'établir à 18,9 %, contre 21,9 % l'exercice précédent. Cette baisse était attribuable principalement à la hausse susmentionnée du coût de la résine. Le prix de vente moyen plus élevé au secteur des produits a permis d'atténuer l'incidence de la hausse du coût de la résine.

La direction est d'avis que le BAIIA, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, de l'ensemble du Groupe devrait être relativement stable pour l'exercice 2001 et rester conforme aux niveaux récents.

Amortissement

L'amortissement, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, s'est établi à 5,4 %, ce qui est légèrement plus élevé que le chiffre de 5,2 % inscrit l'exercice précédent. La charge a augmenté de 16,2 millions de dollars par rapport aux 67,1 millions de dollars enregistrés l'exercice précédent, en raison des augmentations de la capacité dans les deux secteurs d'exploitation de la société, grâce à des acquisitions et au programme de dépenses en immobilisations au cours de la période.

Dans le secteur des produits, l'amortissement, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, a légèrement augmenté pour s'établir à 3,9 %, alors qu'il avait été de 3,8 % l'exercice précédent. La charge a augmenté de 10,8 millions de dollars par rapport aux 47,4 millions de dollars enregistrés l'exercice précédent, en raison surtout de l'accroissement des capacités de production des profilés sur devis et des systèmes de construction.

Dans le secteur de soutien, l'amortissement, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, a légèrement diminué pour s'établir à 3,4 %, alors qu'il avait été de 3,6 % l'exercice précédent. La charge a augmenté de 5,4 millions de dollars par rapport aux 19,7 millions de dollars enregistrés l'exercice précédent, en raison de l'accroissement des capacités de production des entreprises de traitement des matériaux et de nouvelles usines de fabrication.

Intérêts débiteurs et frais de financement

Tel que prévu, les intérêts débiteurs et frais de financement, exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires, ont augmenté, passant de 2,4 % l'exercice précédent à 3,0 % en 2000. Les intérêts débiteurs ont augmenté de 15,2 millions de dollars par rapport aux 31,4 millions de dollars enregistrés l'exercice précédent, car la société a eu davantage recours à des emprunts pour financer son fonds de roulement et ses dépenses en immobilisations, alors que les taux d'intérêt du Groupe ont été plus ou moins les mêmes qu'en 1999. Le programme de dépenses en immobilisations de la société a été financé au cours de l'exercice au moyen des flux de trésorerie provenant de l'exploitation et du produit d'emprunts en proportions égales. On s'attend à ce que les intérêts débiteurs exprimés en dollars atteignent leur niveau le plus élevé pendant l'exercice 2001 étant donné que le parc industriel de la société est pratiquement achevé. La direction prévoit un taux d'intérêt effectif d'environ 6,75 % pour l'exercice 2001.

Charge d'impôts

La charge d'impôts, exprimée en pourcentage du bénéfice avant les impôts, a baissé, passant de 34,4 % à 31,9 % au cours de l'exercice 2000 en raison principalement de l'adoption de la nouvelle norme comptable énoncée dans le chapitre 3465, « Impôts sur les bénéfices », du *Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés*, des revenus réalisés dans des pays étrangers où le taux d'imposition effectif est moins élevé et de diverses initiatives fiscales mises en œuvre au cours de l'exercice. Pour l'exercice 2001, la direction entrevoit un taux d'imposition consolidé global d'environ 33 %.

Bénéfice net et bénéfice par action

En 2000, le bénéfice net a augmenté de 19,1 millions de dollars, soit de 12,8 %, atteignant le montant record de 169,1 millions de dollars, qui représente 10,9 % du chiffre d'affaires. Par comparaison, l'exercice précédent, le bénéfice net a atteint 150 millions de dollars, soit 11,7 % du chiffre d'affaires net. Le bénéfice dilué par action s'est établi à 1,90 \$ pour l'exercice 2000. Il s'agit d'une amélioration par rapport au bénéfice dilué par action de 1,72 \$ enregistré au cours de l'exercice 1999. Le nombre moyen d'actions en circulation, après dilution, pour l'exercice 2000 s'est établi à environ 92,6 millions, soit quelque 2,3 millions de moins que pendant l'exercice 1999.

2) Liquidités et sources de financement

Liquidités

Au cours de l'exercice 2000, la marge brute d'autofinancement de la société a atteint 280,3 millions de dollars (3,22 \$ par action), ce qui représente une augmentation de 36,5 millions de dollars, soit de 15 %, par rapport aux 243,8 millions de dollars (2,84 \$ par action) générés l'exercice précédent. Pour la période de trois exercices terminée le 30 septembre 2000, la marge brute d'autofinancement de la société a totalisé 711,1 millions de dollars. Les flux de trésorerie provenant de l'exploitation et le produit de la dette ont servi à financer l'expansion du fonds de roulement et les dépenses en immobilisations.

Fonds de roulement

Aux 30 septembre, le fonds de roulement consolidé de la société s'établissait comme suit :

	2000	1999
Fonds de roulement	197,0	181,2
Ratio de liquidité générale	1,32:1	1,45:1

Le fonds de roulement était de 197 millions de dollars au 30 septembre 2000 comparativement à 181,2 millions de dollars au 30 septembre 1999. En ce qui concerne la gestion de l'actif, une hausse de 11 % du délai moyen de recouvrement a été enregistrée pour l'exercice 2000, alors que le délai de rotation des stocks a augmenté de 18 jours par rapport au délai de 115 jours de l'exercice 1999. L'augmentation du délai moyen de recouvrement représente une concentration des ventes vers la fin du quatrième trimestre par rapport à l'exercice précédent et une légère hausse du prix de vente moyen à l'unité. L'augmentation du délai de rotation des stocks est attribuable à la hausse des prix des matières premières, à des stocks plus élevés, pour soutenir les nouvelles gammes de produits et à des niveaux de stocks disponibles plus élevés pour les entreprises qui ont déménagé dans le nouveau parc industriel. En outre, toutes les sociétés en exploitation maintenaient des stocks plus élevés pour répondre à la hausse prévue du taux de croissance des ventes. La direction est chargée de réduire le cycle d'exploitation pendant l'exercice 2001.

Dépenses en immobilisations

Dans l'ensemble, les dépenses en immobilisations totales, y compris les acquisitions, pour les exercices terminés les 30 septembre 2000 et 1999 s'établissent comme suit :

	2000	1999
Dépenses en immobilisations	373,7	270,0
Acquisitions	0,8	160,5
Total des dépenses en immobilisations	374,5	430,5

Pour l'exercice terminé le 30 septembre 2000, les dépenses en immobilisations se sont élevées à 374 millions de dollars, comparativement à 270 millions de dollars pour l'exercice précédent. Un montant d'environ 211,6 millions de dollars a été consacré au secteur de soutien, dont 123,5 millions de dollars ont été affectés à de nouvelles installations de fabrication et 88,1 millions de dollars ont servi à accroître la capacité de production des entreprises de traitement de matériaux, notamment en ce qui concerne les technologies de recyclage RoyalEco^{MC}. Les 162,1 millions de dollars restants ont été consacrés au secteur des produits, principalement pour accroître la capacité de production des gammes de produits suivants : profilés sur devis, recouvrements de fenêtre, revêtements et produits de rangement pour l'intérieur.

Au cours de l'exercice 2000, la société a acquis, soit une participation égale à 100 %, soit une participation majoritaire, dans certaines entreprises pour une contrepartie totale de 0,8 million de dollars, dont 0,4 million de dollars pour les actifs nets et 0,4 million de dollars pour l'écart d'acquisition.

Au cours de l'exercice 2001, sans compter les acquisitions possibles d'entreprises, la société entend investir un montant net de 200 à 225 millions de dollars dans les immobilisations, surtout pour accroître ses capacités de production.

Émission d'actions

Au cours de l'exercice, la société a émis 4,5 millions d'actions à droit de vote subalterne pour un produit brut d'environ 157 millions de dollars. Le produit a servi à rembourser les emprunts en cours en vertu des facilités de crédit bancaire existantes.

Dette à long terme et instruments financiers

En août 2000, la société a augmenté ses facilités de crédit auprès d'un consortium bancaire, les portant de 600 millions de dollars l'exercice précédent à 700 millions de dollars, dont environ 264,2 millions de dollars (38 %) avaient été prélevés au 30 septembre 2000. Les facilités de crédit bancaire peuvent servir à combler les besoins en fonds de roulement, ainsi qu'à financer les acquisitions et les dépenses en immobilisations. À la fin de l'exercice, la dette à long terme par rapport au capital total représentait 41 %, contre 45 % en 1999, en raison du taux de croissance plus élevé des capitaux propres grâce au bénéfice de l'exercice et à l'émission d'actions susmentionnée.

Au cours de l'exercice, la société a autorisé un programme de 400 millions de dollars de billets à moyen terme au Canada coté A- par DBRS et CBRS. Ces billets ne sont pas garantis et se classent au même rang que les facilités de crédit bancaire. Le 13 avril 2000, la société a émis pour 150 millions de dollars de billets à moyen terme de 10 ans portant intérêt au taux de 6,90 %, payables semestriellement à terme échu et venant à échéance le 13 avril 2010.

En outre, la société a autorisé un programme d'effets de commerce de 300 millions de dollars au Canada coté R-1 (bas) par DBRS. Le programme s'appuie sur les facilités de crédit bancaire et est entré en vigueur le 26 septembre 2000. Au 30 septembre 2000, des effets de commerce de 100 millions de dollars avaient été émis et étaient en circulation.

La direction estime que les flux de trésorerie provenant de l'exploitation prévus de la société et les facilités de crédit dont elle dispose en vertu de ses conventions de financement existantes suffiront pour faire face à ses besoins en fonds de roulement et en dépenses en immobilisations, ainsi qu'au service de la dette, y compris les besoins saisonniers en liquidités.

Comparaison des exercices terminés les 30 septembre 1999 et 1998

En 1999, le chiffre d'affaires net est passé à 1,282 milliard de dollars, soit une hausse de 22 % ou 231,9 millions de dollars par rapport à 1998. Une croissance à deux chiffres a été affichée dans chacun des secteurs. La hausse globale du chiffre d'affaires s'expliquait principalement par l'augmentation du volume des ventes à l'unité. Les prix de vente sont demeurés relativement stables pendant l'exercice. Les acquisitions menées à bien pendant l'exercice 1999 ont fait un apport d'environ 53,4 millions de dollars à la croissance consolidée.

Dans le secteur des produits, le chiffre d'affaires de l'exercice a augmenté de 217,8 millions de dollars, soit de 21 %, passant à 1,2 milliard de dollars par rapport à 1 milliard de dollars en 1998. Cette augmentation était attribuable en grande partie à une hausse de 107 millions de dollars, soit de 19 %, dans la gamme des produits de rénovation domiciliaire en raison d'un accroissement du volume des ventes à l'unité des profilés sur devis et des revêtements. Au cours de l'exercice 1999, les ventes de produits de consommation ont augmenté de 72 millions de dollars, soit de 26 %, en raison d'une augmentation de 46 % dans la gamme des cabanons d'entreposage pour l'extérieur de la société.

Pour l'exercice 1999, le chiffre d'affaires du secteur de soutien a augmenté de 147,7 millions de dollars, soit de 38 %, pour s'établir à 538,9 millions de dollars, par rapport à 391,2 millions de dollars en 1998. Cette hausse était attribuable en majeure partie à l'augmentation des ventes, tant internes qu'externes, des entreprises de traitement des matériaux. Si ces ventes ont augmenté, c'est grâce à l'acquisition de l'usine de fabrication de résine de PVC de la Compagnie pétrolière impériale et à la vente de plus forts volumes de composés, d'additifs chimiques et de matériaux recyclés par suite de l'accroissement important des capacités de production du secteur au cours des derniers exercices.

Au cours de l'exercice 1999, les ventes aux clients à l'extérieur du Canada, y compris les ventes réalisées à l'étranger et les exportations de produits fabriqués au Canada, ont augmenté légèrement pour s'établir à 69,9 % du chiffre d'affaires total, comparativement à 69,7 % pour l'exercice 1998. Les augmentations du volume des ventes aux clients américains ont été contrebalancées par la baisse des exportations vers les marchés internationaux, qui s'explique par le fait qu'un important contrat conclu avec la Russie en 1998 n'a pas été renouvelé en raison du ralentissement économique dans ce pays et par des retards dans le démarrage des exploitations en Pologne et en Chine.

Dans l'ensemble, la marge d'exploitation a augmenté en 1999, s'établissant à 25,7 % du chiffre d'affaires, alors qu'elle avait représenté 23,9 % en 1998. Le coût des matières premières, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, avait diminué, passant de 41,9 % en 1998 à 40,0 %, en raison de l'intégration de la nouvelle usine de fabrication de résine. Les coûts de la main-d'œuvre et les coûts indirects, exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires, sont demeurés inchangés, s'établissant à 13,3 % et à 8,6 % respectivement. Les gains d'efficience découlant de la hausse du volume des ventes à l'unité ont été légèrement compensés par les coûts de la main-d'œuvre et les coûts indirects accrus liés à l'usine de fabrication de résine, qui a fait baisser le coût global des matières premières du Groupe. Les frais généraux, de vente et d'administration, exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires, ont augmenté de 0,6 %, passant de 17,1 % en 1998 à 17,7 %. Les frais de vente sont passés de 10,4 % en 1998 à 11,2 % en raison des dépenses engagées pour un nouveau programme de commercialisation et des coûts de distribution et d'entreposage légèrement plus élevés reliés à l'introduction de nouveaux produits. Les frais généraux et d'administration ont baissé, passant de 6,7 % en 1998 à 6,5 %, en raison des volumes de production plus élevés.

Dans le secteur des produits, le BAIIA pour l'exercice a augmenté de 60,7 millions de dollars, soit de 40 %, passant à 211 millions de dollars par rapport à 150,3 millions de dollars pour l'exercice 1998. Le BAIIA, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, a augmenté pour s'établir à 17 % contre 14,7 %. Cette augmentation, attribuable à la hausse du volume des ventes à l'unité dans toutes les gammes de produits du secteur, a été partiellement compensée par le démarrage d'exploitations à l'étranger.

Dans le secteur de soutien, le BAIIA pour l'exercice a augmenté de 17,4 millions de dollars, soit de 17 %, passant à 118 millions de dollars par rapport à 100,6 millions de dollars pour l'exercice 1998. Le BAIIA, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, a baissé pour s'établir à 21,9 %, contre 25,7 % pour l'exercice 1998. Cette baisse était attribuable à la hausse du coût moyen des matières premières, de la main-d'œuvre et de transformation absorbé par le secteur.

L'amortissement, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, a augmenté, s'étant établi à 5,2 % contre 4,8 % en 1998. La charge a augmenté de 17,1 millions de dollars par rapport aux 50 millions de dollars enregistrés pour l'exercice précédent, en raison de l'accroissement de la capacité de production dans les deux secteurs d'exploitation.

Dans le secteur des produits, l'amortissement, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, s'est établi à 3,8 %, ce qui était légèrement plus élevé que le chiffre de 3,4 % inscrit en 1998, en raison de l'accroissement de la capacité pour la majorité des gammes de produits du secteur.

Dans le secteur de soutien, l'amortissement, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, s'est établi à 3,6 %, ce qui était légèrement plus bas que les 3,9 % de l'exercice 1998, en raison de l'accroissement des volumes de production. La charge a augmenté de 4,5 millions de dollars par rapport aux 15,2 millions de dollars enregistrés pour l'exercice 1998, en raison de l'accroissement des capacités de production des entreprises de traitement des matériaux.

Les intérêts débiteurs et frais de financement, exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires, ont augmenté, passant de 1,7 % pour l'exercice 1998 à 2,4 % pour l'exercice 1999. Les intérêts débiteurs ont augmenté de 13,8 millions de dollars par rapport aux 17,6 millions de dollars enregistrés pour l'exercice 1998, car la société a eu davantage recours à des emprunts pour financer ses dépenses en immobilisations, alors que les taux d'intérêt effectifs ont été plus ou moins les mêmes qu'en 1998.

La charge d'impôts, exprimée en pourcentage du bénéfice avant les impôts, a baissé, passant de 35,9 % au cours de l'exercice 1998 à 34,4 % au cours de l'exercice 1999 en raison principalement de revenus réalisés dans les pays où le taux d'imposition effectif était moins élevé.

Le bénéfice net avait augmenté de 31 millions de dollars en 1999, soit de 26 %, atteignant le montant record de 150 millions de dollars, soit 11,7 % du chiffre d'affaires. Par comparaison, l'exercice précédent, le bénéfice net avait atteint 119 millions de dollars, compte non tenu de la baisse de valeur hors caisse d'un terrain de 2,9 millions de dollars comptabilisée pendant l'exercice 1998, soit 11,3 % du chiffre d'affaires net. Compte tenu de la baisse de valeur hors caisse d'un terrain comptabilisée au cours de l'exercice 1998, le bénéfice net de l'exercice 1999 s'est accru de 29 % par rapport à 1998.

Le bénéfice dilué par action s'est établi à 1,72 \$ pour l'exercice 1999. Il s'agit d'une amélioration par rapport au bénéfice dilué par action de 1,38 \$ enregistré au cours de l'exercice 1998, ou celui de 1,41 \$ par action, compte non tenu de la baisse de valeur hors caisse d'un terrain, déduction faite des impôts. Le nombre moyen d'actions en circulation, après dilution, pour l'exercice 1999 s'est établi à environ 94,9 millions de dollars, soit approximativement 1 million de plus que pendant l'exercice 1998, principalement en raison de l'émission d'actions en vertu du régime d'options d'achat d'actions de la société.

3) Risques et incertitudes

Royal mène ses activités sur de nombreux marchés dont chacun présente divers facteurs de risque connus et inconnus, ainsi que des incertitudes et autres facteurs qui pourraient avoir des répercussions sur Royal en particulier ou sur ces marchés en général. Le rendement futur de Royal pourrait être touché par ces facteurs importants. Dans certains cas, ces facteurs ont eu, et pourraient avoir à l'avenir, des répercussions sur les résultats réels de Royal. Ainsi, les résultats que Royal enregistrera en 2001 et par la suite pourraient différer sensiblement des résultats dont il est question dans toute déclaration prévisionnelle faite par Royal ou en son nom. Ces risques et incertitudes comprennent la variation du niveau des activités de rénovation, de modernisation et, dans une moindre mesure, de construction, des changements dans les coûts et prix des produits Royal, des changements dans les gammes de

produits Royal, le taux de croissance des marchés sur lesquels les produits Royal sont vendus, l'accueil réservé aux produits Royal et la demande de ceux-ci, des fluctuations en ce qui concerne la disponibilité des matières premières et leur prix, les pressions exercées sur les prix par la concurrence, les problèmes liés à la mise au point et au lancement de nouveaux produits, l'impossibilité de pénétrer de nouveaux marchés de manière efficace (surtout ceux des pays en voie de développement), les difficultés qu'il y a à protéger les techniques exclusives, la modification des règlements environnementaux, ainsi que les risques de change. Certains de ces risques et incertitudes sont décrits plus en détail ci-dessous :

- Les activités de Royal sont étroitement liées aux marchés de la rénovation, de la modernisation et de la construction en Amérique du Nord, tant résidentiels que commerciaux et industriels. Par conséquent, la demande de produits fabriqués et distribués par Royal peut varier en fonction de la situation économique générale en Amérique du Nord, notamment du marché de la rénovation et de la modernisation, des mises en chantier de nouveaux logements et du niveau des activités de construction en général.
- Le prix et la disponibilité des matières premières, surtout de la résine PVC, représentent une grande partie du coût de fabrication des produits de Royal. Par le passé, le prix de ces matières premières a fluctué et parfois, les prix ont beaucoup varié à la suite de circonstances indépendantes de la volonté de Royal. Rien ne garantit que Royal puisse recouvrer de ses clients les hausses de coûts découlant des fluctuations normales du prix de la résine de PVC en augmentant le prix de vente de ses produits ou absorber d'une autre manière ces hausses de coûts, sans que ses marges s'en ressentent trop. En outre, l'industrie a parfois dû faire face à des pénuries de certaines matières premières.
- Plus Royal étend ses activités sur les marchés étrangers, plus elle est exposée aux fluctuations du change. La société s'efforce de réduire le risque associé à ces fluctuations en faisant correspondre la monnaie dans laquelle sa dette est libellée et celle dans laquelle certaines matières premières sont achetées avec la monnaie dans laquelle les ventes sont payées ou des éléments d'actif acquis. Même si, jusqu'ici, Royal n'a jamais effectué d'opération de couverture importante sur le marché pour se protéger contre le risque de change, elle pourrait le faire à l'avenir si elle le jugeait nécessaire, en faisant toutefois preuve de prudence. La société n'achète pas d'instruments dérivés autres que ceux dont elle a besoin pour couvrir ses besoins en devises.

4) Perspectives pour 2001 et 2002

Malgré les nombreuses occasions de croissance qui se présentent, la direction a réduit quelque peu ses prévisions quant à la croissance du chiffre d'affaires pour 2001, étant donné que les signes de ralentissement de l'économie nord-américaine se multiplient. La direction a également révisé à la baisse les prévisions de croissance du bénéfice, compte tenu du fait que la société écoulera encore des stocks composés de matières premières plus coûteuses au cours du premier trimestre. Cependant, le coût décroissant des matières premières devrait avoir une incidence favorable sur les résultats pendant le reste de l'exercice. La direction tient également compte des frais fixes accrus associés à son nouveau

parc industriel qui devraient être compensés en fin de compte par une efficacité et un volume de production plus grands.

En 2002, la direction croit être en mesure d'enregistrer des taux de croissance accélérée du chiffre d'affaires et du bénéfice, à condition que la conjoncture économique demeure stable. La direction estime que la demande de nouveaux produits s'accroîtra, à mesure qu'ils deviendront plus connus des consommateurs. La direction prévoit que le nouveau parc industriel engendrera des gains d'efficacité considérables à mesure que se poursuivra la croissance de Royal.

RUBRIQUE 7 MARCHÉ POUR LES TITRES

Les actions à droit de vote subalterne de Royal sont inscrites à la cote des Bourses de Toronto et de Montréal depuis le 30 novembre 1994, sous le symbole RYG. Le 2 avril 1996, les actions à droit de vote subalterne ont été inscrites à la cote de la Bourse de New York, également sous le symbole RYG. Les actions de Royal ne sont plus négociées à la Bourse de Montréal depuis décembre 1999, suivant le regroupement des bourses canadiennes. Voici des données historiques concernant les opérations sur les actions.

Trimestre	Haut (BT)	Bas (BT)	Volume (en milliers)	Clôture (BT)
T1 - Exercice 1996	19 7/8 \$	17 1/8 \$	2 478 *	19 3/4 \$
T2 - Exercice 1996	22 7/8 \$	19 5/8 \$	4 850 *	21 5/8 \$
T3 - Exercice 1996	22,15 \$	19,40 \$	6 820 **	20,75 \$
T4 - Exercice 1996	23,85 \$	19,05 \$	4 520 **	23,25 \$
T1 - Exercice 1997	26,40 \$	22,50 \$	5 526 **	25,35 \$
T2 - Exercice 1997	30,50 \$	24,90 \$	5 630 **	29,50 \$
T3 - Exercice 1997	38,75 \$	27,00 \$	8 391 **	37,00 \$
T4 - Exercice 1997	43,50 \$	33,85 \$	7 738 **	39,35 \$
T1 - Exercice 1998	41,25 \$	30,00 \$	11 367 **	33,30 \$
T2 - Exercice 1998	47,25 \$	31,00 \$	9 187 **	46,15 \$
T3 - Exercice 1998	48,00 \$	36,00 \$	7 434 **	42,40 \$
T4 - Exercice 1998	42,95 \$	25,50 \$	11 033 **	25,85 \$

T1- Exercice 1999	36,00 \$	23,00 \$	8 169 **	34,05 \$
T-2 Exercice 1999	39,45 \$	33,50 \$	6 356 **	37,20 \$
T-3 Exercice 1999	44,40 \$	36,75 \$	9 497 **	43,25 \$
T-4 Exercice 1999	44,00 \$	31,10 \$	7 590 **	31,55 \$

Trimestre	Haut (BT)	Bas (BT)	Volume (en milliers)	Clôture (BT)
T-1 Exercice 2000	35,20 \$	24,75 \$	10 596 ***	30,75 \$
T-2 Exercice 2000	32,90 \$	26,00 \$	9 380 ***	31,50 \$
T-3 Exercice 2000	36,50 \$	28,00 \$	8 309 ***	35,20 \$
T-4 Exercice 2000	36,15 \$	28,50 \$	10 437 ***	30,00 \$

* Bourse de Toronto et de Montréal.

** Bourse de Toronto, de Montréal et de New York.

*** Bourse de Toronto et de Montréal

Au cours de la période du 30 novembre 1994 au 30 septembre 2000, la valeur des actions à droit de vote subalterne de Royal s'est accrue de 166 %, alors que l'indice TSE 300 augmentait de 154 % et l'indice TSE des produits pour la construction, de 26 %.

RUBRIQUE 8 ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Le tableau qui suit présente le nom et l'occupation des administrateurs de Royal ainsi que le nombre d'actions, en pourcentage de la catégorie d'actions, qu'ils détenaient directement ou indirectement au 30 septembre 2000. Les administrateurs sont élus pour un mandat d'un an.

Nom	Lieu de résidence	Occupation ou poste au sein de Royal	Actions (%) ¹	Date d'entrée en fonction comme administrateur
Vic De Zen	Woodbridge (Ontario)	Président du conseil d'administration, président et chef de la direction, Le Groupe Technologies Royal Limitée	100 ADVM 0,42 ADVS	26 septembre 1994
Gary Brown	Thornhill (Ontario)	Vice-président exécutif et chef de la direction financière, Le Groupe Technologies Royal Limitée	1,89 ADVS	26 septembre 1994
Douglas Dunsmuir	Toronto (Ontario)	Vice-président exécutif et chef du contentieux, Le Groupe Technologies Royal Limitée	1,65 ADVS	26 septembre 1994
Gwain Cornish	Campbellville (Ontario)	Vice-président senior, Le Groupe Technologies Royal Limitée	0,05 ADVS	26 septembre 1994
Mario Cadorette	Sainte-Thérèse (Québec)	Président, Royal Recouvrement de fenêtres (Canada) Inc.	0,01 ADVS	26 septembre 1994
Gregory Sorbara	Richmond Hill (Ontario)	Associé, The Sorbara Group	0,01 ADVS	26 septembre 1994
Ronald Slaght	Toronto (Ontario)	Associé, Lenczner Slaght Royce Smith Griffin, avocats	0,04 ADVS	26 septembre 1994
Ralph Brehn	Sainte-Agathe-du-Nord (Québec)	À la retraite Ancien président, Hunter Douglas Canada Ltd.	0,01 ADVS	2 mai 1995
Irvine Hollis	Chatsworth (Ontario)	Consultant en gestion, I. Hollis Management Consultants Inc.	0,00 ADVS	2 mai 1995

- 1) ADVM = Actions à droit de vote multiple
ADVS = Actions à droit de vote subalterne

Le comité de vérification de Royal est composé de MM. Ralph Brehn, Ronald Slaght et Gregory Sorbara; Gregory Sorbara en est le président. Le conseil d'administration ne compte pas de comité de direction.

Royal s'est bâti une solide équipe de direction en attirant des gens dotés de compétences et d'une expérience très variées. La haute direction participe à l'établissement de l'orientation stratégique de la société et fournit certains services centralisés aux unités d'exploitation.

Voici quelques notes biographiques sur les membres de l'équipe de direction.

Vic De Zen, président du conseil d'administration, président et chef de la direction, dirige Royal depuis sa fondation en 1970. Royal est devenue la plus importante entreprise de fabrication de produits de construction en PVC extrudé d'Amérique du Nord grâce à la vision et au leadership de M. De Zen. À l'origine un maître ouilleur de profession, M. De Zen est une autorité dans ce domaine. Outre ses autres responsabilités de gestion, il dirige les activités de recherche et de développement de Royal, un facteur indispensable de la réussite de cette dernière. M. De Zen a mis au point de nouveaux procédés d'extrusion et la technologie brevetée du calibrage sous vide et il s'occupe à l'heure actuelle de la mise au point de plusieurs nouvelles technologies et nouveaux produits dont le plus notable est le Royal Building System^{MD}. M. De Zen élabore, de concert avec les membres de la haute direction, l'orientation stratégique de Royal et il intervient directement dans toutes les questions importantes qui la concerne.

Gary Brown, vice-président exécutif et chef de la direction financière, exerce ces fonctions depuis qu'il s'est joint à Royal en 1985. De 1980 à 1985, il était un associé du cabinet comptable Stern Cohen, qui fournissait des services de vérification et de consultation commerciale à Royal. Ses principales fonctions comprennent la négociation et le financement continu de la plupart des principales opérations de Royal ainsi que la direction des services de comptabilité et de fiscalité de même que des systèmes informatiques qui sont gérés par son personnel.

Douglas Dunsmuir, vice-président exécutif et chef du contentieux, s'est joint à Royal en 1986. De 1980 à 1986, il était un associé du cabinet d'avocats Catzman, Wahl où il était responsable des services juridiques et de consultation commerciale rendus à Royal. Ses principales responsabilités comprennent la négociation de la plupart des principales opérations de Royal ainsi que les aspects juridiques s'y rapportant, notamment la préparation de contrats de coentreprise et d'autres contrats, les questions touchant la propriété intellectuelle, le soutien en matière de litige et la conformité de l'entreprise aux exigences légales.

Gwain Cornish, vice-président senior, exerce ces fonctions depuis qu'il s'est joint à Royal en 1987. De 1971 à 1986, il a travaillé pour BF Goodrich Chemical Company où, en plus de devenir le vice-président aux ventes, il a été membre du conseil d'administration. Il siège également au conseil d'administration de la Société canadienne de l'industrie des plastiques. Ses principales responsabilités comprennent l'achat des matières premières, la

mise en marché, la recherche et le développement, la gestion de l'exploitation et la planification stratégique.

Outre ses hauts dirigeants, Royal compte plus de 70 cadres clés en poste dans ses diverses unités en exploitation. En général, ces cadres sont des employés de longue date possédant une solide expérience en gestion de l'exploitation.

RUBRIQUE 9 RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

En outre, Royal remettra les documents suivants à toute personne qui en fera la demande au secrétaire :

- a) si des titres de Royal sont en cours de placement aux termes d'un prospectus simplifié définitif ou qu'un prospectus simplifié provisoire a été déposé à l'égard d'un placement de ses titres,
 - i) un exemplaire de la notice annuelle de Royal, ainsi qu'un exemplaire des documents ou des pages pertinentes de documents intégrés à la notice annuelle par renvoi,
 - ii) un exemplaire des états financiers comparatifs de Royal pour son dernier exercice complet et du rapport des vérificateurs s'y rapportant, ainsi qu'un exemplaire de tout état financier intermédiaire de Royal ultérieur aux états financiers de son dernier exercice complet,
 - iii) un exemplaire de la circulaire de sollicitation de procurations de la direction de Royal à l'égard de sa dernière assemblée des actionnaires à laquelle ont été élus des administrateurs ou un exemplaire de tout document annuel déposé en remplacement de cette circulaire, selon le cas,
 - iv) un exemplaire de tout autre document intégré au prospectus simplifié provisoire ou définitif par renvoi et qui n'a pas à être fourni aux termes de i) à iii) ci-dessus,
- b) à tout autre moment, un exemplaire de tout document mentionné en a) i), ii) ou iii) ci-dessus, sauf que Royal peut exiger des frais raisonnables si la demande provient d'une personne qui n'est pas un porteur de titres de Royal.

La circulaire de sollicitation de procurations de la direction de Royal datée du 1^{er} janvier 2001, qui est intégrée aux présentes par renvoi, divulgue notamment les renseignements supplémentaires suivants : la rémunération des administrateurs et dirigeants et les prêts qui leur ont été consentis, les principaux porteurs de titres de l'émetteur, les options d'achat de titres et l'intérêt des initiés dans des opérations importantes. D'autres renseignements financiers sont donnés dans les états financiers consolidés de Royal pour son exercice complet terminé le 30 septembre 2000, qui sont intégrés aux présentes par renvoi.

L'information figurant dans le présent document comprend de l'information financière prospective concernant le Groupe Technologies Royal Limitée, ses filiales et ses sociétés affiliées. De par sa nature, l'information financière prospective suppose qu'il existe des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs influant sur le rendement et les résultats financiers de Royal en particulier et sur ceux de l'industrie en général, de sorte qu'ils pourraient différer de façon importante par rapport à ceux dont il est tenu compte dans l'établissement de l'information financière prospective. Ces risques et incertitudes comprennent les fluctuations du niveau d'activité dans le secteur de la construction, la mesure dans laquelle les matières premières sont disponibles et les variations des prix de ces matières, les pressions exercées sur les prix par la concurrence, les difficultés inhérentes au développement et au lancement de nouveaux produits, l'incapacité pour la société de pénétrer de nouveaux marchés de manière efficace (particulièrement les marchés des pays en développement), la difficulté pour la société de préserver la technologie maison, les modifications apportées aux règlements d'ordre environnemental et d'autres risques décrits dans les documents d'information déposés périodiquement auprès d'organismes publics et dans les rapports des commissions des valeurs mobilières sur le Groupe Technologies Royal Limitée ainsi que sur ses filiales et ses sociétés affiliées. Les énoncés du présent document ont été faits en date du 9 février 2000. Royal n'assume aucune responsabilité quant à la mise à jour de ces énoncés.