

Annual Report 1994

75 years  
C

OF GOURMET REFINEMENT



## *Profile*

Founded in 1919, A.L. Van Houtte has operated for 75 years in the gourmet coffee sector.

Currently one of Canada's largest quality coffee roasting and marketing firms, the Company produces and distributes a wide range of coffee beans, ground and instant coffees, teas and herbal teas, and a number of related products, which are sold to the foodservice and retail food sectors under the "A.L. Van Houtte", "Plantation", "Orient Express", "Christophe Van Houtte" and "Azzura" brand names.

In addition, A.L. Van Houtte operates a franchise network of 107 café-bistros and coffee-bars in Quebec and Ontario.

Since 1992, the Company has also been active in the office coffee service market, where it is now the leading operator in Canada with a 35% market share and a network of branches across the country.

Furthermore, through VKI Technologies, a company in which it holds a 51% interest, A.L. Van Houtte manufactures and distributes single-cup coffee brewing machines, top-of-the-line equipment aimed at the international restaurant and office coffee service market. Moreover, this subsidiary has a franchise network of 36 office coffee services and three corporate branches established in 28 American states.

The success of A.L. Van Houtte is rooted in its ability to adapt to consumers' tastes by offering a growing variety of refined, distinctive products. Its targeted niche positioning strategy, its active program of expansion through acquisitions, its use of leading-edge technologies and its extensive franchising experience have made it one of the most dynamic and profitable companies in the North American coffee industry.

### **ANNUAL MEETING**

---

The Annual General Meeting of Shareholders will be held on September 20, 1994 at 11:00 a.m., Hôtel Le Westin Mont-Royal, Salon Printemps 1050 Sherbrooke Street West Montreal, Quebec

### **ANNUAL INFORMATION FORM**

---

The Annual Information Form of A.L. Van Houtte Ltd for the fiscal year ended April 2, 1994 will be available at the Head Office of the Company as of August 19, 1994.

Design and Production:  
Bélanger Legault Communications Design ltée  
Photography: Pierre-Louis Mongeau

## Financial Highlights

**STATISTICS** (in thousands of dollars, except per-share amounts and ratios)

	April 2, 1994	April 3 1993	Fiscal years ended March 28, 1992	March 30, 1991	March 31, 1990	Annual Growth (%)
<b>FINANCIAL PERFORMANCE</b>						
Operating revenues <sup>(1)</sup>	\$44,525	\$35,410	\$27,422	\$26,382	\$22,591	18.5
Operating income <sup>(2)</sup>	6,665	5,243	3,315	3,882	2,950	22.6
Net earnings	4,011	3,220	2,113	2,348	1,868	21.1
Earnings per share	0.68	0.65	0.48	0.54	0.45	10.9
Cash flow	8,203	5,904	3,533	3,745	2,985	28.8
Cash flow per share	1.39	1.19	0.81	0.86	0.72	17.9
Dividends <sup>(3)</sup>	778	566	523			
Dividend per share	0.14	0.13	0.12			
Return on average shareholders' equity	11.7%	15.0%	13.1%	16.7%	16.4%	
Net margin	9.0%	9.1%	7.7%	8.9%	8.3%	
<b>FINANCIAL POSITION</b>						
Total assets	\$52,917	\$44,824	\$21,707	\$19,922	\$17,069	32.7
Shareholders' equity	42,592 <sup>(4)</sup>	26,120	16,866	15,276	12,928	34.7
Shareholders' equity per share	6.40	4.70	3.87	3.51	2.97	21.2
Long-term debt	2,734	10,655	2,264	558	1,342	19.5
Working capital	4,525	1,908	9,596	8,459	7,949	
Long-term debt/equity ratio <sup>(5)</sup>	0.06:1	0.41:1	0.13:1	0.04:1	0.10:1	
Current ratio	1.8:1	1.3:1	5.5:1	3.3:1	4.4:1	
Revenue from café-bistro and coffee bars <sup>(6)</sup>	\$32,918	\$30,588	\$28,042	\$29,947	\$28,757	

### Notes

- (1) Including sales and franchising revenues (royalties and entry fees), but excluding investment income.
- (2) Before equity in earnings of associated companies, non-controlling interest and income taxes.
- (3) Paid to holders of subordinate voting shares and multiple voting shares.
- (4) Between November 30, 1993 and January 19, 1994, the Company issued 1,100,000 shares at a per-share price of \$12.50.
- (5) Long-term debt excluding current portion over year-end shareholders' equity.
- (6) For reference only, unaudited.

### STOCK MARKET PERFORMANCE

Comparative performance of A.L. Van Houtte subordinate voting shares and TSE 300 from August 1988 to May 1994



■ VAN HOUTTE

— TSE

For both VH and TSE 300, August 1987 = 100

### STOCK MARKET INFORMATION

Listing: The Montreal Exchange, August 1987  
 Ticker symbol: VH  
 Number of voting, participating shares  
     outstanding as at April 2, 1994: 6,657,245 shares  
 Public float: 3,657,245 subordinate voting shares  
 Share high/low in last 12 months: \$14.00/\$10.75  
 Trading volume: 701,889 shares  
 Recent share price (as at July 11, 1994): \$11.63

### PER-SHARE DATA (as at July 11, 1994)

Net earnings:	\$0.68
Price/earnings:	17.1 X
Cash flow:	\$1.39
Price/cash flow:	8.4 X
Book value:	\$6.40
Price/book value:	1.8 X
Dividend:	\$0.14
Dividend performance:	1.2%

## *Message to Shareholders*

FISCAL 1993-1994 WAS AN OUTSTANDING YEAR FOR A.L. VAN HOUTTE. THE FISCAL PERIOD ENDED APRIL 2, 1994 AND THE WEEKS FOLLOWING ITS CLOSE WERE HIGHLIGHTED BY A SERIES OF DEVELOPMENTS THAT WILL HAVE A DECIDING IMPACT ON THE SCOPE OF THE COMPANY'S MARKET AND ITS FINANCIAL PERFORMANCE WITHIN THE NEXT FEW MONTHS.

While pursuing our growth in the distribution of gourmet coffees and franchising of café-bistros, our traditional sectors, we made six acquisitions in related areas, including two for a total of over \$56 million which were concluded subsequent to year-end: the acquisition of a 51% interest in VKI Technologies as at May 30, 1994, and that of Red Carpet Food Services as at July 11, 1994.

We have thus laid the groundwork for an unprecedented expansion for the Company, whose revenues will top the \$125 million mark on an annual basis. This expansion did not happen by chance; it marks the conclusion of an ongoing process that we have followed for years. As we operate in an industry where general growth is limited, we have always believed that the Company's future depended on its aggressive marketing approach and dynamic acquisition strategy. Beginning with our initial public offering in 1987, we evolved an ambitious expansion plan and laid down the conditions needed to carry it out. While consistently seeking out opportunities for acquiring complementary businesses, we have built a solid financial structure and a production, distribution and management infrastructure capable of supporting the growth to which we aspire.

The acquisition of Café Selena in 1992 represented a critical phase in achieving our strategic objectives as it gave us access to the office coffee service sector, a profitable business that is highly complementary to our basic operations and that offers significant growth prospects. This acquisition yielded immediate benefits, clearly showing that the office coffee service sector is indeed the most promising and most natural avenue for the continuing expansion of A.L. Van Houtte.

The recent acquisitions of Red Carpet and VKI Technologies fit in with this logic. These acquisitions enabled the Company to capture a predominant share of the Canadian office coffee services market, to penetrate this niche in the United States, and to integrate a new business into our operations: the manufacturing and marketing of single-cup coffee brewers.

*We have just laid the  
groundwork for an  
unprecedented  
expansion of the  
Company, whose  
revenues will soon top  
the \$125 million  
mark.*

### ***Acquisition of Red Carpet Food Services and a 51% Interest in VKI Technologies: Significant Leverage for Financial Growth, Synergy and Geographic Expansion***

Less than two years after investing in the office coffee service market by acquiring Café Selena, A.L. Van Houtte has just recently become Canada's foremost company in this industry through the purchase of the assets of Red Carpet Food Services. With sales of approximately \$62.4 million, Red Carpet is the second largest office coffee service operator in Canada, with an 18% market share. Red Carpet also has vending operations, holding a 10% share of this market.

Subsequent to year-end, A.L. Van Houtte also acquired a 51% interest in VKI Technologies, a company with sales of \$17 million specializing in the design, manufacturing and marketing of coffee makers equipped with a single-cup brewing system. VKI Technologies is the leading manufacturer in North America of these sophisticated equipments which are sold in Canada and the United States to restaurants and office coffee service operators. In addition, through its subsidiary Filterfresh Corporation, VKI Technologies operates a franchise network of 36 office coffee services as well as three corporate branches, established in 28 states. This U.S. network generates annual sales in excess of US\$27 million.

This acquisition is of major strategic importance for A.L. Van Houtte, as it not only provides us with access to state-of-the-art technology and a new avenue of vertical integration, it also opens the door to the U.S. office coffee service market, estimated at over \$2.3 billion.

### ***Strategic and Financial Spin-Offs***

Although each of these acquisitions in itself offers growth potential for A.L. Van Houtte, their greatest commercial and financial leverage lies in their complementarity. Red Carpet Food Services and Café Selena are currently the most important users in Canada for the products of VKI Technologies. Moreover, the solid expertise of A.L. Van Houtte in both office coffee services and franchising will be a valuable contribution to the development of the U.S. network of Filterfresh franchises. Together with Red Carpet's network, this network also

provides the possibility of new markets for the gourmet coffee products sold by A.L. Van Houtte.

From a financial standpoint, these acquisitions, combined with the Company's internal growth, will almost triple our consolidated sales and will provide a broader geographic distribution for our revenues. Their impact on our return on equity will be especially significant in that these companies have both established an exceptionally profitable track record by posting strong growth and high profit margins over the past five years, despite the economic recession that prevailed during most of that period.

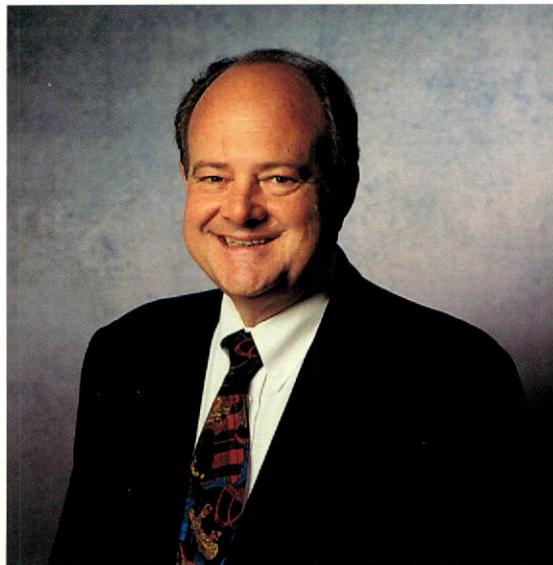
#### ***Outlook and Action Plan for 1994-1995***

It goes without saying that it is a very different company that I will have the pleasure of presenting to our shareholders in our next annual report. A company with over \$100 million in sales, operating across North America, and whose activities will be concentrated in four major strategic sectors: the roasting and distribution of gourmet coffees, the franchising of café-bistros and coffee-bars, office coffee services and the manufacturing of single-cup coffee brewers.

We will implement an aggressive development plan that spans all our operations. For example, in coffee roasting and distribution, we intend to carry on the development well underway in Ontario by setting up distribution infrastructures in the Toronto area. We will also seek to gain a foothold in new foodservice niches and geographic markets, including the Maritimes. Finally, we will capitalize to the greatest possible extent on our recent achievements to step up our coffee distribution operations within the office coffee service sector in Canada and the United States.

With respect to café-bistros and coffee-bars, we will further expand the franchise network by opening five to seven new outlets and continue to stand apart by meeting growing consumer demand for specialty gourmet coffees.

In the office coffee service sector, although we will remain on the lookout for acquisition opportunities, our main objectives will be to integrate and consolidate our network across Canada and support the development of the U.S. network of Filterfresh franchises. In this regard, the technological superiority conferred by our interest in VKI Technologies, combined with the fact that the U.S. office coffee service market is relatively unstructured and highly fragmented, give us considerable opportunities for expansion in the United States.



Lastly, we will focus on significantly increasing the volume of single-cup coffee brewers manufactured and sold by VKI Technologies by aggressively marketing this equipment in the United States and among the customer bases of Red Carpet Food Services and Café Selena in Canada.

To favour harmonious growth of our overall activities and optimize their areas of synergy, our management team will be extended to integrate managers experienced in each of the Company's four strategic sectors. In this regard, I am pleased to announce the appointment of Jean-Yves Monette, formerly President of the La Cantinière Group, as President of the Coffee Division.

Our prospects for 1994-1995 and years to come are therefore most stimulating. In terms of profitability especially, the conclusive experience that we have had to date in the office coffee service sector indicates that our new positioning will favour profit margins and return on equity. This diversification will thus offset the impact of the recent rise in green coffee prices on our general profitability.

On this 75th anniversary of the Company, I would like to thank all our internal and external partners who, this year more than ever, proved that A.L. Van Houtte is not only a company with a long history of tradition, but also a business firmly focused on the future.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Paul-André Guillotte".

Paul-André Guillotte  
President and General Manager  
July 1994

### Roasting and Marketing of Gourmet Coffees

DESPITE A SLOWER ECONOMIC RECOVERY THAN EXPECTED, A.L. VAN HOUTTE'S COFFEE DIVISION RECORDED STRONG GROWTH OVER THE PAST YEAR, WITH A 20% INCREASE IN THE VOLUME OF COFFEE SOLD.

In terms of vertical markets, the foodservice sector was the driving force behind this growth, owing to our expansion in office coffee services, the sound performance of the café-bistro network, and a general improvement in the restaurant industry in Quebec and Ontario. The division also recorded significant growth in the retail food market, partly due to better penetration of major grocery store chains in the Toronto area. In addition, its performance was enhanced by private brand name activities and the commercial success of products introduced during the previous year, especially instant coffees. Moreover, we consolidated our position in Quebec by modifying our distribution territories and adopting a dynamic marketing approach toward club stores and pharmacies.

Each of the Company's product categories contributed to the division's increase in sales, including ground coffees in tins, vacuum packs and pouches, instant coffees and wholebean coffee. It should be noted that after a period of maturity, this last niche has experienced renewed growth over the past two years.

In 1993-1994, A.L. Van Houtte fully benefited from the gains in productivity and quality provided by its new state-of-the-art roasting facilities, which began operating toward the end of the previous year. This plant was designed to allow high production flexibility, which will enable it to meet the needs of the additional markets opened up by the Company's recent acquisitions, with no major investments. Over the past year, the division was also equipped with more powerful information systems and completed a vast technological transition program geared toward a client-server environment integrating the latest generations of equipment and platforms.



*In honour of its 75th anniversary,  
the Company is about to launch  
"Célébration 1919", its newest creation worthy of  
a long-standing tradition of gourmet refinement.*

### Office Coffee Services

THIS SECTOR, IN WHICH A.L. VAN HOUTTE HAS OPERATED SINCE OCTOBER 1992, WAS THE MAIN THRUST OF THE COMPANY'S GROWTH IN 1993-1994.

To begin with, Café Selena's performance was fully in line with the Company's objectives, despite an economic context in which high unemployment rates and office building vacancy rates continued to prevail. This subsidiary's contribution to total consolidated earnings was especially significant in that we benefited from such contribution over a full 12-month period, compared with six months for the previous year.

Secondly, we acquired four local office coffee services operators through our subsidiaries: two in Quebec and two in Ontario. In Quebec, the main transactions were the acquisition of a 75% interest in Automates Alouette, a company serving the municipalities and industrial parks of the South Shore as well as Downtown Montreal, and that of the major assets of Pause-Café Idéal, which operates primarily in the Quebec City region.

The integration of these productive and profitable companies not only contributed significantly to earnings for the second half of the year, they also considerably strengthened our position in Café Selena's current markets, particularly in the Greater Montreal, the Metro Toronto area and the Quebec City region.

On June 7, 1994, subsequent to year-end, A.L. Van Houtte announced the signing of an agreement with Unigesco relating to the acquisition of the assets of Red Carpet Food Services. This \$48 million transaction was finalized on July 11, 1994.



*The success of A.L. Van Houtte's Coffee Division  
is based on its use of modern coffee roasting  
and packaging techniques and the regular introduction  
of new refined products.*

## *Design, Manufacturing and Marketing of Single-Cup Coffee Brewers*

Red Carpet Food Services operates 31 branches in Western Canada, Ontario and the Maritime Provinces, where it serves some 27,000 customers in the office coffee service sector and 2,500 in the vending sector. The company's office coffee services and vending operations are used daily by half a million consumers in offices, restaurants, convenience stores, schools, universities, industrial plants and other public locations. This company has established a profitable track record and registered strong growth over the past five years: between 1990 and 1994, its operating income rose from \$2.6 million to \$5.5 million.

This acquisition makes A.L. Van Houtte the leading office coffee service operator in Canada, with a 35% market share, and one of the largest such operators in North America. The integration of Red Carpet Food Services provides the Company not only with a cross-Canada positioning, but also with further leverage for expanding its operations in the United States. This new subsidiary will continue to be headed by Ronald McArthur, its current President, who has joined the A.L. Van Houtte team.

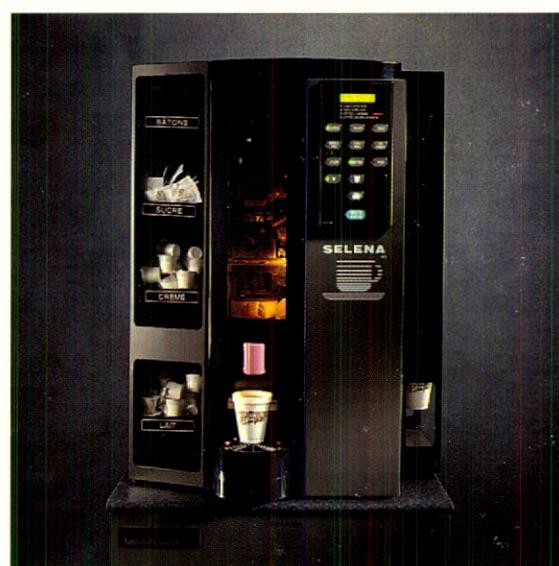
On May 30, 1994, also subsequent to year-end, A.L. Van Houtte acquired a 51% interest in VKI Technologies, a company which operates a franchise network of 36 office coffee services in the United States through its subsidiary Filterfresh Corporation, located in Westwood, Massachusetts. This network spans 28 American states and has annual retail sales of over US\$27 million, on which VKI Technologies receives entry fees and royalties. The company also has a pilot franchise in Australia. Finally, Filterfresh Corporation operates three territories in a corporate capacity — in Denver, Kansas City and Rhode Island.

In addition to its franchising activities in the office coffee service sector, VKI Technologies' core business consists in designing, manufacturing and marketing coffee makers equipped with an automated single-cup brewing system, a technology for which the company holds patents in several countries, including Canada, the United States, Japan, the European Community and Great Britain.

The company was founded in 1947 by Alan King, the inventor of the single-cup brewing technology. Today, following years of development and exchanges with its customers, the company manufactures and distributes a complete line of these equipments which are recognized as the world's most sophisticated, reliable coffee makers. In addition to delivering fresh coffee and avoiding losses, the superiority of the single-cup brewing system resides in the fact that, in less than 15 seconds, it prepares every cup of coffee or hot chocolate according to personal taste, in terms of strength, flavour and cup size.

In Canada, under the leadership of Paul King, Chief Operating Officer, VKI Technologies operates a plant in Saint-Hubert, where its single-cup brewers are manufactured. This modern plant, which adjoins the company's head office, was designed with a view to potential expansion and has a current annual sales capacity of approximately \$50 million.

The Canadian customer base of VKI Technologies comprises restaurants, hotels and major office coffee service operators, including Café Selena and Red Carpet, two subsidiaries of A.L. Van Houtte. VKI Technologies holds exclusivity agreements with these businesses, for which it supplies the coffee-makers, spare parts and maintenance.



*VKI Technologies' latest creation:  
the VISTA III, winner of the 1993 award  
from the International Design Review.*



*A.L. Van Houtte has become one of the leading office coffee service operators in North America. This position is further strengthened by the Company's access to the single-cup brewing technology developed by VKI Technologies.*



*A.L. Van Houtte is recognized as the restaurant industry's expert in liquid specialty coffees. Today, the Company's network of café-bistros and coffee-bars is among the top in North America in terms of the specialty liquid coffee sales compared to its total revenues.*

(Photo: Café-bistro at Le 500 René-Lévesque Ouest, downtown Montreal).

In the United States, the franchises of the Filterfresh Corporation subsidiary, which is headed by Brian King, its Chief Operating Officer, are responsible for the installation and operation of VKI Technologies' coffee makers within their respective territories. The company can thus count on a growing source of revenues from the export of single-cup brewers, 11,000 of which are currently in use in the U.S.

Lastly, VKI Technologies holds manufacturing agreements under licences in Great Britain, Japan and Europe with manufacturers of vending machines and coffee makers that incorporate its single-cup brewing technology into their equipment.

The acquisition of the 51% interest in VKI Technologies presents considerable strategic advantages and high synergy potential, in light of the close business relationship Café Selena and Red Carpet Food Services have maintained for a number of years with VKI Technologies. As in the past, this synergy will enable VKI Technologies to better target its R&D efforts in the design of new equipment, which in turn will help to shore up the respective competitive edge of Café Selena, Red Carpet Food Services and Filterfresh franchisees within their markets.

In general, this acquisition will provide A.L. Van Houtte with the possibility of new market outlets for its coffee products, direct access to the U.S. office coffee service market, and eventual access to European and Asian markets.

### *Café-Bistro and Coffee-Bar Franchises*

Retail sales for the network of café-bistros and coffee-bars rose to \$32.9 million in 1993-1994, up 7.6%. In addition to the opening of seven new outlets in Quebec, this growth was fostered by a 3.5% increase in sales for comparable stores.

Once again this year our marketing efforts focused on strengthening the Company's reputation and enhancing the "A.L. Van Houtte" image as the coffee expert for connoisseurs. While emphasizing specialty liquid coffees, we introduced coffee bean displays in certain café-bistros where customers can obtain the highest quality coffees of exclusive origin. As this market test yielded conclusive results, we plan to extend the formula to a greater number of outlets this year.

In fiscal 1993-1994, we remained at the forefront of consumer trends through the implementation of a second-generation coffee-bar concept, with the opening of a first outlet in Place Ville-Marie in Montreal. The Espresso-bar, which features specialty coffees exclusively, is a unique place where coffee connoisseurs can find such a varied range of distinctive espressos: Italian espresso, Roman espresso, macchiato, mocha, Viennese, etc. The Espresso-bar also offers a selection of European-style complementary products, including Provençal, Swedish, German, Italian and Parisian baguette sandwiches.

Given the success of the Espresso-bar initiative, we intend to open other such outlets in the coming years.



*The next Espresso-bar to open this fall,  
at the corner of Saint-Denis and Mont-Royal,  
in Montreal.*

# **Management's Discussion and Analysis of Operating Results and Financial Position**

## **Prior Comments**

The comparative analysis of the A.L. Van Houtte Ltd's financial position and results between the fiscal years ended April 2, 1994 and April 3, 1993 must take the following factors into account:

- the contribution of the wholly-owned subsidiary Café Selena Inc. to results for the past fiscal year covered a full 12-month period, as against six months for the previous year;
- the Company has made four acquisitions in the office coffee service sector through its subsidiaries over the past year. The major ones were a 75% interest in Automates Alouette Inc. and the purchase of the assets of Pause-Café Idéal Inc., which both took place in the third quarter;
- between November 30, 1993 and January 19, 1994, A.L. Van Houtte issued 1,100,000 shares for total proceeds of \$13,750,000 under its second public offering. The weighted average number of shares outstanding therefore rose to 5,915,000 shares in 1993-1994, versus 4,956,000 shares for the previous year;
- depreciation and amortization expenses and financial expenses relating to the Company's new coffee roasting facilities were incurred over a 12-month period for the most recent fiscal year, as against three months in 1992-1993;
- fiscal 1993-1994 covered 52 weeks of operation, as opposed to 53 weeks in 1992-1993.

## **Operating Results**

The operating activities of A.L. Van Houtte generated **consolidated revenues** of \$44.5 million for the year ended April 2, 1994, up 25.7% over sales of \$35.4 million for the previous year. This growth can be attributed to the following main factors:

- the contribution of Café Selena over the full 12-month period, and that of its new subsidiaries as of the third quarter;
- a 6.4% increase in the volume of coffee sold by the coffee roasting and distribution sector (eliminating sales to Café Selena which was formerly a customer of the Company), combined with an average sales price increase of approximately 9.5%.

In addition, revenues from **franchising operations**, i.e. royalties and entry fees, rose to \$1.5 million, up 9.5%. Seven new outlets were opened, while sales for comparable stores grew by 3.5%. Total **retail sales for the franchise network** amounted to \$32.9 million, as against \$30.6 million in 1993, up 7.6%.

The Company posted **earnings before depreciation, amortization, financial expenses, income taxes and other items** of \$11,040,000, compared with \$7,976,000 for the previous year, an increase of 38.4%. This improvement resulted primarily from the Company's strong growth in the high-yield office coffee services sector. In the coffee roasting sector, the increase in volume and streamlining of operating expenses enabled A.L. Van Houtte to maintain high profit margins despite the negative impact of the weak Canadian dollar on the cost of its green coffee imports.

**Depreciation and amortization expenses** rose by \$1.4 million, or 59.7%. This higher amount can be attributed mainly to the new plant, which has been in operation since the fourth quarter of last year, and the amortization of goodwill of businesses acquired by the Company over the past 18 months. Moreover, financial expenses increased by \$204,000 during the period. After accounting for these expenses, **earnings before income taxes and other items** amounted to \$6,665,000, up 27.1% over the previous year.

After accounting for income taxes (for which the effective rate went from 38.6% to 39.8%), equity in net earnings of associated companies, and non-controlling interests, A.L. Van Houtte recorded **net earnings** of \$4,011,000 versus \$3,220,000 in 1993, an increase of 24.6%. **Earnings per share** amounted to \$0.68 based on a weighted average of 5,915,000 shares outstanding in 1993-1994, compared with \$0.65 based on 4,956,000 shares outstanding in 1992-1993.

An analysis of quarterly results reveals a significant variation between the first half and the second half of the year, due to the following factors:

- (1) As of the third quarter, the compared periods included the full contribution of Café Selena.
- (2) The share issue during the third quarter was partly used to repay a \$9.5 million term loan, thereby resulting for the second half of the year in a \$481,000 reduction in financial expenses (net of investment income) from the same period of the previous year, and a \$504,000 reduction compared with the first six months of fiscal 1993-1994.
- (3) Depreciation and amortization expenses related to the plant were accounted for on a comparable basis as of the fourth quarter, as these facilities came onstream during that period last year.

These factors account for the stronger growth in revenues during the first six months of the year (51% including the contribution of Café Selena) than during the second half (8.4%). However, lower financial expenses and the contribution of the two companies acquired in the office coffee service sector generated a much greater increase in net earnings in the second half (43.6% as against 3.7% for the first half). Finally, despite the share dilution, earnings per share totalled \$0.39 for the second half of the year, up 30%, compared with a decline during the first half from the corresponding period of the previous year.

The upward trend in profitability was particularly significant in the fourth quarter. During the 12-week period ended April 2, 1994, net earnings rose to \$1,300,000, up 53.5% over the same quarter last year. Earnings per share amounted to \$0.20, an increase of 33.3%, after accounting for the share dilution. Revenues

## **Quarterly Results**

### **(Financial Highlights of the Last Eight Quarters)** (in thousands of dollars, except per-share amounts)

Quarters ended	April 2, 1994 (4)	Jan. 8, 1994 (3)	Oct. 16, 1993 (2)	July 24, 1993 (1)	April 3, 1993 (4)	Jan. 2, 1993 (3)	Oct. 10, 1992 (2)	July 18, 1992 (1)
Number of weeks	12	12	12	16	13	12	12	16
Operating revenues	\$12,063	\$10,727	\$9,780	\$11,955	\$10,700	\$10,321	\$6,250	\$8,139
Operating income	2,013	1,901	1,348	1,403	1,347	1,412	1,210	1,274
Net earnings	1,300	1,116	783	812	846	836	745	793
Earnings per share	\$0.20	\$0.19	\$0.14	\$0.15	\$0.15	\$0.15	\$0.17	\$0.18

totalled \$12.1 million, representing growth of 12.7%.

### ***Changes in Financial Position***

A.L. Van Houtte's cash flow from operations amounted to \$8.2 million or \$1.39 per share, as against \$5.9 million or \$1.19 per share one year earlier. After net changes in non-cash working capital items, namely the increase in inventories and accounts receivable, operations generated net cash resources of \$7.2 million.

On November 30, 1993, A.L. Van Houtte completed a public offering of 1,000,000 subordinate shares for a total of \$12.5 million. On January 19, 1994, 100,000 additional shares were issued to the underwriter, for an amount of \$1,250,000. The net proceeds of these share issues totalled \$12,925,000.

This injection of capital was used to repay a \$9.5 million term loan as well as \$75,000 in long-term debt, and to finance the year's main acquisitions, including:

- the October 21, 1993 acquisition of a 75% interest in Automates Alouette, for a consideration of \$1.2 million, financed by the Company's liquid assets;
- the December 31, 1993 acquisition of the goodwill and assets of Pause-Café Idéal, for an amount of \$5.2 million; this transaction was also financed by the Company's liquid assets;
- purchases of fixed assets for \$3 million.

Moreover, the Company paid \$778,000 in dividends, or \$0.14 per share, during the fiscal year. An amount of \$460,000 was also paid as a mark-up to the initial purchase price under the terms defined in the Café Selena acquisition contract.

The overall cash inflows and outflows described above and the year's other transactions used net cash resources of \$433,000. The Company's cash position therefore showed cash of \$451,000 as at April 2, 1994, compared with \$884,000 as at April 3, 1993.

### ***Financial Position***

The issue of capital stock and debt repayments over the past year have significantly bolstered A.L. Van Houtte's financial position. As at April 2, 1994, total assets had risen to \$52.9 million, an increase of 18%. Working capital stood at \$4.5 million for a current ratio of 1.8:1, as against \$1.9 million for a ratio of 1.3:1 one year earlier.

**Shareholders' equity** amounted to \$42.6 million, up 63%. As at April 2, 1994, the long-term debt totalled \$2.7 million for a long-term debt/equity ratio of 0.06:1, compared with \$10.7 million for a long-term debt/equity ratio of 0.41:1 last year. Finally, the Company's total indebtedness went from \$12.7 million as at April 3, 1993, for a total debt/equity ratio of 0.49:1, to \$3.2 million as at April 2, 1994, for a total debt/equity ratio of 0.07:1.

### ***Events Subsequent to Year-End, Outlook and Sources and Requirements of Funds for 1994-1995***

The Company made two major acquisitions subsequent to year-end:

On May 30, 1994, A.L. Van Houtte acquired a 51% interest in VKI Technologies, Inc. This \$8.5 million transaction was financed by the Company's long-term debt.

On June 7, 1994, A.L. Van Houtte announced the signing of an agreement in principle with Unigesco relating to the acquisition for an amount of \$48 million of the assets of Red Carpet Food Services Ltd. This transaction, which closed on July 11, 1994, was financed as follows:

- A.L. Van Houtte issued 15,000 units at a per-unit price of \$2,600. Each unit consists of 100 subordinate voting shares of the Company and a principal amount of \$1,300 in subordinated debentures bearing interest at an annual rate of 8%, unsecured and convertible to subordinate shares of the Company. The maturity of the included debentures is 10 years. Such debentures will be convertible at any time by the holder at a conversion price of \$15.50 per share during the initial period of five years, and \$17.00 per share during the latter period of five years.
- The balance of the purchase price for the assets of Red Carpet was financed by a five-year revolving term loan of up to \$25 million, amortizable over a period of 10 years, at an interest rate equal to prime plus 1/2%.

These transactions had a major impact on A.L. Van Houtte's balance sheet. On a pro forma basis, giving effect as at April 2, 1994 to the acquisitions and financing subsequent to year-end, the Company's total assets would have amounted to \$125.8 million, shareholders' equity to \$61 million, and long-term debt (excluding the current portion) to \$45.2 million, including \$19.5 million in convertible debentures. Working capital would have totalled \$9.3 million, for a current ratio of 1.7:1.

As at July 11, 1994, A.L. Van Houtte had unused credit facilities of \$44.5 million, consisting of revolving term loans in the amount of \$33 million and available lines of credit totalling \$11.5 million. The Company believes that these available funds, combined with its cash flow for the current fiscal year, will be sufficient to cover its capital requirements for the year, including the repayment of \$3.7 million in long-term debt, purchases of fixed assets in the normal course of business and remuneration of its shareholders.

A.L. Van Houtte expects that, combined with its internal growth, the acquisitions described above should lead to a significant growth in revenues, earnings and cash flow in 1994-1995. In this regard, Red Carpet and VKI Technologies have both established a profitable track record and registered a substantial increase in their revenues and earnings over the past five years.

For information purposes, if these acquisitions had occurred at the beginning of the fiscal year ended April 2, 1994, the Company's consolidated sales would have totalled approximately \$125 million, broken down as follows: 35% in Western Canada, 18% in Ontario, 38% in Quebec, 2% in the Maritimes and 7% in the United States.

### ***Dividend Policy***

A.L. Van Houtte's dividend policy is to assess in mid-year the appropriateness of paying a dividend and, in such case, the amount of this dividend based on the Company's financial position and investment plans. A dividend of \$0.14 per share was paid to all holders of subordinate shares and multiple voting shares in fiscal 1993-1994 (\$0.13 in 1992-1993 and \$0.12 in 1991-1992).

# *Corporate Information*

## *A.L. Van Houtte*

### DIRECTORS

#### **Pierre Van Houtte**

Chairman of the Board  
A.L. Van Houtte Ltd.

#### **Paul-André Guillotte <sup>(1)</sup>**

President and General Manager  
A.L. Van Houtte Ltd.

#### **Benoît Beauregard**

Vice-Chairman of the Board  
A.L. Van Houtte Ltd.

#### **Pierre-Luc Van Houtte**

Secretary  
Director of companies

#### **Christian Pouliot**

President of Café Selena Inc.,  
a subsidiary of A.L. Van Houtte Ltd.

#### **Michel Ouellet**

Vice-President of Café Selena Inc.,  
a subsidiary of A.L. Van Houtte Ltd.

#### **Gilles Bertrand <sup>(1)</sup>**

Partner  
Guy & Gilbert (attorneys at law)

#### **Yvon Julien <sup>(1)</sup>**

Director of companies

### OFFICERS

#### **Paul-André Guillotte**

President, General Manager

#### **Jean-Yves Monette**

President, Coffee Division

(1) Member of the Audit Committee

### *Café Selena*

#### **Christian Pouliot**

President

#### **Michel Ouellet**

Vice-President

### *Red Carpet Food Services*

#### **Ronald W. McArthur**

President

#### **R. Paul Runstedler**

Vice-President, Sales & Merchandising

#### **Rick Onyschuk**

Vice-President, Western Operations

#### **John E. Earley**

Vice-President, Eastern Operations

#### **Kelly Brandson**

Controller & Corporate Secretary

### *VKI Technologies*

#### **Paul King**

Chief Operating Officer

#### **Orn Arnason**

Vice-President, Research & Development

#### **Brian Isaacs**

Vice-president, Operations

### *Filterfresh Corporation*

#### **Brian King**

Chief Operating Officer

### BANKING INSTITUTION

Scotiabank

### TRANSFER AGENT

Montreal Trust

### AUDITORS

Peat Marwick Thorne

### LEGAL COUNSEL

Guy & Gilbert

### FINANCIAL COMMUNICATIONS

Bélanger Legault ltée.

### HEAD OFFICE

A.L. Van Houtte Ltd.

8300 19th Avenue

Montreal, Quebec

H1Z 4J8

Telephone: (514) 593-7711

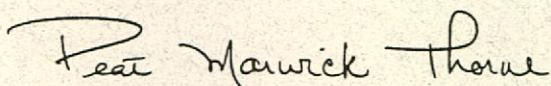
Telecopier: (514) 593-8755

## *Auditors' Report to the Shareholders*

We have audited the consolidated balance sheet of A.L. Van Houtte Ltée as at April 2, 1994 and the consolidated statements of earnings, retained earnings and changes in financial position for the year then ended. These financial statements are the responsibility of the Company's management. Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audit.

We conducted our audit in accordance with generally accepted auditing standards. Those standards require that we plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In our opinion, these financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the Company as at April 2, 1994 and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with generally accepted accounting principles.



Chartered Accountants

Montréal

June 3, 1994

## *Consolidated Statement of Earnings*

Year ended April 2, 1994, with comparative figures for 1993

<i>(In thousands of dollars, except for earnings per share data)</i>	1994	1993
<b>REVENUES</b>	<b>\$ 44,525</b>	<b>\$ 35,410</b>
Cost of goods sold and operating expenses	33,485	27,434
	11,040	7,976
Depreciation and amortization	3,844	2,406
	7,196	5,570
Financial expenses (NOTE 2)	531	327
Income before the undernoted items	6,665	5,243
Income taxes (NOTE 3) :		
Current	2,248	1,730
Deferred	402	292
	2,650	2,022
	4,015	3,221
Equity in net earnings of companies subject to significant influence	43	41
Non-controlling interest	(47)	(42)
<b>NET INCOME</b>	<b>\$ 4,011</b>	<b>\$ 3,220</b>
<b>EARNINGS PER SHARE</b>	<b>\$ 0.68</b>	<b>\$ 0.65</b>
Average number of equity shares outstanding (in thousands)	5,915	4,956
Café-bistros and coffee-bars franchisees revenue (for reference only—unaudited)	\$ 32,918	\$ 30,588

SEE ACCOMPANYING NOTES TO CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS.

## *Consolidated Statement of Retained Earnings*

Year ended April 2, 1994, with comparative figures for 1993

<i>(In thousands of dollars)</i>	1994	1993
Retained earnings, beginning of year	\$ 12,334	\$ 9,680
Net income	4,011	3,220
	16,345	12,900
Dividends:		
Multiple voting shares	420	390
Subordinate voting shares	358	176
	778	566
Share issue costs (net of deferred income tax of \$314) (NOTE 11)	511	—
Retained earnings, end of year	\$ 15,056	\$ 12,334

SEE ACCOMPANYING NOTES TO CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS.

# Consolidated Balance Sheet

April 2, 1994, with comparative figures for 1993

(In thousands of dollars)	1994	1993
<b>ASSETS</b>		
<b>Current assets:</b>		
Cash	\$ 451	\$ 384
Short-term investments	—	500
Accounts receivable (NOTE 4)	5,495	4,693
Income taxes	211	76
Inventories (NOTE 5)	3,661	2,363
Prepaid expenses	757	665
	<b>10,575</b>	8,681
<b>Investments (NOTE 6)</b>	<b>2,838</b>	2,466
<b>Property, plant and equipment (NOTE 7)</b>	<b>19,768</b>	17,097
<b>Other assets (NOTE 8)</b>	<b>19,736</b>	16,580
	<b>\$ 52,917</b>	\$ 44,824
<b>LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		
<b>Current liabilities:</b>		
Accounts payable and accrued liabilities	\$ 5,630	\$ 4,699
Current portion of long-term debt	420	2,074
	<b>6,050</b>	6,773
<b>Long-term debt (NOTE 9)</b>	<b>2,734</b>	10,655
<b>Deferred income taxes</b>	<b>981</b>	893
	<b>9,765</b>	18,321
<b>Non-controlling interest (NOTE 10)</b>	<b>560</b>	383
<b>SHAREHOLDERS' EQUITY:</b>		
Capital stock (NOTE 11)	27,536	13,786
Retained earnings	15,056	12,334
	<b>42,592</b>	26,120
	<b>\$ 52,917</b>	\$ 44,824

COMMITMENTS (NOTE 12)

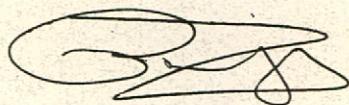
SUBSEQUENT EVENTS (NOTE 13)

SEE ACCOMPANYING NOTES TO CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS.

On behalf of the Board:



Director



Director

## *Consolidated Statement of Changes in Financial Position*

Year ended April 2, 1994, with comparative figures for 1993

<i>(In thousands of dollars)</i>	1994	1993
<b>CASH PROVIDED BY (USED FOR):</b>		
<b>Operations:</b>		
Net income	\$ 4,011	\$ 3,220
Items not involving cash:		
Depreciation of property, plant and equipment	3,057	2,018
Amortization of other assets	787	388
Deferred income taxes	402	292
Non-controlling interest	47	42
Equity in net earnings of companies subject to significant influence	(31)	(41)
Gain on disposal of equipment	(108)	(15)
Other	38	—
	8,203	5,904
Change in non-cash operating working capital	(1,019)	827
	7,184	6,731
<b>Investment:</b>		
Business acquisitions, net of cash	(6,279)	(21,217)
Additions to property, plant and equipment	(3,015)	(6,594)
Proceeds from disposal of equipment	442	147
Increase in other assets	(510)	(828)
Contingent consideration (NOTE 12)	(460)	—
Investments in companies subject to significant influence	(341)	(244)
	(10,163)	(28,736)
<b>Financing:</b>		
Issue of subordinate shares	12,925	6,600
Term loan	(9,500)	9,500
Other long-term debt	(75)	871
Dividends	(778)	(566)
Repurchase of capital stock by a subsidiary	(26)	—
	2,546	16,405
Decrease in cash position	(433)	(5,600)
Cash position, beginning of year	884	6,484
Cash position, end of year	\$ 451	\$ 884

CASH POSITION IS DEFINED AS CASH AND SHORT-TERM INVESTMENTS.

SEE ACCOMPANYING NOTES TO CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS.

# Notes to Consolidated Financial Statements

Year ended April 2, 1994, with comparative figures for 1993

*(Tabular amounts are expressed in thousands of dollars)*

The Company, incorporated under the Canada Business Corporations Act, operates a coffee roasting and distribution business and also operates directly or on a franchise basis cafés-bistros, coffee-bars and office coffee services.

## 1. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES:

### a) Consolidation and long-term investments:

The consolidated financial statements include the accounts of A.L. Van Houtte Ltée and its subsidiaries (the "Company"). The major subsidiaries are Café Selena Inc., Les Cafés Orient-Express Ltée and Caf-Pur Inc.

Investments in companies subject to significant influence are recorded on the equity basis and include the Company's share of retained earnings since acquisition.

### b) Short-term investments:

Short-term investments are stated at the lower of cost and fair market value.

### c) Inventories:

Raw materials, finished goods and work in process are stated at the lower of cost or net realizable value. The cost of raw materials is determined on the first in, first out basis. The cost of finished goods and work in process is determined using the average cost method.

Gains and losses on futures contracts used as a hedge for the purchase of raw materials are accounted for as a component of the cost of raw materials.

### d) Property, plant and equipment:

Property, plant and equipment are stated at cost net of any investment tax credits which are accounted for when qualified expenditures are incurred. Interest expense and other direct costs relating to major capital projects are capitalized to the cost of property, plant and equipment until the capital projects are substantially complete and ready for productive use.

Depreciation is provided on the straight-line basis using annual rates varying from 3% to 33% (being a weighted average of 9.5% for the year ended April 2, 1994, 10.4% in 1993).

### e) Goodwill and other assets:

Goodwill, which represents the excess of the purchase price over the fair value of net assets of businesses acquired, is amortized on a straight-line basis over a period varying from 15 to 40 years.

Other assets, which include trademarks and other deferred costs, are amortized on a straight-line basis over a period varying from 2 to 5 years.

### f) Franchise entry fees:

Franchise entry fees represent the outlay by the franchisee in consideration for the granting of a franchise.

Franchise entry fees are accounted for as income when the Company has substantially performed all initial services provided by the Franchise Agreement.

2. FINANCIAL EXPENSES:	1994	1993
Interest on long-term debt	\$ 676	\$ 657
Interest on short-term borrowings	121	52
Investment income	(266)	(230)
	531	479
Capitalized interest on property, plant and equipment	—	152
	\$ 531	\$ 327

## 3. INCOME TAXES:

The following table reconciles the statutory tax rate with the effective tax rate:	1994	1993
Statutory tax rate	37.7 %	37.3 %
Manufacturing and processing deduction	(1.2)	(1.1)
Amortization of excess cost on business acquisitions	2.5	1.4
Non-deductible expenses	0.1	0.7
Other items	0.7	0.3
Effective tax rate	39.8 %	38.6 %

<b>4. ACCOUNTS RECEIVABLE:</b>	<b>1994</b>	1993		
Trade receivable:				
Clients	\$ 5,040	\$ 3,946		
Companies subject to significant influence	251	165		
Other	204	582		
	<b>\$ 5,495</b>	<b>\$ 4,693</b>		
<b>5. INVENTORIES:</b>	<b>1994</b>	1993		
Raw materials	\$ 1,775	\$ 1,257		
Work in process	111	65		
Finished goods	1,775	1,041		
	<b>\$ 3,661</b>	<b>\$ 2,363</b>		
<b>6. INVESTMENTS:</b>	<b>1994</b>	1993		
Advance to a company subject to significant influence, prime rate plus 5%, on demand, note (a)	\$ 1,870	\$ 1,870		
Shares in companies subject to significant influence, voting and participating	968	596		
	<b>\$ 2,838</b>	<b>\$ 2,466</b>		
<i>(a) The repayment of the advance from the company subject to significant influence is subordinated to the full repayment of its revolving bank credit.</i>				
<i>As at April 2, 1994, the revolving bank credit used by the company subject to significant influence amounts to approximately \$630,000.</i>				
<b>7. PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT:</b>	<b>1994</b>	1993		
	Cost	Accumulated depreciation	Net book value	Net book value
Land	\$ 683	\$ —	\$ 683	\$ 683
Buildings	3,698	184	3,514	3,529
Machinery and equipment	25,212	11,788	13,424	10,914
Furniture and fixtures	1,733	979	754	700
Vehicles	1,234	572	662	540
Leasehold improvements	1,911	1,438	473	524
Computer equipment	818	560	258	207
	<b>\$ 35,289</b>	<b>\$ 15,521</b>	<b>\$ 19,768</b>	<b>\$ 17,097</b>
<b>8. OTHER ASSETS:</b>	<b>1994</b>	1993		
Goodwill, at amortized cost	\$ 18,958	\$ 16,134		
Other assets, at amortized cost	778	446		
	<b>\$ 19,736</b>	<b>\$ 16,580</b>		

<b>9. LONG-TERM DEBT:</b>	<b>1994</b>	<b>1993</b>
Term loan, secured by book debts and a floating charge on all assets	\$ -	\$ 9,500
Debentures, effective rate of 5.33%, repayable on March 31, 1998, secured by letters of credit	1,000	1,000
Mortgage loan, 11.75%, repayable in monthly instalments of \$18,000 including interest until November 1, 2003, secured by land and building having a net book value of \$ 3,920,000	1,748	1,760
Others	406	469
	3,154	12,729
Less current portion	420	2,074
	<b>\$ 2,734</b>	<b>\$ 10,655</b>

Principal repayments on long-term debt in each of the next five years are approximately as follows:

1995	\$ 420
1996	14
1997	17
1998	1,019
1999	21

#### **10. NON-CONTROLLING INTEREST:**

Non-controlling interest represents the share of non-controlling shareholders in the equity of subsidiaries of the Company. As at April 2, 1994, the significant interests of non-controlling shareholders are as follows:

Subsidiary	Non-controlling interest
Caf-Pur Inc.	9.90%
Les Cafés Orient-Express Ltée	10.00%
Automates Alouette Inc.	25.00%

<b>II. CAPITAL STOCK</b>	<b>1994</b>	<b>1993</b>
--------------------------	-------------	-------------

#### **Authorized:**

Unlimited number of multiple voting shares with voting rights  
of five votes per share, participating and with no par value  
Unlimited number of subordinate voting shares with voting right  
of one vote per share, participating and with no par value  
Unlimited number of Classes A and B preferred shares, issuable  
only in Series, non-voting and with no par value

#### **Issued:**

3,000,000 multiple voting shares	\$ 400	\$ 400
3,657,245 (2,557,245 in 1993) subordinate voting shares	27,136	13,386
	<b>\$ 27,536</b>	<b>\$ 13,786</b>

#### a) Issue of shares:

On November 30, 1993, the Company issued 1,000,000 subordinate voting shares for a cash consideration of \$12,500,000. On January 19, 1994, the Company issued, under the terms of the underwriting agreement, 100,000 additional subordinate voting shares for a cash consideration of \$1,250,000. The share issue costs, net of deferred income tax, have been allocated to retained earnings.

#### b) Stock option plan:

Under a stock option plan established by the Company, 255,725 subordinate voting shares were reserved for key employees of the Company. As of April 2, 1994, no stock option was outstanding.

---

**12. COMMITMENTS:****a) Leases:**

The Company rents premises and equipment under operating leases expiring at various dates up to 2008 for which rentals total \$11,760,000. Of this amount, \$8,529,000 is assumed by the franchisees of the Company. Annual rentals under these leases for each of the next five years are as follows:

	Gross	Franchisees	Net
1995	\$ 2,281	\$ 1,557	\$ 724
1996	2,059	1,453	606
1997	1,830	1,290	540
1998	1,636	1,147	489
1999	1,421	1,031	390

**b) Café Selena Inc.:**

The purchase agreement of Café Sélena Inc. provides that the purchase price can be increased to a maximum of \$2,500,000 for the years ending 1994 to 1997 inclusive based on a formula agreed upon at the time of acquisition. In 1994, the increase in purchase price, allocated to goodwill, amounted to \$460,000. Possible increases to the purchase price are contingent on the results for the years ending 1995 to 1997 and will increase goodwill when realized.

**c) Purchase contracts:**

The Company is committed to futures contracts for the purchase of coffee amounting to \$395,000 for the upcoming year.

---

**13. SUBSEQUENT EVENTS:**

On May 30, 1994, the Company acquired 51% of the common shares of VKI Technologies Inc. for a cash consideration in the amount of \$8,500,000. This transaction will be financed by the current revolving bank credit and will be accounted for using the purchase method.

On June 3, 1994, the Company completed an offer to purchase the assets of Red Carpet Food Services Inc. for a cash consideration in the amount of \$48,000,000. The closing of this transaction is contingent on its financing.

---

**14. BUSINESS ACQUISITIONS:**

On October 21, 1993, a subsidiary of the Company acquired 75% of the Class "A" shares of Automates Alouette Inc., which operates office coffee services, for a cash consideration of \$1,186,000. This transaction has been accounted for using the purchase method.

On December 31, 1993, the same subsidiary acquired the assets of a business which operates office coffee services for a cash consideration of \$5,216,000. The acquisitions are summarized as follows:

	1994
Assets acquired:	
Cash	\$ 123
Non-cash operating working capital	377
Property, plant and equipment	3,065
Goodwill	2,993
	6,558
Non-controlling interest	(156)
Net assets, acquired at fair value	\$ 6,402

**15. SEGMENTED INFORMATION:**

The Board of Directors has determined that the Company and its subsidiaries are an integrated group of businesses operating mainly in the field of roasting and distribution of coffee. More than 90% of revenue and assets of the Company are derived from businesses located in Québec.

---

**16. RELATED PARTY TRANSACTIONS:**

During the year, the Company and its subsidiaries made transactions to their affiliated companies. These transactions were concluded at prices and conditions similar to those prevailing on the open market and are summarized as follows:

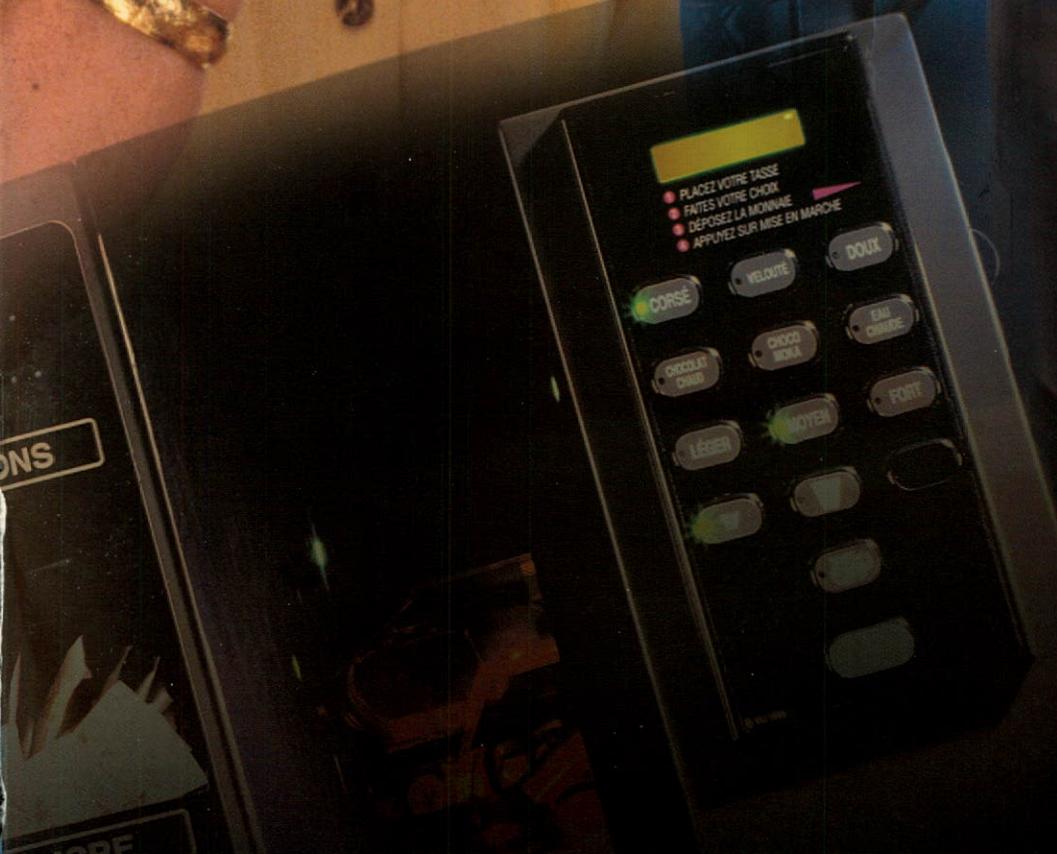
Sales	\$701,000
Purchases	137,000
Management fees	88,000
Interest revenue	203,000

**17. COMPARATIVE FIGURES:**

Certain comparative figures of the previous year have been reclassified to conform with the presentation adopted for the current year.

---

75 ans  
D'ARÔME ET DE FINESSE



## *Profil*

A.L. Van Houtte, dont les origines remontent à 1919, œuvre depuis 75 ans dans le secteur du café haut de gamme.

Constituant aujourd’hui une des plus importantes entreprises canadiennes de torréfaction et de commercialisation de cafés de qualité, la Société produit et distribue une vaste gamme de cafés en grains, moulus et solubles, des lignes de thés et tisanes, ainsi que certains produits connexes. Ces produits sont vendus au sein des marchés de l’alimentation et du secteur institutionnel, principalement sous les marques «A.L. Van Houtte», «Plantation», «Orient Express», «Christophe Van Houtte» et «Azzura».

De plus, A.L. Van Houtte exploite en franchise un réseau de 107 cafés-bistros et bars-cafés situés au Québec et en Ontario.

Depuis 1992, A.L. Van Houtte exerce également ses activités dans le marché des services de pause-café, où elle occupe aujourd’hui la première place au Canada avec une part de 35 % du marché et un réseau de succursales implantées à travers le pays.

Enfin, par le biais de VKI Technologies, une société dont elle détient 51 % des actions, A.L. Van Houtte œuvre dans la fabrication et la distribution d’appareils à infusion individuelle, un produit haut de gamme destiné au marché international de la restauration et de la pause-café. En outre, cette filiale dirige un réseau de 36 entreprises franchisées et trois établissements corporatifs de services de pause-café, œuvrant dans 28 états américains.

A.L. Van Houtte a fondé son succès sur son habileté à s’adapter aux goûts des consommateurs en leur offrant une variété croissante de produits raffinés et différenciés. Sa stratégie ciblée de positionnement de créneaux, son programme vigoureux d’expansion par acquisitions, son recours aux technologies de pointe et sa profonde expérience du franchisage, sont autant d’éléments qui lui ont permis de s’inscrire parmi les entreprises les plus dynamiques et les plus rentables de son industrie en Amérique du Nord.

### **ASSEMBLÉE ANNUELLE**

---

L’assemblée annuelle générale des actionnaires se tiendra le 20 septembre 1994 à 11 h  
Hôtel Le Westin Mont-Royal, Salon Printemps,  
1050, rue Sherbrooke Ouest  
Montréal (Québec)

### **NOTICE ANNUELLE**

---

La notice annuelle de A.L. Van Houtte pour l’exercice terminé le 2 avril 1994, sera disponible au siège social de la Société à compter du 19 août 1994.

Conception et réalisation :  
Bélanger Legault Communications Design ltée  
Photographie : Pierre-Louis Mongeau

# Points saillants financiers

## STATISTIQUES (en milliers de dollars sauf montants par action et ratios)

	2 avril 1994	3 avril 1993	28 mars 1992	30 mars 1991	31 mars 1990	Taux annuel (%)
<b>PERFORMANCE FINANCIÈRE</b>						
Revenus d'exploitation <sup>(1)</sup>	<b>44 525 \$</b>	35 410 \$	27 422 \$	26 382 \$	22 591 \$	18,5
Bénéfice d'exploitation <sup>(2)</sup>	<b>6 665</b>	5 243	3 315	3 882	2 950	22,6
Bénéfice net	<b>4 011</b>	3 220	2 113	2 348	1 868	21,1
par action	<b>0,68</b>	0,65	0,48	0,54	0,45	10,9
Fonds autogénérés	<b>8 203</b>	5 904	3 533	3 745	2 985	28,8
par action	<b>1,39</b>	1,19	0,81	0,86	0,72	17,9
Dividende <sup>(3)</sup>	<b>778</b>	566	523			
par action	<b>0,14</b>	0,13	0,12			
Rendement sur l'avoir moyen des actionnaires	<b>11,7 %</b>	15,0 %	13,1 %	16,7 %	16,4 %	
Marge nette	<b>9,0 %</b>	9,1 %	7,7 %	8,9 %	8,3 %	
<b>SITUATION FINANCIÈRE</b>						
Actif total	<b>52 917 \$</b>	44 824 \$	21 707 \$	19 922 \$	17 069 \$	32,7
Avoir des actionnaires	<b>42 592 <sup>(4)</sup></b>	26 120	16 866	15 276	12 928	34,7
par action	<b>6,40</b>	4,70	3,87	3,51	2,97	21,2
Dette à long terme	<b>2 734</b>	10 655	2 264	558	1 342	19,5
Fonds de roulement	<b>4 525</b>	1 908	9 596	8 459	7 949	
Ratio de solvabilité à long terme <sup>(5)</sup>	<b>0,06:1</b>	0,41:1	0,13:1	0,04:1	0,10:1	
Ratio de fonds de roulement	<b>1,8:1</b>	1,3:1	5,5:1	3,3:1	4,4:1	
Chiffre d'affaires des cafés-bistros et bars-cafés <sup>(6)</sup>	<b>32 918 \$</b>	30 588 \$	28 042 \$	29 947 \$	28 757 \$	

### Notes

(1) Incluant les revenus de vente et de franchise (redevances et droits d'entrée), mais excluant les revenus de placement.

(2) Avant participation aux résultats des sociétés satellites, part des actionnaires sans contrôle et impôts sur le revenu.

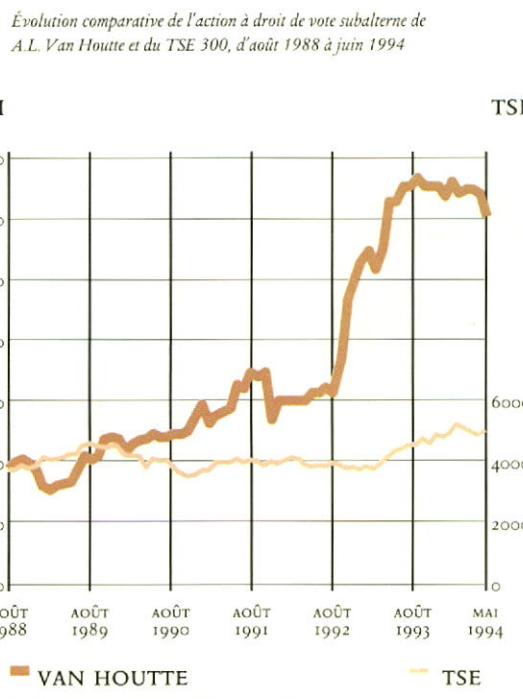
(3) Versé aux porteurs d'actions à droit de vote subalterne et d'actions à droit de vote multiple.

(4) Entre le 30 novembre 1993 et le 19 janvier 1994, la Société a émis 1 100 000 actions à 12,50 \$ l'unité.

(5) Dette à long terme excluant la portion à court terme, sur avoir des actionnaires en fin de période.

(6) Pour mémoire seulement, non vérifié.

## PERFORMANCE BOURSIÈRE



Indice commun pour VH et TSE 300 : août 1987 = 100

## INFORMATION SUR LE TITRE

Inscription : Bourse de Montréal, août 1987

Symbole boursier : VH

Nombre d'actions participantes et votantes en circulation au 2 avril 1994 : 6 657 245

Nombre d'actions détenues par le public :

3 657 245 actions à droit de vote subalterne

Haut/bas de l'action au cours des

12 derniers mois : 14 \$ / 10,75 \$

Volume de transactions : 701 889

Cours récent (au 11 juillet 1994) : 11,63 \$

## DONNÉES PAR ACTION (en date du 11 juillet 1994)

Bénéfice net :	0,68 \$
Cours/bénéfice :	17,1 X
Fonds autogénérés :	1,39 \$
Cours/fonds autogénérés :	8,4 X
Valeur comptable :	6,40 \$
Cours/valeur aux livres :	1,8 X
Dividende :	0,14 \$
Rendement du dividende :	1,2 %

## *Message aux actionnaires*

1993-1994 A ÉTÉ UNE ANNÉE EXCEPTIONNELLE POUR A.L. VAN HOUTTE. CET EXERCICE TERMINÉ LE 2 AVRIL 1994 ET LES QUELQUES SEMAINES QUI ONT SUIVI SA CLÔTURE ONT ÉTÉ MARQUÉS PAR UNE SÉRIE DE DÉVELOPPEMENTS QUI AURONT, DÈS LES PROCHAINS MOIS, UN IMPACT DÉCISIF SUR L'ENVERGURE COMMERCIALE ET LA PERFORMANCE FINANCIÈRE DE LA SOCIÉTÉ.

Tout en poursuivant notre croissance dans nos secteurs traditionnels, soit la distribution de cafés haut de gamme et le franchisage de cafés-bistros, nous avons complété six acquisitions dans des secteurs connexes, dont deux totalisant plus de 56 millions \$ furent conclues peu après la fin de l'exercice : celle de 51 % de VKI Technologies en date du 30 mai 1994 et celle de Red Carpet Food Services en date du 11 juillet 1994.

Nous venons ainsi de jeter les bases d'une expansion sans précédent pour la Société, qui verra ses revenus franchir le cap des 125 millions \$ sur une base annuelle. Or, cette expansion n'est pas le fruit du hasard mais marque l'aboutissement d'une démarche que nous poursuivons depuis des années. Parce que nous œuvrons dans une industrie où la croissance globale est limitée, nous avons toujours prôné que l'avenir de l'entreprise reposait sur son agressivité en matière de commercialisation et sur son dynamisme sur le marché des acquisitions. À partir de notre premier appel public à l'épargne en 1987, nous avons établi un plan ambitieux d'expansion et nous nous sommes dotés de tous les moyens pour le réaliser. Nous avons recherché continuellement les opportunités d'acquisition d'entreprises complémentaires, bâti une structure financière solide de même qu'une infrastructure de production, de distribution et de gestion apte à absorber la forte croissance à laquelle nous aspirons.

L'acquisition de Café Selena en 1992 a marqué une étape cruciale vers l'atteinte de nos objectifs stratégiques en nous donnant l'accès au secteur des services de pause-café, une activité rentable, porteuse de croissance et hautement complémentaire avec nos activités de base. Les retombées de cette acquisition furent immédiates et très positives, démontrant clairement que le marché de la pause-café est bel et bien l'axe d'expansion le plus prometteur et le plus naturel pour A.L. Van Houtte.

Les acquisitions récentes de Red Carpet et de VKI Technologies s'inscrivent dans cette logique. Elles auront permis d'établir la prédominance de la Société au sein de l'industrie canadienne des services de pause-café, d'effectuer une percée dans ce créneau aux États-Unis et d'intégrer un nouveau volet à nos activités : la fabrication et la commercialisation de cafetières à infusion individuelle.

### *Acquisition de Red Carpet Food Services et de 51 % de VKI Technologies : un levier majeur de croissance financière, de synergie et de rayonnement géographique*

Moins de deux ans après avoir percé le marché de la pause-café par l'acquisition de Café Selena, A.L. Van Houtte vient de se hisser au premier rang de cette industrie au Canada grâce à l'achat des actifs de Red Carpet Food Services. Avec des ventes de l'ordre de 62,4 millions \$, Red Carpet est la seconde plus importante entreprise canadienne spécialisée dans les services de pause-café, un marché dont elle occupe une part de 18 %. Elle se spécialise également dans l'exploitation de distributeurs alimentaires, occupant une part de 10 % de ce marché.

Après la fin du dernier exercice, A.L. Van Houtte s'est également portée acquéreure de 51 % des actions de VKI Technologies, une entreprise de 17 millions \$ de chiffre d'affaires qui se spécialise dans la conception, la fabrication et la commercialisation de cafetières munies d'un système automatisé d'infusion individuelle. Ces appareils sophistiqués, dont elle est le principal fabricant en Amérique du Nord, sont vendus au Canada et aux États-Unis, au marché de la restauration et aux entreprises de pause-café. De plus, par le biais de sa filiale Filterfresh Corporation, VKI Technologies exploite aux États-Unis un réseau de 36 franchises œuvrant dans le marché de la pause-café ainsi que trois établissements corporatifs. Ce réseau est implanté dans 28 états et réalise des ventes au détail de plus de 27 millions \$ US par année.

Cette acquisition est d'une importance stratégique déterminante pour A.L. Van Houtte. Elle nous procure non seulement l'accès à une technologie de pointe et à une nouvelle avenue d'intégration verticale, mais elle nous ouvre les portes du marché américain de la pause-café, qui est évalué à plus de 2,3 milliards \$.

### *Retombées stratégiques et financières*

Bien que chacune de ces acquisitions soit, en elle-même, porteuse de croissance pour A.L. Van Houtte, c'est dans leur complémentarité que réside leur plus grand levier commercial et financier. Ainsi, Red Carpet et Café Selena constituent actuellement les plus importants débouchés au Canada pour

les produits de VKI Technologies. Par ailleurs, la solide expertise de A.L. Van Houtte, tant à l'égard des services de pause-café que du franchisage, sera d'un précieux apport dans le développement du réseau américain des franchises Filterfresh. Ce réseau et celui de Red Carpet ouvrent, de plus, la possibilité de débouchés importants pour les produits de café haut de gamme commercia-

*Nous venons de jeter  
les bases d'une  
expansion sans  
précedent pour la  
Société, qui verra  
bientôt ses revenus  
annuels franchir le cap  
des 125 millions \$.*

lisés par A.L. Van Houtte.

Sur le plan financier, ces acquisitions jumelées à la croissance interne de la Société auront pour effet de presque tripler notre chiffre d'affaires consolidé et permettront une plus large distribution géographique de nos revenus. Leurs retombées sur le rendement des actionnaires seront d'autant plus importantes que ces entreprises présentent une fiche de route exceptionnelle en termes de rentabilité, ayant toutes deux affiché une forte croissance et des marges bénéficiaires élevées au cours des cinq dernières années, en dépit de la récession économique qui a marqué la majeure partie de cette période.

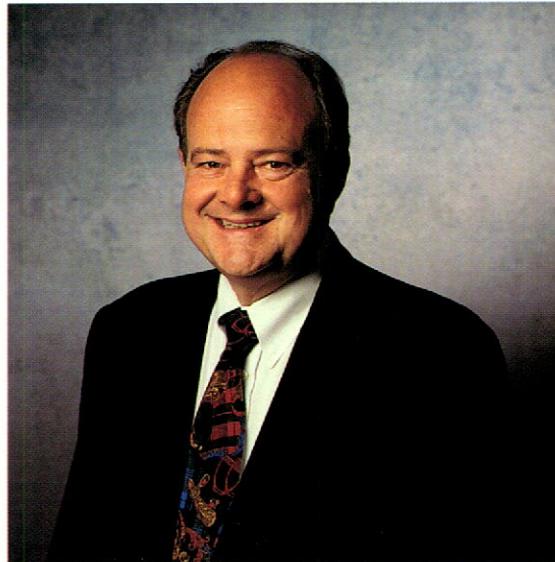
#### *Perspectives et plan d'action pour 1994-1995*

Il va sans dire que c'est une société très différente que j'aurai le plaisir de présenter à nos actionnaires dans notre prochain rapport annuel. Une société de plus de 100 millions \$ de chiffre d'affaires, œuvrant à l'échelle continentale et dont les activités seront regroupées en quatre grands secteurs stratégiques : la torréfaction et la distribution de cafés haut de gamme, le franchisage de cafés-bistros et bars-café, les services de pause-café et la fabrication d'appareils à infusion individuelle.

Nous mettrons de l'avant un plan agressif de développement dans tous nos domaines d'activités. Dans celui de la torréfaction et de la distribution de cafés, par exemple, nous entendons continuer le développement déjà bien amorcé du marché de l'Ontario par l'implantation d'infrastructures de distribution dans la région de Toronto. Nous visons également à nous implanter dans de nouveaux créneaux institutionnels et de nouveaux marchés géographiques, dont les Maritimes. Enfin, nous capitaliserons au maximum sur les développements récents pour accroître nos activités de distribution de cafés au sein du marché de la pause-café au Canada et aux États-Unis.

En ce qui a trait aux cafés-bistros et bars-café, nous poursuivrons l'expansion du réseau de franchises par l'ouverture de cinq à sept établissements et continuerons de nous démarquer en répondant à la demande croissante des consommateurs pour les cafés de spécialité haut de gamme.

Dans le secteur des services de pause-café, tout en demeurant à l'affût des opportunités d'acquisitions, nous aurons comme principaux objectifs d'intégrer et de consolider notre réseau à l'échelle pan-canadienne et d'appuyer le développe-



ment du réseau américain de franchises Filterfresh. À cet effet, la supériorité technologique que nous confère notre participation dans VKI Technologies et le fait que le marché américain de la pause-café demeure relativement peu structuré et très fragmenté, nous ouvrent des opportunités considérables d'expansion aux États-Unis.

Enfin, nous verrons à accroître substantiellement le volume de fabrication et de vente de cafetières à infusion individuelle de VKI Technologies au moyen d'une stratégie agressive de mise en marché de cette technologie aux États-Unis ainsi qu'àuprès des clientèles de Red Carpet Food Services et de Café Selena au Canada.

Dans le but de favoriser la croissance harmonieuse de l'ensemble de nos activités et d'en optimiser les zones de synergie, notre équipe de direction sera élargie pour intégrer des gestionnaires d'expérience dans chacun des quatre secteurs stratégiques de la Société. À cet effet, il me fait plaisir de souligner la nomination, au titre de président de la Division café, de Monsieur Jean-Yves Monette, jusqu'alors président du Groupe La Cantinière.

Nos perspectives sont donc des plus stimulantes pour l'exercice en cours et pour les années futures. En termes de rentabilité surtout, l'expérience concluante que nous avons vécue jusqu'ici dans le secteur de la pause-café laisse présager que notre nouveau positionnement favorisera les marges bénéficiaires et le rendement sur l'avoir des actionnaires. Cette diversification aura ainsi pour effet d'amortir l'impact, sur notre rentabilité d'ensemble, de la hausse récente des prix du café vert.

À l'occasion de ce 75<sup>e</sup> anniversaire de la Société, je tiens à remercier tous nos partenaires internes et externes qui ont, cette année plus que jamais, démontré que A.L. Van Houtte est non seulement une entreprise de tradition, mais une entreprise résolument tournée vers l'avenir.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Guillotte".

Le président-directeur général  
Paul-André Guillotte  
Juillet 1994

### Torréfaction et commercialisation de cafés haut de gamme

EN DÉPIT D'UNE REPRISE ÉCONOMIQUE PLUS LENTE QUE PRÉVUE, LA DIVISION CAFÉ DE A.L. VAN HOUTTE A AFFICHÉ UNE FORTE CROISSANCE AU DERNIER EXERCICE, VOYANT SON VOLUME DE CAFÉ VENDU AUGMENTER DE PLUS DE 20 %.

En termes de positionnement vertical, c'est le marché institutionnel qui fut le principal moteur de cette croissance, grâce à notre expansion dans le marché de la pause-café, à la bonne performance du réseau des cafés-bistros et à l'amélioration générale de la situation de l'industrie de la restauration au Québec et en Ontario. La division a également connu une croissance significative dans le marché de l'alimentation, en partie grâce à une meilleure pénétration des grandes chaînes d'alimentation dans la région de Toronto. Sa performance a également été soutenue par le début de ses activités dans le créneau de la marque privée et le succès commercial des produits lancés au cours de l'exercice précédent, en particulier les cafés solubles. Nous avons de plus consolidé notre position au Québec par une meilleure répartition des territoires de distribution et une mise en marché dynamique auprès des magasins à très grande surface et des pharmacies.

Chacune des catégories de produits de la Société a contribué à la progression des ventes de la division, soit les cafés moulus en boîtes, en sacs sous vide ou en sachets, les cafés solubles et les cafés en grains. Il importe de souligner qu'après une phase de maturité, ce dernier créneau a connu un regain de croissance au cours des deux derniers exercices.

En 1993-1994, A.L. Van Houtte a pu bénéficier pleinement des gains de productivité et de qualité que lui confère sa nouvelle usine de torréfaction, laquelle fut mise en opération vers la fin de l'exercice précédent. Munie

d'équipements à la fine pointe de la technologie, cette usine a été conçue pour permettre une grande flexibilité de production, ce qui lui permettra de répondre, sans investissements majeurs, aux besoins des nouveaux marchés qui ont été ouverts par les acquisitions récentes de A.L. Van Houtte. Au cours du dernier exercice enfin, la division s'est dotée de systèmes informatiques plus puissants et a complété un vaste projet de transition technologique vers un environnement client-serveur intégrant des équipements et des plates-formes de toute dernière génération.

### Service de pause-café

CE SECTEUR D'ACTIVITÉS, OÙ A.L. VAN HOUTTE ŒUVRE DEPUIS OCTOBRE 1992, A ÉTÉ LE PRINCIPAL LEVIER DE CROISSANCE DE LA SOCIÉTÉ EN 1993-1994.

En premier lieu, la performance de Café Selena a été en tous points conforme aux objectifs de la Société, en dépit d'une conjoncture où ont continué de prévaloir les taux élevés de chômage et d'inoccupation des espaces dans les édifices à bureaux. La contribution de cette filiale aux résultats consolidés a été d'autant plus marquée que nous en avons bénéficié sur une période complète de douze mois, par rapport à six mois à l'exercice précédent.

En second lieu, nous avons réalisé, par le biais de nos filiales, l'acquisition de quatre entreprises locales de pause-café, dont deux au Québec et deux en Ontario. Les deux plus importantes sont l'acquisition de 75 % des actions de Automates Alouette, une entreprise desservant principalement les municipalités et parcs industriels de la Rive-Sud et le centre de Montréal, de même que celle des principaux éléments d'actif de Pause-Café Idéal, qui œuvre principalement dans la région de Québec.



*À l'occasion de son 75<sup>e</sup> anniversaire, la Société s'apprête à lancer son café «Célébration 1919», dernier-né d'une tradition de trois-quart de siècle d'arôme et de finesse.*



*La Division café de A.L. Van Houtte a fondé son succès sur  
son recours aux technologies modernes en matière de torréfaction  
et d'ensachage de même que sur l'introduction régulière  
de nouveaux produits raffinés.*

L'intégration de ces entreprises performantes et rentables a non seulement apporté une contribution significative aux résultats du second semestre, mais a considérablement renforcé notre position dans les marchés actuels de Café Selena, en particulier, les grandes régions métropolitaines de Montréal et de Toronto et la région de Québec.

Le 7 juin 1994, soit après la fin de l'exercice, A.L. Van Houtte a annoncé la signature d'une entente avec Unigesco visant l'acquisition des actifs de Red Carpet Food Services. Cette transaction de 48 millions \$ a été finalisée le 11 juillet 1994.

Red Carpet Food Services opère 31 succursales réparties dans l'Ouest canadien, en Ontario et dans les provinces maritimes. Elle dessert quelque 27 000 clients dans le secteur de la pause-café et 2 500 dans celui des distributeurs alimentaires, lesquels rejoignent environ un demi-million de consommateurs par jour dans les édifices à bureaux, les restaurants, les dépanneurs, les écoles, les universités, les usines et autres endroits publics. Cette entreprise rentable a affiché une forte croissance au cours des cinq dernières années, voyant son bénéfice d'exploitation passer de 2,6 millions \$ en 1990, à 5,5 millions \$ en 1994.

Avec cette acquisition, A.L. Van Houtte devient la plus importante opération de pause-café au Canada, avec une part de marché de 35 % et l'une des plus importantes en Amérique du Nord. Ainsi, l'intégration de Red Carpet Food Services non seulement lui accorde un positionnement pan-canadien, mais un nouveau levier pour étendre sa présence aux États-Unis. Le développement de cette nouvelle filiale continuera d'être dirigé par son président actuel, Monsieur Ronald McArthur, qui s'est joint à l'équipe de A.L. Van Houtte.

Également après la fin de l'exercice, soit le 30 mai 1994, A.L. Van Houtte a acquis 51 % des actions de VKI Technologies, une entreprise qui, par le biais de sa filiale Filterfresh Corporation (Westwood, Massachusetts), exploite aux États-Unis un réseau de 36 franchisés œuvrant dans le marché de la pause-café. Ce réseau est implanté dans 28 états et réalise des ventes de plus de

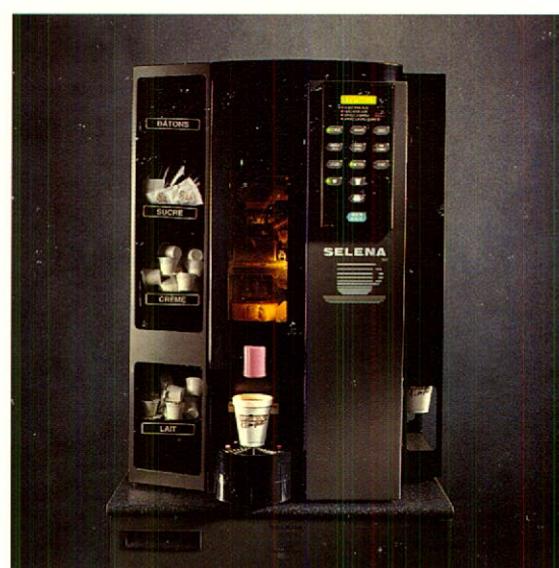
27 millions \$ US par année, sur lesquelles la compagnie touche des droits d'entrée et des redevances. L'entreprise compte également une franchise pilote en Australie. Enfin, Filterfresh Corporation exploite elle-même trois territoires à titre corporatif, soit à Denver, à Kansas City et au Rhode Island.

### *Conception, fabrication et commercialisation de cafetières à infusion individuelle*

Outre les activités de franchisage poursuivies par VKI Technologies dans le secteur de la pause-café, sa mission principale consiste en la conception, la fabrication et la commercialisation de cafetières munies d'un système automatisé d'infusion individuelle, une technologie pour laquelle elle détient des brevets dans plusieurs pays dont le Canada, les États-Unis, le Japon, les pays de la Communauté Européenne et la Grande-Bretagne.

La compagnie a été créée en 1947 par M. Alan King, inventeur de la technologie d'infusion individuelle. Aujourd'hui, après des années de développement et d'échange avec sa clientèle, la compagnie fabrique et distribue une ligne complète de ces appareils qui sont reconnus à travers le monde comme les cafetières les plus sophistiquées et les plus fiables. En plus de garantir la fraîcheur du café et d'éviter les pertes, la supériorité du système d'infusion individuelle réside dans le fait qu'il permet de préparer, en moins de 15 secondes, chaque tasse de café ou de chocolat chaud selon les goûts personnels de l'utilisateur en termes de mélange, de force, d'arôme et de format.

Au Canada, sous la direction de Monsieur Paul King, directeur général des opérations, VKI Technologies exploite une usine à Saint-Hubert où sont fabriquées les cafetières à infusion individuelle. Attenante au siège social de la compagnie, cette usine moderne a été conçue en prévision d'une expansion éventuelle et pourrait soutenir un



*La dernière innovation de  
VKI Technologies : la VISTA III,  
gagnante du prix de design accordé en 1993  
par la revue « International Design ».*



*A.L. Van Houtte s'est hissée parmi les plus importantes entreprises nord-américaines de services de pause-café, une position que vient renforcer son accès à la technologie d'infusion individuelle développée par VKI Technologies.*



*A.L. Van Houtte s'est imposée dans le secteur de la restauration rapide comme l'expert par excellence des cafés liquides de spécialité. Aujourd'hui, son réseau de 107 cafés-bistros et bars-cafés se classe aux premiers rangs en Amérique du Nord quant à l'importance des produits de café dans son chiffre d'affaires.*

(Photo du café-bistro du 500 René-Lévesque Ouest, centre-ville Montréal)

chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 50 millions \$.

La clientèle canadienne de VKI Technologies comprend les restaurants, les hôtels et les principales entreprises de services de pause-café, dont Café Selena et Red Carpet Food Services, filiales de A.L. Van Houtte. VKI Technologies détient des ententes d'exclusivité avec ces entreprises auxquelles elle fournit les cafetières, les pièces de rechange et le service d'entretien.

Aux États-Unis, les franchisés de la filiale Filterfresh Corporation, laquelle est dirigée par Monsieur Brian King, directeur général des opérations, voient à l'installation et à l'exploitation des cafetières de VKI Technologies au sein de leurs territoires respectifs. La compagnie peut ainsi compter sur une source croissante de revenus provenant de l'exportation de ces appareils, dont plus de 11 000 sont actuellement en opération en sol américain.

Enfin, VKI Technologies détient des ententes de fabrication sous licences en Grande-Bretagne, au Japon et en Europe, auprès de manufacturiers de distributrices alimentaires et cafetières qui incorporent sa technologie d'infusion individuelle à leurs équipements.

L'acquisition de 51 % de VKI Technologies présente des bénéfices de synergie considérables, compte tenu des liens d'affaires qu'entretiennent depuis plusieurs années Café Selena et Red Carpet Food Services avec VKI Technologies. Comme par le passé, ces relations permettront à VKI Technologies de mieux cibler ses efforts de R&D dans la conception de nouveaux équipements, lesquels contribueront, d'autre part, à renforcer la position concurrentielle de Café Selena, Red Carpet Food Services et des franchisés Filterfresh au sein de leurs marchés.

De façon générale, cette acquisition accorde à A.L. Van Houtte, en plus de la possibilité de nouveaux débouchés pour ses produits de café, un accès direct au marché de la pause-café aux États-Unis de même qu'un accès éventuel aux marchés européen et asiatique.

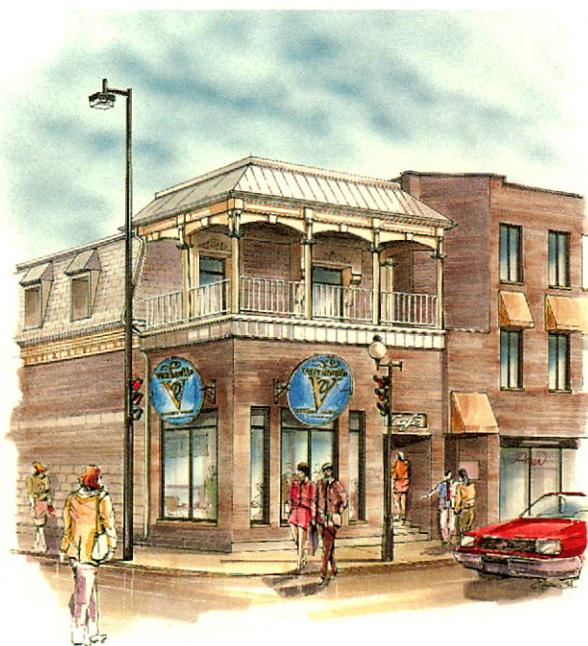
## Réseau franchisé des cafés-bistros et bars-café

Les ventes au détail du réseau des cafés-bistros et bars-café se sont accrues de 7,6 % en 1993-1994, pour atteindre 32,9 millions \$. Outre l'ouverture de sept nouveaux établissements au Québec, cette croissance a été favorisée par une augmentation de 3,5 % des ventes par magasin comparable.

Nos efforts de mise en marché ont porté encore cette année sur le renforcement et l'affinement de l'image «A.L. Van Houtte» comme l'expert par excellence en café. Tout en plaçant l'accent sur nos cafés liquides de spécialité, nous avons introduit dans certains cafés-bistros des présentoirs de café en grains où nos clients peuvent se procurer des cafés d'origine exclusifs, de la plus haute qualité. Ce test de marché s'est avéré concluant, si bien que nous verrons cette année à étendre la formule à un plus grand nombre d'établissements.

Au cours de l'exercice, nous avons encore une fois pris les devants des tendances de la consommation en implantant un concept de bar-café de seconde génération, dont un premier établissement fut mis en opération à la Place Ville-Marie de Montréal. L'«Espresso-bar», dont la vocation est strictement axée sur les cafés de spécialité, est un endroit unique où l'amateur de café peut trouver une gamme aussi variée d'expressos aux goûts distinctifs : espresso à l'italienne, romano, macchiato, moka, viennois, etc. L'Espresso-bar offre également un choix de produits d'accompagnement à l'euro-péenne, tels que le sandwich-baguette provençal, suédois, allemand, italien et parisien.

Devant le succès rencontré par l'Espresso-bar, nous entendons procéder à l'ouverture d'autres établissements de ce type.



*Le prochain Espresso-bar ouvrira  
cet automne au coin des rues Saint-Denis  
et Mont-Royal, à Montréal.*

# *Analyse par la direction des résultats d'exploitation et de la situation financière*

## **Commentaires préalables**

L'analyse comparative des résultats et de la situation financière de A.L. Van Houtte ltée entre les exercices terminés le 2 avril 1994 et le 3 avril 1993 doit tenir compte des faits suivants :

- la filiale à part entière Café Selena inc. a contribué aux résultats du dernier exercice sur une pleine période de douze mois, contre six mois à l'exercice précédent;
- au cours du dernier exercice, la Société a procédé à quatre acquisitions dans le secteur de la pause-café par le biais de ses filiales. Les plus importantes sont celle de 75 % des actions de Automates Alouette inc. et celle des actifs de Pause-Café Idéal inc., toutes deux réalisées au troisième trimestre;
- entre le 30 novembre 1993 et le 19 janvier 1994, A.L. Van Houtte a émis 1 100 000 actions subalternes pour un montant total de 13 750 000 \$ dans le cadre de son deuxième appel public à l'épargne. Le nombre moyen pondéré d'actions en circulation s'est ainsi élevé à 5 915 000 en 1993-1994, contre 4 956 000 l'année précédente;
- les frais d'amortissement et frais financiers reliés à la nouvelle usine de torréfaction de la Société ont été encourus sur l'ensemble de la période de douze mois au dernier exercice, contre trois mois en 1992-1993;
- le dernier exercice a compté 52 semaines d'exploitation contre 53 en 1992-1993.

## **Résultats d'exploitation :**

Les activités d'exploitation de A.L. Van Houtte ont généré des **revenus consolidés** de 44,5 millions \$ pour l'exercice terminé le 2 avril 1994, en hausse de 25,7 % sur le chiffre d'affaires de 35,4 millions \$ réalisé l'année précédente. Cette progression est attribuable principalement aux facteurs suivants :

- la contribution de Café Selena sur la pleine période de 12 mois, ainsi que celle de ses nouvelles filiales à partir du troisième trimestre;
- une croissance de 6,4 % du volume de café vendu (en éliminant les ventes faites à Café Selena qui était auparavant un client de la Société) par le secteur de la torréfaction et de la distribution de café, combinée à une augmentation moyenne des prix de vente de l'ordre de 9,5 %;

Par ailleurs, les revenus provenant des activités de franchisage, soit les redevances et droits d'entrée se sont accrus de 9,5 %

pour s'élever à 1,5 million \$. Sept nouveaux établissements ont été ouverts alors que les ventes par magasin comparable ont affiché une croissance de 3,5 %. Au total, les ventes au détail du réseau de franchises pour l'exercice se sont chiffrées à 32,9 millions \$ contre 30,6 millions \$ en 1993, soit une augmentation de 7,6 %.

La Société a dégagé un **bénéfice avant amortissement, frais financiers, impôts et autres éléments** de 11 040 000 \$ par rapport à 7 976 000 \$ à l'exercice précédent, une croissance de 38,4 %. Cette croissance provient principalement du fort développement des activités de la Société dans le secteur à haut rendement des services de pause-café. Quant au secteur de la torréfaction, l'accroissement du volume et la rationalisation des frais d'exploitation ont permis à A.L. Van Houtte de maintenir des marges brutes élevées malgré l'impact négatif de la faiblesse du dollar canadien sur le coût de ses importations de café vert.

Les **frais d'amortissement** ont connu une augmentation de 1,4 million \$, soit de 59,7 %. Cette augmentation est reliée principalement à la nouvelle usine, en opération depuis le quatrième trimestre de l'exercice précédent, ainsi qu'à l'amortissement de l'achalandage des entreprises acquises par la Société au cours des 18 derniers mois. Les **frais financiers** se sont par ailleurs accrus de 204 000 \$ au cours de l'exercice. Après comptabilisation de ces frais, le **bénéfice avant impôts et autres postes** s'est établi à 6 665 000 \$, en croissance de 27,1 % sur l'exercice précédent.

Suite à la comptabilisation des impôts sur le revenu (dont le taux effectif est passé de 38,6 % à 39,8 %), de la participation aux résultats des sociétés satellites et de la part des actionnaires sans contrôle, A.L. Van Houtte a dégagé **un bénéfice net** de 4 011 000 \$ par rapport à 3 220 000 \$ en 1993, une hausse de 24,6 %. Le **bénéfice par action** s'est élevé à 0,68 \$ sur un nombre moyen pondéré de 5 915 000 actions en circulation en 1993-1994, par rapport à

0,65 \$ sur 4 956 000 actions en 1992-1993.

L'analyse des résultats trimestriels indique une démarcation importante entre la première et la seconde moitié de l'année, due à ces facteurs :

- 1) à partir du troisième trimestre, les périodes comparées ont pleinement inclus la contribution de Café Selena;
- 2) l'émission d'actions réalisée au troisième trimestre a servi en partie à rembourser un prêt à terme de 9,5 millions \$, permettant ainsi, au cours de la seconde moitié de l'année, une réduction de 481 000 \$ des frais financiers (nets des revenus de placement) par rapport à la même période de l'année précédente, et de 504 000 \$ par rapport au premier semestre de cette année;
- 3) les frais d'amortissement reliés à l'usine ont commencé à être traités sur une base comparable à partir du quatrième trimestre, celle-ci étant entrée en opération au cours de cette période de l'exercice précédent.

Ces facteurs expliquent que la croissance des revenus a été plus forte dans la première moitié de l'année (soit de 51 % compte tenu de l'apport de Café Selena), que dans la seconde moitié (8,4 %). Par contre, la diminution des frais financiers et la contribution des entreprises acquises dans le secteur de la pause-café ont généré une croissance du bénéfice net beaucoup plus forte dans le second semestre (soit de 43,6 % contre 3,7 % au premier semestre). Enfin, malgré la dilution des actions, le bénéfice par action s'est accru de 30 % au deuxième semestre pour totaliser 0,39 \$, alors qu'il avait affiché une baisse au premier semestre par rapport à la période correspondante de l'exercice antérieur.

La tendance à la hausse de la rentabilité a été particulièrement forte au quatrième trimestre. La période de 12 semaines terminée le 2 avril 1994 a donné lieu à une croissance de 53,5 % du bénéfice net par rapport

## **Résultats trimestriels** (Statistiques des huit derniers trimestres)

(en milliers de dollars, sauf montants par action)

Trimestres terminés les	02/04 1994	08/01 1994	16/10 1993	24/07 1993	03/04 1993	02/01 1993	10/10 1992	18/07 1992
	(4)	(3)	(2)	(1)	(4)	(3)	(2)	(1)
Nombre de semaines	12	12	12	16	13	12	12	16
Revenus d'exploitation	12 063 \$	10 727 \$	9 780 \$	11 955 \$	10 700 \$	10 321 \$	6 250 \$	8 139 \$
Bénéfice d'exploitation	2 013	1 901	1 348	1 403	1 347	1 412	1 210	1 274
Bénéfice net	1 300	1 116	783	812	846	836	745	793
Par action	0,20	0,19	0,14	0,15	0,15	0,15	0,17	0,18

au trimestre équivalent de l'année précédente, celui-ci ayant atteint 1 300 000 \$. Le bénéfice par action s'est établi à 0,20 \$, une croissance de 33,3 % tenant compte de la dilution des actions. Les revenus se sont accrus de 12,7 % pour totaliser 12,1 millions \$.

### Mouvements de trésorerie

**La marge brute d'autofinancement** de A.L. Van Houtte s'est élevée à 8,2 millions \$, soit 1,39 \$ par action, par rapport à 5,9 millions \$ ou 1,19 \$ par action l'année précédente. Après variation nette des postes hors-caisse du fonds de roulement, notamment l'accroissement des stocks et des comptes-clients, l'exploitation a généré des liquidités nettes de 7,2 millions \$.

Le 30 novembre 1993, A.L. Van Houtte a procédé au **placement public** de 1 000 000 d'actions subalternes pour un montant total de 12,5 millions \$. Le 19 janvier 1994, 100 000 actions supplémentaires ont été émises au preneur ferme, pour un montant de 1 250 000 \$. Le produit net de ces émissions s'est élevé à 12 925 000 \$.

Cette injection de fonds a servi à rembourser un prêt à terme de 9,5 millions \$ et 75 000 \$ de dette à long terme et à financer les principales acquisitions de l'année, soit :

- l'acquisition, le 21 octobre 1993, de 75 % des actions de Automates Alouette pour une considération de 1,2 million \$, financée à même les liquidités de la Société;
- l'acquisition, le 31 décembre 1993, du fonds de commerce et des actifs de Pause-Café Idéal pour un montant de 5,2 millions \$. Cette transaction fut également financée par les liquidités de la Société;
- des achats d'immobilisations de 3 millions \$

Au cours de l'exercice, la Société a par ailleurs versé 778 000 \$ en **dividendes**, soit 0,14 \$ par action. Une somme de 460 000 \$ a également été versée à titre de majoration du prix d'achat initial en vertu des termes définis dans le contrat d'acquisition de Café Selena.

L'ensemble des mouvements de trésorerie décrits ci-haut et autres transactions de l'année ont fait appel aux liquidités de l'entreprise pour un montant net de 433 000 \$. Par conséquent, la trésorerie de la Société faisait état de liquidités de 451 000 \$ au 2 avril 1994 par rapport à 884 000 \$ au 3 avril 1993.

### Situation financière

L'émission de capital-actions et le remboursement de dettes ont considérablement renforcé la position financière de A.L. Van Houtte au cours du dernier exercice. Au 2 avril 1994, l'**actif total** s'était accru de 18 % pour atteindre 52,9 millions \$. Le **fonds de roulement** s'établissait à 4,5 millions \$ pour un ratio de 1,8:1, par rapport à 1,9 million \$ pour un ratio de 1,3:1 un an plus tôt.

**L'avoir des actionnaires** s'est accru de 63 %, pour s'élever à 42,6 millions \$. Au 2 avril 1994, la **dette à long terme** s'élevait à 2,7 millions \$ pour un ratio de 0,06:1 sur l'avoir des actionnaires, par rapport à 10,7 millions \$ pour un ratio de 0,41:1 l'année précédente. Enfin, son **endettement total** est passé de 12,7 millions \$ au 3 avril 1993 (ratio de 0,49:1 sur l'avoir) à 3,2 millions \$ au 2 avril 1994 (ratio de 0,07:1).

### Événements postérieurs à la fin de l'exercice, besoins et sources de fonds en 1994-1995

La Société a procédé à deux acquisitions majeures après la fin de l'exercice :

Le 30 mai 1994, elle a aquis 51 % des actions de VKI Technologies Inc. Cette transaction de 8,5 millions \$ a été financée par la dette à long terme.

Le 7 juin 1994, A.L. Van Houtte a annoncé la signature d'une entente de principe avec la société Unigesco visant l'acquisition, pour un montant de 48 millions \$, des éléments d'actif de Red Carpet Food Services Ltd. Cette transaction dont la clôture a eu lieu le 11 juillet 1994, a été financée de la façon suivante:

- A.L. Van Houtte a procédé à l'émission de 15 000 unités au prix de 2 600 \$. Chaque unité est composée de 100 actions à droit de vote subalterne de A.L. Van Houtte et d'un montant en capital de 1 300 \$ de débentures subordonnées à 8 %, non garanties et convertibles en actions subalternes de A.L. Van Houtte. L'échéance des débentures comprises est de dix ans. Elles seront convertibles au gré des porteurs en tout temps à un prix de conversion de 15,50 \$ par action au cours de la première période de cinq ans et de 17,00 \$ par action au cours de la seconde période de cinq ans.
- Le solde du prix d'achat des actifs de Red Carpet Food Services a été financé au moyen d'un crédit renouvelable pour un montant maximal de 25 millions \$, d'un terme de cinq ans, amortissable sur

une période de dix ans, à un taux d'intérêt égal au taux préférentiel plus 1/2 %.

Ces transactions ont eu un impact important sur le bilan de A.L. Van Houtte. Ainsi, sur une base pro forma donnant effet, en date du 2 avril 1994, aux acquisitions et au financement survenus après la fin de l'exercice, l'actif total de A.L. Van Houtte se serait élevé à 125,8 millions \$, l'avoir des actionnaires à 61 millions \$ et la dette à long terme (sans la portion à court terme) à 45,2 millions \$, incluant 19,5 millions \$ de débentures convertibles. Le fonds de roulement se serait établi à 9,3 millions \$ pour un ratio de 1,7:1.

Au 11 juillet 1994, A.L. Van Houtte disposait de facilités de crédit de 44,5 millions \$, composées de prêts rotatifs à terme de 33 millions \$ et de marges de crédit totalisant 11,5 millions \$. La Société est d'avis que ces fonds disponibles, combinés à sa marge d'autofinancement pour l'exercice en cours, suffiront à couvrir ses besoins de fonds pour l'exercice, incluant le remboursement de 3,7 millions \$ de dette à long terme, l'achat d'immobilisations dans le cours normal de ses activités courantes et la rémunération de son actionnariat.

A.L. Van Houtte prévoit, notamment, une forte croissance de ses revenus, de ses bénéfices et de ses fonds autogénérés en 1994-1995, en raison des acquisitions décrites ci-haut, combinées à sa croissance interne. En effet, Red Carpet et VKI Technologies sont toutes deux des entreprises rentables qui ont affiché une forte croissance de leurs revenus et de leur bénéfice au cours des cinq dernières années.

À titre indicatif, si ces acquisitions avaient eu lieu au début de l'exercice terminé le 2 avril 1994, les ventes consolidées de la Société auraient totalisé environ 125 millions \$ et se seraient réparties approximativement comme suit : 35 % dans l'Ouest du Canada, 18 % en Ontario, 38 % au Québec, 2 % dans les Maritimes et 7 % aux États-Unis.

### Politique de dividende

La politique de dividende de A.L. Van Houtte est d'évaluer annuellement la pertinence de verser un dividende et, le cas échéant, le montant de ce dividende en fonction de la situation financière et des projets d'investissement de la Société. Pour l'exercice 1993-1994, un dividende de 0,14 \$ par action a été versé à tous les porteurs d'actions subalternes et d'actions à droits de vote multiple (0,13 \$ en 1992-1993 et 0,12 \$ en 1991-1992).

# Information sur la Société

## A.L. Van Houtte

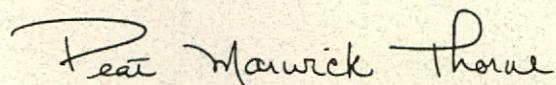
ADMINISTRATEURS	Café Selena	INSTITUTION BANCAIRE
<b>Pierre Van Houtte</b> Président du Conseil A.L. Van Houtte ltée	<b>Christian Pouliot</b> Président	Banque Scotia
<b>Paul-André Guillotte</b> <sup>(1)</sup> Président-directeur général A.L. Van Houtte ltée	<b>Michel Ouellet</b> Vice-président	<b>AGENT DE TRANSFERT</b> Montréal Trust
<b>Benoît Beauregard</b> Vice-président du Conseil A.L. Van Houtte ltée	<b>Red Carpet Food Services</b>	<b>VÉRIFICATEURS</b> Peat Marwick Thorne
<b>Pierre-Luc Van Houtte</b> Secrétaire Administrateur de sociétés	<b>Ronald W. McArthur</b> Président	<b>CONSEILLERS JURIDIQUES</b> Guy & Gilbert
<b>Christian Pouliot</b> Président de Café Selena inc., filiale de la Société	<b>R. Paul Runstedler</b> Vice-président, Ventes et mise en marché	<b>COMMUNICATIONS FINANCIÈRES</b> Bélanger Legault ltée
<b>Michel Ouellet</b> Vice-président de Café Selena inc., filiale de la Société	<b>Rick Onyschuk</b> Vice-président, Opérations (région de l'ouest)	<b>SIÈGE SOCIAL</b> A.L. Van Houtte ltée 8300, 19 <sup>e</sup> avenue Montréal (Québec) H1Z 4J8 Téléphone : (514) 593-7711 Télécopieur : (514) 593-8755
<b>Gilles Bertrand</b> <sup>(1)</sup> Associé Guy & Gilbert (firme d'avocats)	<b>John E. Earley</b> Vice-président, Opérations (région de l'Est)	
<b>Yvon Julien</b> <sup>(1)</sup> Administrateur de sociétés	<b>Kelly Brandson</b> Contrôleur et secrétaire corporatif	
DIRIGEANTS	VKI Technologies	
<b>Paul-André Guillotte</b> Président, Directeur général	<b>Paul King</b> Directeur général des opérations	
<b>Jean-Yves Monette</b> Président, Groupe Café	<b>Orn Arnason</b> Vice-Président, Recherche et développement	
	<b>Brian Isaacs</b> Vice-président, Opérations	
	<b>Filterfresh Corporation</b>	
(1) membre du Comité de vérification	<b>Brian King</b> Directeur général des opérations	

## *Rapport des vérificateurs aux actionnaires*

Nous avons vérifié le bilan consolidé de A.L. Van Houtte Ltée au 2 avril 1994 et les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière de l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur notre vérification.

Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir un degré raisonnable de certitude quant à l'absence d'inexactitudes importantes dans les états financiers. La vérification comprend le contrôle par sondages des informations probantes à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière de la société au 2 avril 1994, ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus.



Comptables agréés

Montréal

Le 3 juin 1994

## État consolidé des résultats

Exercice terminé le 2 avril 1994, avec chiffres correspondants de 1993

(en milliers de dollars, sauf pour les montants relatifs au bénéfice par action)	1994	1993
<b>REVENUS</b>	<b>44 525 \$</b>	<b>35 410 \$</b>
Coût des marchandises vendues et frais d'exploitation	33 485	27 434
	11 040	7 976
Amortissement	3 844	2 406
	7 196	5 570
Frais financiers (NOTE 2)	531	327
Bénéfice avant les éléments suivants	6 665	5 243
Impôts sur le revenu (NOTE 3) :		
Exigibles	2 248	1 730
Reportés	402	292
	2 650	2 022
	4 015	3 221
Participation aux résultats des sociétés satellites	43	41
Part des actionnaires sans contrôle	(47)	(42)
<b>BÉNÉFICE NET</b>	<b>4 011 \$</b>	<b>3 220 \$</b>
<b>BÉNÉFICE PAR ACTION</b>	<b>0,68 \$</b>	<b>0,65 \$</b>
Nombre moyen d'actions en circulation (en milliers)	5 915	4 956
Chiffres d'affaires des cafés-bistros et bars-cafés octroyés en franchise (pour information seulement, non vérifiés)	32 918 \$	30 588 \$

VOIR LES NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS.

## État consolidé des bénéfices non répartis

Exercice terminé le 2 avril 1994, avec chiffres correspondants de 1993

(en milliers de dollars)	1994	1993
Solde au début	12 334 \$	9 680 \$
Bénéfice net	4 011	3 220
	16 345	12 900
Dividendes :		
Actions à droit de vote multiple	420	390
Actions à droit de vote subalterne	358	176
	778	566
Frais d'émission d'actions (net des impôts sur le revenu reportés de 314 \$) (NOTE 11)	511	—
Solde à la fin	15 056 \$	12 334 \$

VOIR LES NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS.

# Bilan consolidé

2 avril 1994, avec chiffres correspondants de 1993

(en milliers de dollars)	1994	1993
<b>ACTIF</b>		
<b>Actif à court terme :</b>		
Encaisse	451 \$	384 \$
Placements temporaires	—	500
Débiteurs (NOTE 4)	5 495	4 693
Impôts sur le revenu	211	76
Stocks (NOTE 5)	3 661	2 363
Frais payés d'avance	757	665
	<b>10 575</b>	8 681
<b>Placements (NOTE 6)</b>	<b>2 838</b>	2 466
<b>Immobilisations (NOTE 7)</b>	<b>19 768</b>	17 097
<b>Autres éléments d'actif (NOTE 8)</b>	<b>19 736</b>	16 580
	<b>52 917 \$</b>	44 824 \$
<b>PASSIF ET AVOIR DES ACTIONNAIRES</b>		
<b>Passif à court terme :</b>		
Fournisseurs et frais courus	5 630 \$	4 699 \$
Portion à court terme de la dette à long terme	420	2 074
	<b>6 050</b>	6 773
<b>Dette à long terme (NOTE 9)</b>	<b>2 734</b>	10 655
<b>Impôts sur le revenu reportés</b>	<b>981</b>	893
	<b>9 765</b>	18 321
<b>Part des actionnaires sans contrôle (NOTE 10)</b>	<b>560</b>	383
<b>AVOIR DES ACTIONNAIRES :</b>		
Capital-actions (NOTE 11)	27 536	13 786
Bénéfices non répartis	15 056	12 334
	<b>42 592</b>	26 120
	<b>52 917 \$</b>	44 824 \$

ENGAGEMENTS (NOTE 12)

ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DU BILAN (NOTE 13)

VOIR LES NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS.

Au nom du Conseil :

Administrateur

Administrateur

## État consolidé de l'évolution de la situation financière

Exercice terminé le 2 avril 1994, avec chiffres correspondants de 1993

(en milliers de dollars)	1994	1993
<b>PROVENANCE (AFFECTATION) DES LIQUIDITÉS :</b>		
<b>Exploitation :</b>		
Bénéfice net	<b>4 011 \$</b>	3 220 \$
Postes n'ayant pas d'incidence sur les liquidités :		
Amortissement des immobilisations	3 057	2 018
Amortissement des autres éléments d'actif	787	388
Impôts sur le revenu reportés	402	292
Part des actionnaires sans contrôle	47	42
Quote-part dans les résultats de sociétés satellites, net des dividendes reçus	(31)	(41)
Gain sur disposition d'immobilisations	(108)	(15)
Autres	38	—
	<b>8 203</b>	5 904
Variation du fonds de roulement d'exploitation hors liquidités	<b>(1 019)</b>	827
	<b>7 184</b>	6 731
<b>Investissement :</b>		
Acquisitions d'entreprises nettes des liquidités	(6 279)	(21 217)
Aquisitions d'immobilisations	(3 015)	(6 594)
Produit de disposition d'immobilisations	442	147
Augmentation des autres éléments d'actif	(510)	(828)
Contrepartie conditionnelle (NOTE 12)	(460)	—
Acquisition de placements dans des sociétés satellites	(341)	(244)
	<b>(10 163)</b>	(28 736)
<b>Financement :</b>		
Émission d'actions subalternes	12 925	6 600
Prêt à terme	(9 500)	9 500
Autres dettes à long terme	(75)	871
Dividendes	(778)	(566)
Rachat de capital-actions par une filiale	(26)	—
	<b>2 546</b>	16 405
Diminution des liquidités	(433)	(5 600)
Liquidités au début	884	6 484
Liquidités à la fin	<b>451 \$</b>	884 \$

LES LIQUIDITÉS SONT CONSTITUÉES DE L'ENCAISSE ET DES PLACEMENTS TEMPORAIRES.

VOIR LES NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS.

# *Notes afférentes aux états financiers consolidés*

Exercice terminé le 2 avril 1994, avec chiffres correspondants de 1993

(en milliers de dollars pour les tableaux)

La société, constituée en vertu de la Loi régissant les sociétés par actions de régime fédéral, exploite un commerce de torréfaction et de distribution de café et exploite directement ou en franchise des cafés-bistros, des bars-cafés et des services de pause-café.

## **I. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES :**

### **a) Consolidation et placement à long terme :**

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de A.L. Van Houtte Ltée et ceux de toutes ses filiales (la «société»), dont les principales sont Café Séléna inc., Les Cafés OrientExpress Ltée et Caf-Pur inc.

Les participations dans les sociétés satellites sont comptabilisées à la valeur de consolidation. Ces placements comprennent la quote-part des bénéfices non répartis revenant à la société depuis la prise de participation.

### **b) Placements temporaires :**

Les placements temporaires sont comptabilisés au moindre du coût et de la juste valeur marchande.

### **c) Stocks :**

Les stocks de matières premières, de produits finis et de produits en cours sont évalués au moindre du prix coûtant ou de la valeur nette de réalisation. Le prix coûtant des matières premières est déterminé selon la méthode de l'épuisement successif. Le prix coûtant des produits finis et des produits en cours est déterminé selon la méthode du coût moyen.

Les gains et pertes sur contrats à terme utilisés à titre de couverture pour l'achat de matières premières sont comptabilisés au coût d'achat de ces matières premières.

### **d) Immobilisations :**

Les immobilisations sont inscrites au prix coûtant, déduction faite des crédits d'impôt à l'investissement qui sont comptabilisés lorsque les dépenses admissibles sont engagées. Les intérêts et autres frais directs reliés à des projets d'investissements importants sont capitalisés au prix coûtant des immobilisations jusqu'à la phase de production commerciale.

La dotation à l'amortissement des immobilisations corporelles est calculée selon la méthode linéaire en utilisant des taux annuels variant de 3 % à 33 % (soit une moyenne pondérée de 9,5 % pour l'exercice terminé le 2 avril 1994, 10,4 % en 1993).

### **e) Achalandage et autres éléments d'actif :**

L'achalandage représente l'excédent du prix payé sur la juste valeur de l'actif net des entreprises acquises. L'achalandage est amorti sur une période variant de 15 à 40 ans.

Les autres éléments d'actif comprennent principalement des marques de commerce et des frais reportés amortis sur une période de 2 à 5 ans.

### **f) Revenus de droits d'entrée :**

Les revenus de droits d'entrée représentent le versement déboursé par le franchisé en contrepartie de l'octroi d'une franchise; ils sont comptabilisés lorsque la société a fourni l'essentiel des services initiaux prévus par le contrat de franchisage.

<b>2. FRAIS FINANCIERS :</b>	<b>1994</b>	<b>1993</b>
Intérêts sur la dette à long terme	676 \$	657 \$
Intérêts sur emprunts à court terme	121	52
Revenus de placements	(266)	(230)
	531	479
Intérêts capitalisés au prix coûtant des immobilisations	—	152
	531 \$	327 \$

## **3. IMPÔTS SUR LE REVENU :**

Le tableau suivant concilie le taux d'imposition réglementaire et le taux d'imposition effectif :	<b>1994</b>	<b>1993</b>
Taux combiné d'imposition réglementaire	37,7 %	37,3 %
Réduction d'impôts applicable aux bénéfices de fabrication	(1,2)	(1,1)
Amortissement des excédents d'acquisitions d'entreprises comptabilisés	2,5	1,4
Dépenses non déductibles	0,1	0,7
Autres éléments	0,7	0,3
Taux d'imposition effectif	39,8 %	38,6 %

<b>4. DÉBITEURS :</b>	<b>1994</b>	<b>1993</b>		
Comptes clients :				
Externes	5 040 \$	3 946 \$		
Sociétés satellites	251	165		
Effets à recevoir	204	582		
	5 495 \$	4 693 \$		
<b>5. STOCKS :</b>	<b>1994</b>	<b>1993</b>		
Matières premières	1 775 \$	1 257 \$		
Produits en cours	111	65		
Produits finis	1 775	1 041		
	3 661 \$	2 363 \$		
<b>6. PLACEMENTS :</b>	<b>1994</b>	<b>1993</b>		
Avance à une société satellite, taux préférentiel plus 5 %, à demande, note (a)	1 870 \$	1 870 \$		
Actions de sociétés satellites votantes et participantes	968	596		
	2 838 \$	2 466 \$		
<i>(a) Le remboursement de l'avance par la société satellite est subordonné au paiement complet de son crédit renouvelable.</i>				
<i>Au 2 avril 1994, le montant d'utilisation du crédit renouvelable de la société satellite se chiffre à 630 000 \$.</i>				
<b>7. IMMOBILISATIONS :</b>	<b>1994</b>	<b>1993</b>		
	Prix coûtant	Amortissement cumulé	Montant net	Montant net
Terrains	683 \$	— \$	683 \$	683 \$
Immeubles	3 698	184	3 514	3 529
Machinerie et équipement	25 212	11 788	13 424	10 914
Ameublement	1 733	979	754	700
Matériel roulant	1 234	572	662	540
Améliorations locatives	1 911	1 438	473	524
Matériel informatique	818	560	258	207
	35 289 \$	15 521 \$	19 768 \$	17 097 \$
<b>8. AUTRES ÉLÉMENTS D'ACTIF :</b>	<b>1994</b>	<b>1993</b>		
Achalandage, au prix coûtant amorti	18 958 \$	16 134 \$		
Autres éléments d'actif, au prix coûtant amorti	778	446		
	19 736 \$	16 580 \$		
<b>9. DETTE À LONG TERME :</b>	<b>1994</b>	<b>1993</b>		
Prêt à terme, garanti par les débiteurs et une charge flottante sur tous les éléments d'actif	— \$	9 500 \$		
Débentures, taux effectif de 5,33 %, remboursables en totalité le 31 mars 1998,				
garanties par des lettres de crédit	1 000	1 000		
Emprunt hypothécaire, 11,75 %, remboursable en versements mensuels de 18 000 \$				
incluant le capital et l'intérêt, jusqu'au 1 <sup>er</sup> novembre 2003, garanti par un immeuble				
et un terrain d'une valeur comptable de 3 920 000 \$	1 748	1 760		
Autres	406	469		
	3 154	12 729		
Moins la portion échéant à court terme	420	2 074		
	2 734 \$	10 655 \$		
Les versements de capital à effectuer lors des cinq prochains exercices sont les suivants :				
1995	420 \$			
1996	14			
1997	17			
1998	1 019			
1999	21			

---

**10. PART DES ACTIONNAIRES SANS CONTRÔLE :**

La part des actionnaires sans contrôle représente les participations détenues par les actionnaires sans contrôle dans l'avoirdes actionnaires de filiales de la société. Au 2 avril 1994, les participations les plus importantes sont les suivantes :

Filiales	Part des actionnaires sans contrôle
Caf-Pur inc.	9,90%
Les Cafés Orient-Express ltée	10,00
Automates Alouette inc.	25,00

**11. CAPITAL-ACTIONS :****Autorisé :**

Nombre illimité d'actions à droit de vote multiple, comportant cinq votes par action, participantes, sans valeur nominale  
 Nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne, comportant un vote par action, participantes, sans valeur nominale  
 Nombre illimité d'actions privilégiées de catégories A et B ne pouvant être émises qu'en séries, sans droit de vote, sans valeur nominale

**Émis :**

	1994	1993
3 000 000 actions à droit de vote multiple	400 \$	400 \$
3 657 245 (2 557 245 en 1993) actions à droit de vote subalterne	27 136	13 386
	27 536 \$	13 786 \$

**a) Émission d'actions :**

Le 30 novembre 1993, 1 000 000 actions à droit de vote subalterne ont été émises dans le cadre d'une émission publique d'actions pour une valeur de 12 500 000 \$. Le 19 janvier 1994, en vertu d'une option octroyée aux preneurs fermes lors de l'émission d'actions, 100 000 actions à droit de vote subalterne supplémentaires ont été émises pour une contrepartie de 1 250 000 \$. Les frais d'émission d'actions, nets des impôts sur le revenu reportés, ont été imputés aux bénéfices non répartis.

**b) Régime d'options d'achat d'actions :**

En vertu d'un régime d'options d'achat d'actions, 255 725 actions à droit de vote subalterne ont été réservées pour certains employés de la société. Au 2 avril 1994, aucune option d'achat d'actions n'avait été octroyée.

**12. ENGAGEMENTS :****a) Loyers :**

La société loue des locaux et du matériel en vertu de contrats de location-exploitation qui expirent à diverses dates jusqu'en 2008 et dont le total des loyers s'élève à 11 760 000 \$ incluant un montant de 8 529 000 \$ assumé par des franchisés de la société. Les exigences de paiement relatives à ces baux pour les cinq prochains exercices sont les suivantes :

	Bruts	Franchisés	Nets
1995	2 281 \$	1 557 \$	724 \$
1996	2 059	1 453	606
1997	1 830	1 290	540
1998	1 636	1 147	489
1999	1 421	1 031	390

**b) Café Selena inc. :**

Le contrat d'achat de cette filiale prévoit que le prix d'achat peut être majoré d'une contrepartie conditionnelle maximale de 2 500 000 \$, pour les exercices 1994 à 1997 inclusivement, en fonction d'une formule déterminée lors de l'acquisition. En 1994, la majoration, comptabilisée au titre d'achalandage, s'élève à 460 000 \$. Les majorations possibles pour les exercices qui se termineront de 1995 à 1997 ne peuvent être déterminées, mais viendront augmenter l'achalandage s'il y a lieu, des exercices terminés à ces dates.

**c) Contrats d'achats :**

La société est engagée au cours du prochain exercice pour une somme de 395 000 \$, en vertu de contrats d'achats de café sur le marché à terme.

---

**13. ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DU BILAN :**

Le 30 mai 1994, la société a acquis 51 % des actions ordinaires de VKI Technologies Inc. pour une contrepartie au comptant de 8 500 000 \$. Cette transaction sera financée par le crédit renouvelable dont dispose la société et comptabilisée selon la méthode de l'achat pur et simple.

Le 3 juin 1994, la société a conclu une offre d'achat de 48 000 000 \$ pour l'ensemble des éléments d'actif de Red Carpet Food Services inc. La clôture de cette transaction est conditionnelle à l'obtention d'un financement.

---

**14. ACQUISITIONS D'ENTREPRISES :**

Le 21 octobre 1993, une filiale de la société a procédé à l'acquisition de 75 % des actions de catégorie «A» de la société Automates Alouette inc., qui exploite un service de pause-café, en contrepartie d'un montant de 1 186 000 \$ au comptant. Cette transaction a été comptabilisée selon la méthode de l'achat pur et simple.

Le 31 décembre 1993, cette même filiale a acquis les éléments d'actif d'un fonds de commerce exploitant un service de pause-café en contrepartie d'un montant de 5 216 000 \$ au comptant. Les acquisitions se résument comme suit :

	1994
Éléments d'actif acquis :	
Liquidités	123 \$
Fonds de roulement d'exploitation hors liquidités	377
Immobilisations	3 065
Fonds de commerce	2 993
	<b>6 558</b>
Part des actionnaires sans contrôle	(156)
Actif net acquis à la juste valeur	<b>6 402 \$</b>

---

**15. INFORMATION SECTORIELLE :**

Le conseil d'administration a établi que la société et ses filiales forment un ensemble intégré d'entreprises opérant principalement dans le secteur de la torréfaction et de la distribution de café. Elle tire plus de 90 % de ses revenus de ses établissements situés au Québec où elle détient un pourcentage aussi élevé de son actif.

---

**16. OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS :**

Au cours de l'exercice, la société et ses filiales ont effectué des transactions avec les sociétés satellites. Ces transactions ont été conclues à des prix et à des conditions qui ont cours sur le marché et se résument comme suit :

Ventes	701 000 \$
Achats	137 000
Honoraires de gestion	88 000
Revenus d'intérêts	203 000

---

**17. CHIFFRES CORRESPONDANTS :**

Certains postes de l'exercice précédent ont été réagencés pour se conformer à la présentation adoptée pour l'exercice courant.

---