



PROFILE

A.L. Van Houtte is one of Canada's most important gourmet coffee roasting and distribution companies. It provides the foodservice and retail food sectors with a wide range of coffee beans and ground coffee under the "A.L. Van Houtte", "Orient Express" and "Christophe Van Houtte" brand names, as well as herbal and speciality teas under the "Azzura" and "A.L. Van Houtte" brands. The Company also operates a franchise network of 90 cafe-bistros and coffee-bars and is owner-operator of three other establishments.

Since 1980, A.L. Van Houtte has pursued a targeted expansion strategy that has given the Company a leading position in Quebec's growing gourmet coffee niche and enabled it to gain an increasing foothold in Ontario.

This strategy is based on:

- *using state-of-the-art equipment for roasting and packaging coffee;*
- *constantly responding to changing consumer tastes with a growing variety of refined and differentiated products; and*
- *promoting a franchising concept that encourages flexibility and profitability within the organization while favouring consumer recognition of the A.L. Van Houtte brand name and image.*

ANNUAL MEETING

The annual general meeting of shareholders will be held September 23, 1992 at 11:30 a.m. Montreal Sheraton Centre, Room 1
1201 René Lévesque Blvd. West
Montreal, Quebec

ANNUAL INFORMATION FORM

The annual information form for A.L. Van Houtte Ltd. for the fiscal year ended March 28, 1992 will be available at the head office of the Company as of August 15, 1992.

Design and Production:

Bélanger Legault Communications Design Itée

Photography: Maggie Alongi

FINANCIAL HIGHLIGHTS

STATISTICS

(in thousands of dollars except ratios)

	March 28 1992	March 30 1991	Fiscal years ended March 31 1990	April 1 1989	March 26 1988	Annual Growth (%)
Financial Performance						
Revenue from operations ⁽¹⁾	\$27,422	\$26,383	\$22,591	\$20,118	\$13,685	19.0
Operating income ⁽²⁾	2,816	3,187	2,456	2,103	1,815	11.6
Income before extraordinary item	2,113	2,348	1,868	1,455	1,281	13.3
Net income	2,113	2,348	1,868	1,242	1,235	14.4
Cash flow	3,533	3,745	2,985	2,207	1,711	19.9
Dividend ⁽³⁾	523					
Return on average shareholders' equity ⁽⁴⁾	13.1 % ⁽⁵⁾	16.7 %	16.4 %	15.9 %	23.1 %	
Net margin ⁽⁴⁾	7.7 %	8.9 %	8.3 %	7.2 %	9.4 %	
Financial position						
Total assets	\$21,707	\$19,922	\$17,069	\$13,581	\$10,703	19.3
Shareholders' equity	16,866	15,276	12,928	9,789	8,533	18.6
Long-term debt	2,264	558	1,342	1,428		
Working capital	9,426	8,459	7,949	5,588	4,235	22.1
Long-term debt ratio ⁽⁶⁾	0.13:1	0.04:1	0.10:1	0.15:1		
Current ratio	5.4:1	3.32:1	4.38:1	3.85:1	3.33:1	

Notes

- ⁽¹⁾ Including sales and franchising revenue (royalties and entry fees), but excluding investment income.
⁽²⁾ Before investment income, share in the results of an affiliated company, minority interests, extraordinary item and income taxes.
⁽³⁾ Paid to holders of subordinate voting shares and multiple voting shares.
⁽⁴⁾ Before extraordinary item.
⁽⁵⁾ 16.4% including the dividend of \$0.12 per share.
⁽⁶⁾ Long-term debt excluding current portion over year-end shareholders' equity.

STOCK MARKET HIGHLIGHTS

(as at July 17, 1992)

Listing: The Montreal Exchange, August 1987
 Ticker symbol: VH
 Number of voting, participating shares
 outstanding: 4,357,245
 Public float: 1,357,245 subordinate
 voting shares
 Share high/low in last 12 months: \$7.00 / \$5.38
 Trading volume: 459,561
 Recent price: \$6.25

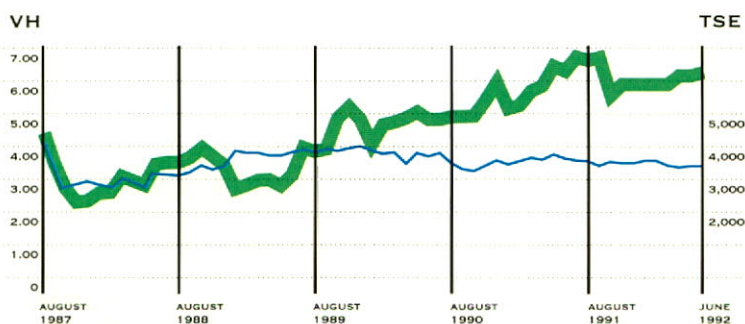
PER-SHARE DATA

(as at July 17, 1992)

Net earnings:	\$0.48
Price/earnings:	13.0X
Cash flow:	\$0.81
Price/cash flow:	7.7X
Book value:	\$3.87
Price/book:	1.6X
Dividend:	\$0.12
Dividend yield:	1.9%

STOCK MARKET PERFORMANCE:

Comparative performance of A.L. Van Houtte
 subordinate voting shares and the TSE 300
 from August 1987 to June 1992



■ VAN HOUTTE
 — TSE

For both VH and TSE 300, August 1987 = 100

A.L. Van Houtte turned in a solid performance in 1991-1992 despite economic conditions that proved difficult for the retail sector and disastrous for the restaurant industry.

Under these circumstances, we introduced some particularly dynamic measures to broaden the Company's positioning within the coffee marketing sector, its main area of operation, as well as to sustain the competitiveness and profitability of our franchise network.

As a result of these initiatives, our gourmet coffee roasting and sales divisions achieved significant growth in sales volume and revenue, despite lower consumer spending and a substantial drop in coffee selling prices across Canada.

This sector, which generated more than 95% of the Company's consolidated revenue in the latest year, also maintained its profitability thanks to an astute green coffee supply policy combined with strict control of operating and administrative costs.

For our cafe-bistro and coffee-bar network, however, the implementation of aggressive marketing policies alone was not enough to negate the impact of the new goods and services taxes, rampant unemployment and the general climate of economic uncertainty. These factors slowed the development of the franchise network in terms of both sales per franchise and the number of new establishments opened. This slowdown was the main reason for the decline in A.L. Van Houtte's consolidated net income for the latest fiscal year.

For the fiscal year ended March 28, 1992, the Company posted net income of \$2,112,921 or \$0.48 per share on consolidated revenue of \$27.4 million, as opposed to net income of \$2,347,953 or \$0.54 per share on revenue of \$26.4 million a year earlier. This \$235,000 decrease in net income, the first in the history of A.L. Van Houtte, was due mainly to a reduction of almost \$300,000 in royalties and franchise entry fees from the franchise network, where three establishments were opened in 1991-1992 compared with nine in 1990-1991.

Considering the prevailing economic conditions, we are pleased with the Company's performance for the past year, especially since it reflects the expansion of our market shares and the success of concerted productivity and cost control efforts throughout the organization. In effect, faced with an adverse economic situation, we focused on internal efficiency in order to continue offering our customers the best quality/price ratio while providing our shareholders with a yield of 13.1% (16.4% including the dividend of \$0.12 per share paid during the year).

Roasting and Marketing of Gourmet Coffees: Steady Growth in Quebec and New Developments in Ontario

In 1991, the Canadian coffee industry declined by 6% in terms of tonnage. This decrease was accompanied by a 7% drop in selling prices because of surplus supplies of green coffee beans in producing countries. It must be pointed out, however, that the decline in coffee consumption observed over the past few years has affected mainly instant coffee products. The market for ground coffee, on the other hand, has been increasing steadily, with growth reaching about 8% last year. This growth stemmed mainly from the grocery market, with the recession causing a general drop in demand from the foodservice sector.



Recent industry trends confirm the wisdom of the orientation adopted by A.L. Van Houtte in the past few years. After having taken the lead in the Quebec coffee bean market in the 1980's, the Company went on to develop its presence in the prepacked ground coffee market, with the help of a dynamic market segmentation strategy for its various distribution channels, through which differentiated products are introduced on a regular basis.

The results of this strategy are very convincing: more than a third of our revenue is generated by products that have been launched in the past three years. Our targeted approach was particularly effective in the latest year, with the volume of our ground coffee sales increasing by 17%, while the volume of sales to the foodservice industry grew by almost 10% despite the significant economic downturn in this sector.

Thus, market share is the best measure of A.L. Van Houtte's performance in the past year. In Quebec, this performance was reinforced by the introduction of new products combined with better penetration of certain high-growth retail sectors such as drugstores and super food stores, and the territorial expansion and consolidation of our distribution network.

Furthermore, we have begun to distribute our products in the Greater Metropolitan Toronto area. So far, consumers are showing considerable interest in these products, thus confirming that there is room for the quality and distinctive image of the A.L. Van Houtte brand in this market, which has until now been dominated by major national brands.

Cafe-Bistro and Coffee-Bar Network: A Year of Renewal and Innovation in Response to New Economic Constraints

Although constant innovation of the formula and products we offer customers has always been central to A.L. Van Houtte's competitive strategy, our ability to adapt to the customers' reality and anticipate their expectations was certainly put to the test in the latest year.



In response to the serious shrinkage in the restaurant sector, we implemented a particularly aggressive marketing approach throughout the cafe-bistro and coffee-bar network.

This included introducing specially priced menus to reflect changing consumer expectations in terms of quality and price; expanding the range of gourmet products, particularly specialty coffees; and organizing dynamic promotional campaigns during the year in partnership with the network's franchisees and suppliers.

These actions made it possible to limit the reduction in network sales to 6.4%, while the performance of the restaurant industry as a whole for the same period was down by 14% in Quebec and Ontario and by 16% in Metropolitan Montreal.

In the area of network expansion, the economic climate forced us to take a conservative approach last year, especially in Toronto, where the severity of the recession and the instability of the real estate market prompted us to postpone the opening of new outlets. However, given the generally good performance of the outlets already operating in this area, and in anticipation of a price correction in the commercial leasing market, we are planning to reactivate our development plan for the Toronto area in the near future. Potential partners are now being approached with a view to introducing the coffee-bar franchising concept developed especially for this market.

Outlook and Orientation for Coming Years: Growth Through Product Development, Investments in Technology and Corporate Acquisitions

In the next few years, we are planning to maintain internally generated growth of 10% to 15% of the Company's annual sales volume, supported by our strategy of developing and marketing new coffee products in the gourmet niche, and by continual innovation of the cafe-bistro and coffee-bar formulas. On the financial front, as in the past, we will emphasize the maintenance and growth of profit margins and the return on shareholders' equity.

For the current year, we expect the impact on revenue of the recent drop in retail prices to be offset by the positive trend in the cost of goods sold. In fact, the reduction in coffee prices in the past year reflects the substantial drop in green coffee prices on international markets, where they have reached their lowest levels since 1956. Because we buy most of our raw materials six to nine months in advance, A.L. Van Houtte has only been benefitting from this favourable situation since the beginning of 1992, and this trend will continue to have a positive impact on the Company's profitability for the rest of the year.

In order to penetrate new markets and meet consumers' increasing expectations in terms of quality and price, we also intend to continue investing in productivity and efficiency at the operational level in the form of state-of-the-art technology. For this reason, we have acquired a building in Montreal and will be transferring A.L. Van Houtte's head office and plant there by the end of 1992. These new facilities will be fitted with ultramodern roasting and packaging equipment, making it the most advanced plant in our sector in Canada, if not North America. In the same vein, we are planning to computerize all of the Company's distribution operations in 1992.

The Company's long-term growth will also be fuelled by suitable acquisitions either within our field of expertise — coffee — or in complementary areas. We are looking very carefully at the Ontario market, where the process of industry rationalization is now creating new acquisition opportunities, by means of which we hope to give our organization the critical mass needed for the systematic development of this market.

Like any company, to thrive in the future, A.L. Van Houtte will have to read its markets more and more accurately and show a willingness to emphasize adaptability, productivity and quality. With this in mind, we will continue to capitalize on the quality of our human and technological resources, our sales force and the financial strength of the Company to keep A.L. Van Houtte firmly on the path to balanced and profitable growth.

On behalf of the Board of Directors and the officers of A.L. Van Houtte, I would like to thank all those of you — customers, employees, franchisees, suppliers and investors — who contribute every year to keeping the Company at the forefront of its industry. I would also like to pay tribute to the spirit and initiative of our colleague, Pierre-M. de Ruelle, for his daring attempt at a non-stop return crossing of the Atlantic Ocean in his sailboat, "L'Esprit d'Entreprise".



Paul-André Guillothe
President and General Manager
August 1992

Roasting and Marketing of Gourmet Coffee

The latest fiscal year provides proof of A.L. Van Houtte's ability to recognize and take advantage of growth opportunities, even during an economic recession. By pursuing a differentiation strategy for our various brands and products within a unified approach to the market, all of our coffee-selling units, namely the A.L. Van Houtte coffee division and the Orient Express and Christophe Van Houtte subsidiaries, were able to expand within their respective niches and achieve combined growth of 8.3% in the volume of coffee sold.

Continuing the trend of the past two years, prepacked ground coffee products showed the strongest growth, at 17.4%. These products now account for nearly 40% of our sales, compared with less than 15% three years ago. A.L. Van Houtte's efforts to take a leading position in the ground coffee market were prompted by the gradually slowing growth of its traditional sector, coffee beans. This has proven to be the right direction, since our sales of coffee beans remained steady during the past year due both to our dominant position in the sector, and to the maturity of the bulk coffee market in Quebec.

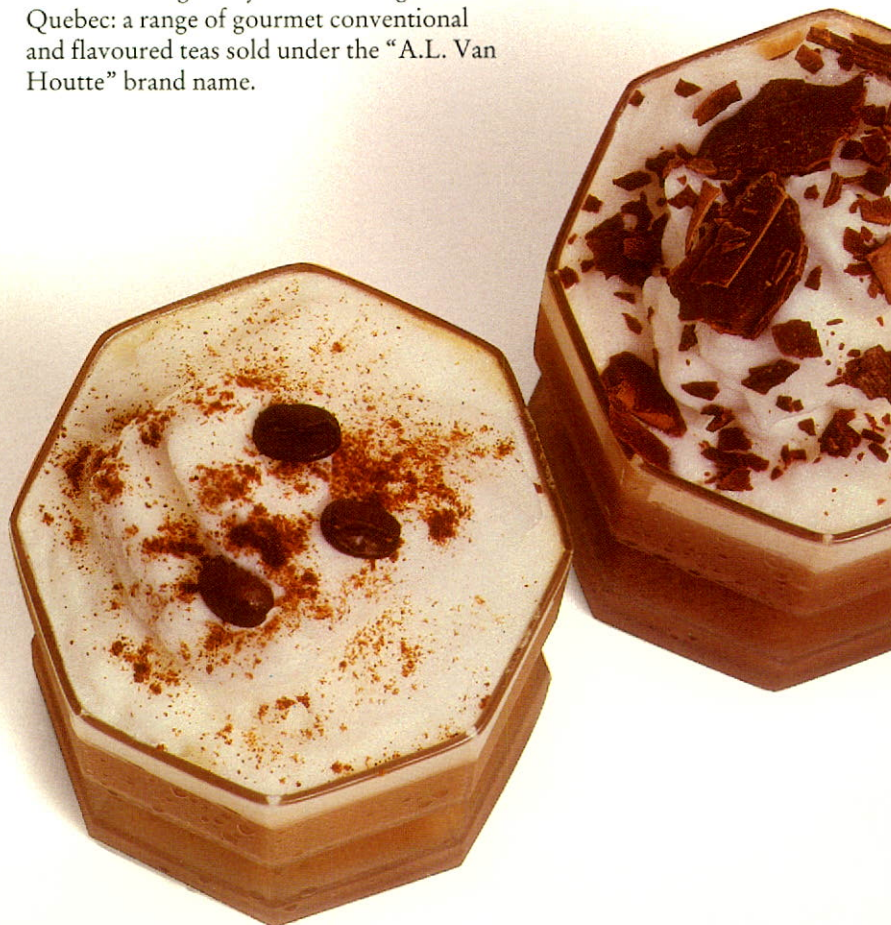
Both of our two main client groups — the retail food store sector and the foodservice industry — contributed to the rise in business volume during the year.

We considerably increased our presence in the foodservice market by introducing new products, such as a superior quality espresso coffee, and by strengthening our distribution system. In effect, we combined the distribution forces of the Orient Express and Café Christophe Van Houtte subsidiaries within the foodservice market, making it possible to offer a broader range of products along with more efficient marketing.

These initiatives helped to increase the volume of products sold to the foodservice sector by 9.3% in 1991-1992, despite the lower demand caused by the recession. This performance confirms our potential for future growth in this \$90-million market, where A.L. Van Houtte, as a relatively new player, holds a market share of about 10%.

In the grocery sector, A.L. Van Houtte reaped the benefits of last year's efforts to develop certain retail sectors that are showing very strong growth, including drugstores and super food stores. These client groups accounted for a sizable percentage of the increase in ground coffee sales in the past year.

Moreover, we developed and balanced our presence within Quebec's major grocery chains, notably by franchising distribution in new regional markets, including Saguenay/Lac St. Jean and the Outaouais region. In accordance with policy, the Company itself looked after setting up distribution in these areas, and subsequently handed it over to franchised distributors. Finally, a new product line was introduced in grocery stores throughout Quebec: a range of gourmet conventional and flavoured teas sold under the "A.L. Van Houtte" brand name.





One of the highlights of the fiscal year was the advent of systematic distribution of our products in the Toronto area through an independent exclusive distributor. Initially, we are focusing on specialty and gourmet food stores, as well as trendy small chains. Given the very positive response from these clients, we are planning to develop new markets gradually over the next few years as we expand the coffee-bar network.

One of the main developments in the coffee division of A.L. Van Houtte in the current year will be the start-up of our new plant, scheduled for the fall of 1992. The Company acquired a 50,000-square-foot building in January 1992 to house improved production facilities and the Company's head office. Furthermore, we acquired two new ultramodern coffee roasters equipped with energy recycling systems. These additional roasters will not only double our production capacity, but will also result in considerable savings. As well, we are planning to invest in packaging equipment, notably to increase our range of package sizes and improve operating efficiency.

With the most advanced plant in Canada, A.L. Van Houtte will be in a solid position to serve new markets, such as the private brand market, while strengthening its distinct advantages of quality and added value through increased productivity.



Cafe-Bistro and Coffee-Bar Network

The adverse conditions of the past year slowed the expansion of the cafe-bistro and coffee-bar network. Three new establishments were opened: one in the Quebec City area and two in Montreal, at Place Canada Trust and Place des Arts. These cafe-bistros are based on a new concept which, given the positive public reaction, we will extend gradually throughout the A.L. Van Houtte network in Quebec.

Two establishments were also closed during the year, one for management reasons and the other because it was merged with a neighbouring establishment.

During the year, A.L. Van Houtte refranchised an establishment in downtown Montreal that had been temporarily taken over by the Company. As a result, the Company currently owns and operates three corporate establishments, as it did at the end of the previous fiscal year.

Fiscal 1991-1992 was a year of intense activity within our cafe-bistro and coffee-bar network. Our team put its energy into finding the best ways to cope with the very competitive environment produced by the recession, without making concessions regarding the quality of the products and services associated with the A.L. Van Houtte brand image.

The outcome was a dynamic marketing strategy based on variety, innovation and the best possible price/value ratio. While highlighting A.L. Van Houtte's emphasis on "quality and freshness", our action plan focused mainly on offering customers regularly changing fare, as well as more extensive menus and a wider range of prepared coffee.

Thus, all year long, we featured time-limited special promotions of "theme products", offering customers a variety of dishes related to a central theme, such as the Christmas season, or a selection of pastries featuring fresh seasonal products in celebration of strawberry season, the apple harvest, maple sugar time, and so on.

Menus also featured fresh, natural products developed especially for the summer season. The range of iced coffees, teas and lemonades introduced last summer was very popular with customers, and we expect this initiative to play an important part again this year in differentiating our establishments and encouraging customer loyalty.

Finally, we introduced "A.L. Van Houtte trios", economical menus for our lunch customers, and also added to the variety of hot meals available with an assortment of savory pies and open-face sandwiches made with natural products.

All of these initiatives involved close partnership between A.L. Van Houtte, its franchisees and its suppliers, who were asked to take an active part in the promotional campaigns, as well as in employee training when new products were introduced. This original approach

proved beneficial for all those involved and made a substantial contribution to the quality of the products offered, as well as to the commercial success of the various campaigns.

Besides the products themselves, our innovations touched on every aspect of the "A.L. Van Houtte" image, from outlet design to staff uniforms, from display equipment to packaging, much of which is now made from recycled material. As well, we recently launched "The Coffee Break" as a way of getting closer to consumers. This publication, aimed at our customers and all coffee-lovers, will come out three times a year featuring articles on various types of coffee, nutritional information, new products offered in our cafe-bistros and other subjects of interest.

We are planning to continue these efforts in 1992-1993, with special emphasis on our main field of expertise, prepared specialty coffees such as café au lait, cappuccino and espresso. At present, A.L. Van Houtte is one of the leading restaurant chains in North America in terms of its volume of specialty coffee sales as a percentage of business volume, a distinction that confirms our reputation as a coffee expert.



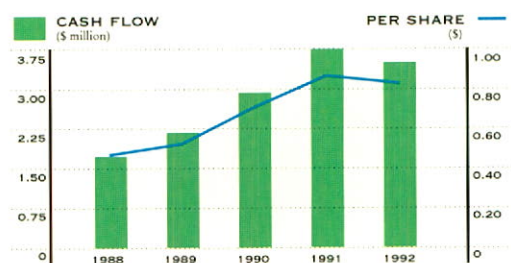
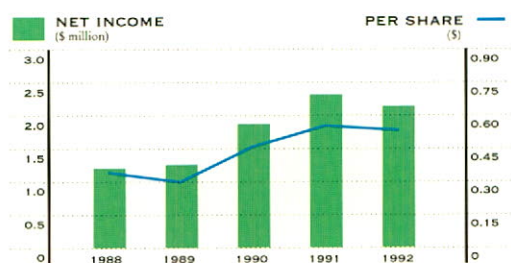
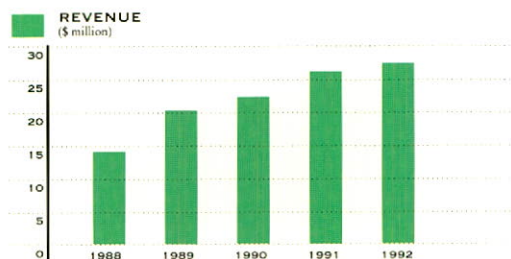
Operating Results

A.L. Van Houtte's consolidated operating revenue rose from \$26,382,318 in 1990-1991 to \$27,421,619 last year, an increase of 3.9%. This growth was generated mainly by the coffee sales sector, where revenue was up 5.3% to \$26,276,107 and accounted for 95.8% of the Company's consolidated revenue.

Revenue from the cafe-bistro and coffee-bar division, on the other hand, fell by about \$290,000 to \$1,145,512. Royalties accounted for \$1,076,512 of this amount, showing a decline of 11%. This decrease was caused by the drop in revenue for the franchise network, which slipped from \$29,947,000 in 1991 to \$28,042,000 in 1992. Furthermore, franchise entry fees accounted for \$69,000 versus \$225,000 a year earlier due to the fact that three establishments were opened during the year, compared with nine in the previous year.

Gross operating income before financial expenses and depreciation and amortization totalled \$4,334,301 in 1991-1992, down \$310,769 or 6.7% from last year. This decline was due mainly to the decrease in revenue from royalties and franchise entry fees and, to a lesser extent, to a slight contraction of the gross margin arising from the fact that selling prices for coffee were down in 1991-1992 while the cost of goods sold, most of which had been bought by the Company in the previous year, remained relatively steady. Furthermore, A.L. Van Houtte's selling expenses were up considerably, mainly because of the development of new distribution territories in Quebec's regional markets. The Company temporarily shouldered the costs of this development before franchising the new territories to independent distributors. This increase was offset, however, by an equivalent decrease in operating and administrative overhead.

After financial expenses and amortization and depreciation, the Company's operating earnings totalled \$2,816,140 versus \$3,186,657 last year. Moreover, interest income from short-term investments declined by about \$200,000 following the drop in interest rates and the use



of cash to finance the purchase of a building during the year. Consequently, income before income taxes, share in the results of an affiliated company and minority interests amounted to \$3,314,609 as opposed to \$3,881,689.

Finally, the Company's net income stood at \$2,112,921 or \$0.48 per share for the latest fiscal year, versus \$2,347,953 or \$0.54 per share a year earlier, a decrease of about 10%.

Cash Flow

A.L. Van Houtte's cash flow amounted to more than \$3.5 million or \$0.81 per share. After net changes in non-cash items of working capital, funds generated by operations totalled \$4.5 million or \$1.03 per share.

In terms of investments, the Company made capital expenditures totalling close to \$3.8 million during the year, with about \$2.3 million of this going to purchase a building to house the Company's head office and production facilities. Moreover, following the exercise of an option by a shareholder of Caf-Pur Inc., the Company sold some of its stake in this subsidiary for \$40,000 and then repurchased shares of the same company for \$20,000. As a result of these transactions, our interest in the subsidiary went from 90% to 87%.

The acquisition of the building was financed in part by a \$1.8 million first mortgage, with the Company's cash flow being used to cover the balance of sale and to pay for the other fixed assets acquired during the year. A.L. Van Houtte Ltd. also drew on its cash resources to repay \$828,000 of long-term debt and commitments under capital leases, as well as to remunerate the Company's shareholders with a dividend of \$523,000 or \$0.12 per share.

Financial Position

As a result of all these transactions, A.L. Van Houtte's cash position increased by \$1.3 million, reaching almost \$6.5 million by year-end. As at March 28, 1992, the Company's working capital stood at \$9,425,066, for a ratio of 5.4:1.

The \$1.3 million decrease in accounts receivable is due to the temporary increase in these accounts at the end of the previous year, following the development of major new contracts; the revenue from these contracts was received early in fiscal 1991-1992.

At year-end, the Company's long-term debt stood at \$2.3 million as opposed to \$558,000 a year earlier. For the most part, this debt consists of the mortgage loan. At the same date, shareholders' equity was \$16.9 million or \$3.87 per share, 10.4% higher than at the end of the previous year. The long-term debt ratio thus went from 0.03:1 as at March 31, 1991 to 0.13:1 as at March 28, 1992.

Lastly, total assets increased by 10% to total \$21.7 million.

Requirements and Sources of Funds in 1992-1993

A.L. Van Houtte is planning to invest \$4.5 million during the current fiscal year. Most of these funds will go towards the purchase of two roasters and packaging equipment, as well as leasehold improvements on the new building. Furthermore, a total of \$66,000 in long-term debt will be repaid. In accordance with the policy established by the Board of Directors, in mid-year the Company will assess the appropriateness of paying a dividend, depending on the Company's results and investment plans.

A.L. Van Houtte's cash flow will be sufficient to cover most of its requirements for funds in 1992-1993. For the balance, the Company will draw on the considerable financial leverage it has thanks to its low level of long-term debt and its solid short-term financial position.



DIRECTORS

Pierre Van Houtte ⁽¹⁾
Chairman of the Board
A.L. Van Houtte Ltd.

Benoît Beauregard ⁽¹⁾
Vice-Chairman of the Board
A.L. Van Houtte Ltd.

Paul-André Guillotte ^{(1) (2)}
President and General Manager
A.L. Van Houtte Ltd.

Pierre-Luc Van Houtte ⁽¹⁾
Vice-President, Production and Sales,
Secretary
A.L. Van Houtte Ltd.

Paul-Émile Légaré ⁽²⁾
President and Chief Executive Officer
Maison Alfred Dallaire Inc.

Gilles Bertrand ⁽²⁾
Partner
Guy & Gilbert

⁽¹⁾ Member of the Executive Committee

⁽²⁾ Member of the Audit Committee

OFFICERS

Paul-André Guillotte
President and General Manager

Pierre-Luc Van Houtte
Vice-President, Production and Sales

Pierre-M. de Ruelle
Vice-President, Development
and Marketing

Nicole Brouillette
President of Les Cafés Orient Express Inc.,
a subsidiary of the Company

Serge Perrault
President of Service de
Café Christophe Van Houtte Inc.,
a subsidiary of the Company

BANKING INSTITUTION

Royal Bank of Canada

TRANSFER AGENT

Montréal Trust

AUDITORS

Mallette Maheu

LEGAL COUNSEL

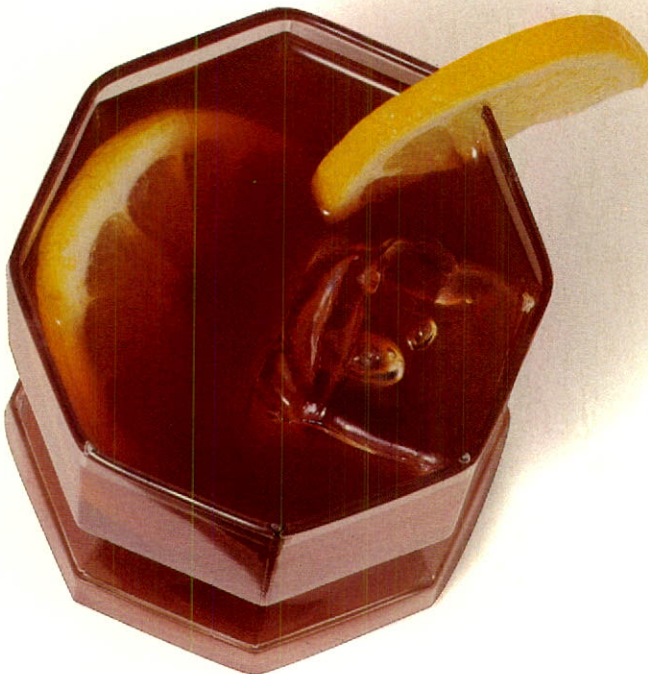
Guy & Gilbert

INVESTOR RELATIONS

Bélanger Legault
Communications Design ltée

HEAD OFFICE

A.L. Van Houtte Ltd.
6045 des Grandes-Prairies Blvd.
Montreal, Quebec
H1P 1A5
Telephone: (514) 327-3110
Telecopier: (514) 327-6517



AUDITORS' REPORT

To the Shareholders of
A. L. Van Houtte Ltée

We have audited the consolidated balance sheet of A. L. Van Houtte Ltée as at March 28, 1992 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 consolidated financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the Company as at March 28, 1992 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.

Mallerte Mahue

Chartered Accountants

Laval, May 22, 1992

CONSOLIDATED STATEMENT OF EARNINGS

Year ended March 28, 1992

(in thousands of dollars, except for per share amounts)

	1992	1991
Revenue (NOTE 3)	\$ 27,422	\$ 26,383
Cost of goods sold and operating expenses	23,088	21,737
Financial expenses (NOTE 4)	96	145
Depreciation and amortization (NOTE 4)	1,442	1,314
	24,606	23,196
Operating income	2,816	3,187
Interest on short-term investments	499	695
Income before the undernoted items	3,315	3,882
Income taxes (NOTE 5)		
Current	1,260	1,534
Reduction of income taxes on application of prior years' losses	(48)	
Deferred	(47)	(63)
Tax benefit		32
	1,165	1,503
Income before the undernoted items	2,150	2,379
Share in net income of the company subject to significant influence	4	3
Income before minority interest	2,154	2,382
Minority interest	41	34
Net income	\$ 2,113	\$ 2,348
Earnings per share (NOTE 6)		
Net	\$ 0.48	\$ 0.54
Revenue from café-bistros and coffee-bars (for reference only – unaudited)	\$ 28,042	\$ 29,947

CONSOLIDATED STATEMENT OF RETAINED EARNINGS

Year ended March 28, 1992

(in thousands of dollars)

	1992	1991
Balance, beginning	\$ 8,090	\$ 5,742
Net income	2,113	2,348
	10,203	8,090
Dividends		
Multiple voting shares	360	
Subordinate voting shares	163	
	523	
Balance, ending	\$ 9,680	\$ 8,090

CONSOLIDATED BALANCE SHEET

March 28, 1992

(in thousands of dollars)

	1992	1991
ASSETS		
Current assets		
Cash	\$ 387	
Banker's acceptances and accrued interest	1,000	\$ 5,459
Marketable securities and accrued interest, at cost (quoted market, \$5,091,882)	5,097	
Accounts receivable	2,484	3,854
Income taxes	93	
Current portion of investments	47	147
Inventories (NOTE 7)	2,029	2,283
Prepaid expenses	414	360
	11,551	12,103
Investments (NOTE 8)	174	149
Fixed assets (NOTE 9)	7,395	4,883
Assets under capital leases		35
Other assets (NOTE 10)	2,587	2,752
	\$ 21,707	\$ 19,922
LIABILITIES		
Current liabilities		
Bank overdraft		\$ 74
Bank loan (NOTE 11)		160
Accounts payable and accrued charges	\$ 2,059	2,056
Income taxes		534
Current portion of long-term debt	66	797
Current portion or obligations under capital leases		23
	2,125	3,644
Long-term debt (NOTE 12)	2,264	558
Obligations under capital leases		5
Deferred income taxes	111	158
	4,500	4,365
MINORITY INTEREST	341	281
SHAREHOLDERS' EQUITY		
Capital stock (NOTE 13)	7,186	7,186
Retained earnings	9,680	8,090
	16,866	15,276
	\$ 21,707	\$ 19,922

On behalf of the Board



Director



Director

CONSOLIDATED STATEMENT OF CHANGES IN FINANCIAL POSITION

Year ended March 28, 1992

(in thousands of dollars)

	1992	1991
OPERATING ACTIVITIES		
Net income	\$ 2,113	\$ 2,348
Dividend from the company subject to significant influence	9	
Items not requiring cash:		
Share in net income of the company subject to significant influence	(4)	(3)
Minority interest	41	34
Depreciation and amortization	1,422	1,314
Deferred income taxes and tax benefit	(47)	(31)
Others	(1)	83
	3,533	3,745
Net change in non-cash working capital items	946	(1,128)
Cash and equivalents from operating activities	4,479	2,617
INVESTING ACTIVITIES		
Acquisition of subsidiary companies		(797)
Purchase of subsidiary shares	(20)	
Sale of subsidiary shares	40	
Notes receivable	(56)	(339)
Receipt of notes receivable	150	279
Purchase of fixed assets	(3,746)	(1,433)
Sale of fixed assets	18	58
Deposits		(303)
Receipt of deposit on offer to purchase a building		100
Purchase of trademarks		(20)
Goodwills	(18)	
Sale of goodwill	25	
Deferred costs	(37)	(19)
Cash and equivalents applied to investing activities	(3,644)	(2,474)
FINANCING ACTIVITIES		
Repayment of note payable		(5)
Mortgage loan	1,775	
Repayment of long-term debt	(800)	(150)
Repayment of obligations under capital leases	(28)	(44)
Cash and equivalents from (applied to) financing activities	947	(199)
DISTRIBUTIONS TO SHAREHOLDERS		
Dividends, cash and equivalents applied to distributions	(523)	
Increase (decrease) in cash and equivalents	1,259	(56)
Cash and equivalents, beginning	5,225	5,281
Cash and equivalents, ending (NOTE 14)	\$ 6,484	\$ 5,225

NOTES TO CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

March 28, 1992

(tabular amounts expressed in thousands of dollars)

1. STATUS AND NATURE OF ACTIVITIES

The Company, incorporated under the Canada Business Corporations Act, operates a roasting and distribution coffee business and also operates directly or on a franchise basis café-bistros and coffee-bars. As at March 28, 1992, the number of establishments of café-bistros and coffee-bars was 93 of which 3 are owned by the Company and 90 are operated on a franchise basis. During the year, the Company opened 3 establishments and closed 2 others.

2. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

Principles of consolidation

The consolidated financial statements include the accounts of the Company and those of its subsidiaries, Service de Café Christophe Van Houtte inc., Caf-Pur inc. and 175278 Canada inc. 86.68% owned, Les Cafés Orient Express ltée 90% owned and Café Christophe Van Houtte inc. and Pierre M. De Ruelle & Fils Importateurs inc. wholly-owned.

Inventories

Raw materials are valued at the lower of cost or replacement cost. Finished goods and work in process are valued 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 on the basis of the full cost accounting method.

Fixed assets

No depreciation has been recorded in the books regarding the building purchased during the year. The building was not used for the operations of the Company.

Depreciation is calculated on the following methods, periods and rates:

Diminishing balance method

Building	5%
Furniture and fixtures, machinery, display and tasting equipment and computer hardware	20%
Vehicles	30%

Straight-line method

Furniture and fixtures	10 years
Computer hardware	65 months and 5 years
Display and tasting equipment	2 to 10 years
Machinery	5 to 15 years
Leasehold improvements	2 to 15 years
Signs	10 years

Other assets

Amortization is calculated on the straight-line method over the following periods:

Consolidated goodwill	30 years
Goodwill	2 to 30 years
Trademarks	10 years
Deferred costs	2 and 10 years

Franchise entry fees

Franchise entry fees represent the outlay by the franchisee in consideration for the opening of the franchise and are accounted for as income when the Company has substantially performed all initial services provided by the Franchise Agreement.

3. REVENUE

	1992	1991
Sales	\$ 26,276	\$ 24,949
Royalties	1,077	1,209
Franchise entry fees	69	225
	\$ 27,422	\$ 26,383

March 28, 1992

(tabular amounts expressed in thousands of dollars)

4. FINANCIAL EXPENSES AND DEPRECIATION AND AMORTIZATION

	1992	1991
The financial expenses include the following:		
Interest and bank charges	\$ 37	\$ 57
Interest on long-term debt	57	82
Interest on obligations under capital leases	2	6
	\$ 96	\$ 145
Depreciation and amortization include:		
Depreciation of fixed assets	\$ 1,251	\$ 1,139
Amortization of assets under capital leases		16
Amortization of consolidated goodwill	70	68
Amortization of goodwills	56	36
Amortization of trademarks	2	1
Amortization of deferred costs	43	54
	\$ 1,422	\$ 1,314

5. INCOME TAXES

A reconciliation of the statutory income tax rate to the effective income tax rate follows:

	1992	1991
Statutory federal and Quebec and Ontario provincial income tax rate	35.8%	35.7%
a) Reduction of taxes applicable to manufacturing profits	(1.7)	(1.4)
b) Reduction of taxes on application of prior year's losses	(1.2)	
c) Increase in taxes applicable to investment income	1.1	1.2
d) Non-deductible expenses	1.4	1.3
e) Tax benefit available to subsidiary companies not accounted for		0.4
f) Other	(0.2)	1.5
Effective income tax rate	35.2%	38.7%

6. EARNINGS PER SHARE

Earnings per share are calculated based on the weighted average number of subordinate voting shares and multiple voting shares.

7. INVENTORIES

	1992	1991
Raw materials	\$ 1,138	\$ 1,294
Work in process	51	47
Finished goods	840	942
	\$ 2,029	\$ 2,283

8. INVESTMENTS

	1992	1991
100 Class A shares of Les Distributions Christophe Van Houtte inc., being 50% of the outstanding voting shares, at the equity method	\$ 1	\$ 5
900 Class B shares of Les Distributions Christophe Van Houtte inc., 12% non-cumulative, non-participating, non-voting, redeemable, at cost	1	1
Shares, at cost	2	2
Notes receivable, interest at rates varying from 0% to 15.75%, receivable until November 1st, 1998, in monthly instalments varying from \$175 to \$5,000	242	336
Provision for doubtful notes receivable	25	48
	217	288
	221	296
Current portion	47	147
	\$ 174	\$ 149

March 28, 1992

(tabular amounts expressed in thousands of dollars)

9. FIXED ASSETS	Cost	Accumulated depreciation	1992 Net	1991 Net
Lands	\$ 683		\$ 683	\$ 88
Buildings	1,716	\$ 21	1,695	34
Furniture and fixtures	1,055	560	495	509
Machinery	2,495	899	1,596	1,524
Display and tasting equipment	3,588	1,771	1,817	1,672
Leasehold improvements	1,763	1,172	591	717
Signs	27	9	18	10
Computer hardware	418	256	162	216
Vehicles	247	117	130	113
Deposit on machinery and equipment	208		208	
	\$ 12,200	\$ 4,805	\$ 7,395	\$ 4,883

During the year, an amount of \$34,461 representing interest has been capitalized to the cost of the building.

10. OTHER ASSETS	1992	1991
Consolidated goodwill, at unamortized cost	\$ 1,840	\$ 1,913
Goodwills, at unamortized cost	669	457
Deposits	13	314
Trademarks, at unamortized cost	17	19
Deferred costs, at unamortized cost	48	49
	\$ 2,587	\$ 2,752

11. BANK LOAN

The Company has available a credit line. Any bank loan is secured by a general assignment of book debts under Section 1571(d) of the Civil Code and by inventories under Section 178 of the Bank Act.

12. LONG-TERM DEBT	1992	1991
Note payable		\$ 790
Finance contract, payable in monthly instalments of \$659 until December 3, 1992, including interest at the rate of 15%, secured by a lien on equipment with a net book value of \$15,053	\$ 6	13
Mortgage loan, payable until November 1st, 2003 in monthly instalments of \$17,788 including interest at the rate of 11.75%, secured by land and building with a net book value of \$2,255,891	1,772	
Notes payable, 5%, payable in annual instalments of \$50,000 until March 29, 1994, and \$314,818 on March 29, 1995	465	465
Note payable, 5%, payable March 29, 1995	87	87
	2,330	1,355
Current portion	66	797
	\$ 2,264	\$ 558

Instalments required to be paid over the next 5 years are as follows: 1993, \$66,304; 1994, \$62,026; 1995, \$465,863; 1996, \$15,112 and 1997, \$16,939.

March 28, 1992

(tabular amounts expressed in thousands of dollars)

13. CAPITAL STOCK

	1992	1991
Authorized		
Unlimited number of subordinate voting shares, one vote per share, participating and with no par value		
Unlimited number of multiple voting shares, five votes per share, participating and with no par value		
Unlimited number of Class A and B preferred shares, can only be issued in Series, non voting and with no par value		
Issued and paid		
3,000,000 multiple voting shares	\$ 400	\$ 400
1,357,245 subordinate voting shares	6,786	6,786
	\$ 7,186	\$ 7,186

Shares reserved

As at March 28, 1992, 10% of outstanding subordinate voting shares being 135,725 subordinate voting shares were reserved to be issued under a purchase option plan for the benefit of the managers and executives of the Company.

14. CASH AND EQUIVALENTS

	1992	1991
Cash	\$ 387	
Banker's acceptances and accrued interest	1,000	\$ 5,459
Marketable securities and accrued interest	5,097	
Bank overdraft		(74)
Bank loan		(160)
	\$ 6,484	\$ 5,225

15. COMMITMENTS AND GUARANTEE

The total minimum rental commitment after March 28, 1992, is as follows:

	1993	\$ 1,719
	1994	1,454
	1995	1,411
	1996	1,256
	1997	1,133
	1998-2006	3,073
		\$ 10,046

An amount of \$10,045,753 out of the \$8,429,459 is assumed by franchisees of the Company.

Furthermore, by virtue of purchase-contracts entered into with suppliers, the Company is committed for a total amount of \$641,499.

16. TAX BENEFITS AVAILABLE

The financial statements do not reflect potential tax reductions available to subsidiary companies through the application of losses carried forward against future years' earnings, otherwise subject to income taxes. These losses expire as follows:

Expiry Date	Federal	Provincial
1996	\$ 174	\$ 142
1997	86	86
1998	43	43
1999	2	2
	\$ 305	\$ 273

17. SEGMENTED INFORMATION

The board of directors has determined that the Company and its subsidiaries are an integrated group of enterprises operating mainly in the field of roasting and distribution of coffee; this represents the main field of activity. Also, more than 90% of revenue and assets of the Company are derived from businesses located in Québec.

18. COMPARATIVE FIGURES

The presentation of certain accounts of the previous year has been changed to conform with the presentation adopted for the current year.



LIBRARY USE ONLY



PROFIL

A.L. Van Houtte est une des plus importantes entreprises canadiennes oeuvrant dans la torréfaction et la commercialisation de cafés haut de gamme. La Société distribue au sein des marchés de l'alimentation et du secteur institutionnel, une vaste gamme de cafés en grains et moulus vendus sous les marques «A.L. Van Houtte», «Orient Express» et «Christophe Van Houtte», de même que les lignes de thés et tisanes «Azzura» et «A.L. Van Houtte». De plus, A.L. Van Houtte exploite en franchise un réseau de 90 cafés-bistros et bars-cafés et est propriétaire-exploitant de trois autres établissements.

Depuis 1980, A.L. Van Houtte poursuit une stratégie d'expansion ciblée qui lui a permis de s'affirmer comme chef de file au Québec dans le créneau en croissance des cafés haut de gamme et de prendre pied progressivement en Ontario.

Cette stratégie est axée sur :

- *le recours à des technologies de pointe en matière de torréfaction, conditionnement et emballage du café;*
- *l'adaptation continue aux goûts des consommateurs à l'aide d'une variété croissante de produits raffinés et différenciés et;*
- *un système de franchisage qui favorise la souplesse et la rentabilité de l'entreprise tout en diffusant l'image de marque des produits A.L. Van Houtte auprès des consommateurs.*

ASSEMBLÉE ANNUELLE

L'assemblée annuelle générale des actionnaires se tiendra le 23 septembre 1992 à 11 h 30
Centre Sheraton de Montréal, salon 1
1201, boul. René-Lévesque Ouest
Montréal (Québec)

NOTICE ANNUELLE

La notice annuelle de A.L. Van Houtte pour l'exercice terminé le 28 mars 1992, sera disponible au siège social de la Société à compter du 15 août 1992

Conception et réalisation :
Bélanger Legault Communications Design ltée
Photographie : Maggie Alongi

STATISTIQUES

(en milliers de dollars sauf ratios)

	Exercices financiers terminés les					Taux annuel (%)
	28 mars 1992	30 mars 1991	31 mars 1990	1 ^{er} avril 1989	26 mars 1988	
Performance financière						
Revenus d'exploitation ⁽¹⁾	27 422 \$	26 383 \$	22 591 \$	20 118 \$	13 685 \$	19,0
Bénéfice d'exploitation ⁽²⁾	2 816	3 187	2 456	2 103	1 815	11,6
Bénéfice avant poste extraordinaire	2 113	2 348	1 868	1 455	1 281	13,3
Bénéfice net	2 113	2 348	1 868	1 242	1 235	14,4
Fonds autogénérés	3 533	3 745	2 985	2 207	1 711	19,9
Dividende ⁽³⁾	523					
Rendement sur l'avoir moyen des actionnaires ⁽⁴⁾	13,1 % ⁽⁵⁾	16,7 %	16,4 %	15,9 %	23,1 %	
Marge nette ⁽⁴⁾	7,7 %	8,9 %	8,3 %	7,2 %	9,4 %	
Situation financière						
Actif total	21 707 \$	19 922 \$	17 069 \$	13 581 \$	10 703 \$	19,3
Avoir des actionnaires	16 866	15 276	12 928	9 789	8 533	18,6
Dette à long terme	2 264	558	1 342	1 428		
Fonds de roulement	9 426	8 459	7 949	5 588	4 235	22,1
Ratio de solvabilité à long terme ⁽⁶⁾	0,13:1	0,04:1	0,10:1	0,15:1		
Ratio de fonds de roulement	5,4:1	3,32:1	4,38:1	3,85:1	3,33:1	

Notes

⁽¹⁾ Incluant les revenus de vente et de franchisage (redevances et droits d'entrée), mais excluant les revenus de placement.⁽²⁾ Avant revenus de placement, quote-part, intérêts minoritaires, poste extraordinaire 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⁾ Avant poste extraordinaire.⁽⁵⁾ 16,4 %, en considérant le dividende de 0,12 \$ par action.⁽⁶⁾ Dette à long terme excluant la portion à court terme, sur avoir des actionnaires en fin de période.

INFORMATIONS SUR LE TITRE

(en date du 17 juillet 1992)

Inscription : Bourse de Montréal, août 1987

Symbole boursier : VH

Nombre d'actions participantes

et votantes en circulation : 4 357 245

Nombre d'actions détenues par le public :

1 357 245 actions à droit de vote subalterne

Haut/bas de l'action au cours des

12 derniers mois : 7,00 \$ / 5,38 \$

Volume de transactions : 459 561

Cours récent : 6,25 \$

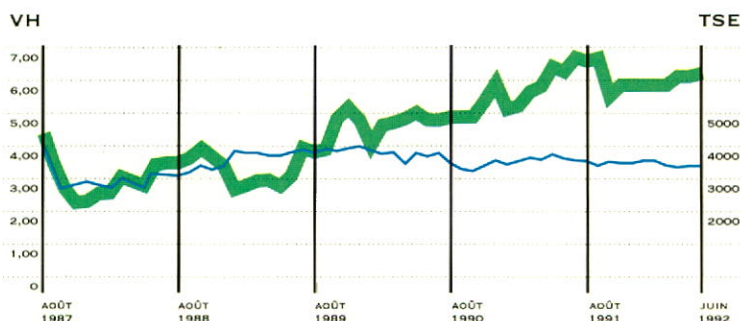
DONNÉES PAR ACTION

(en date du 17 juillet 1992)

Bénéfice net :	0,48	\$
Cours/bénéfice :	13,0	X
Fonds autogénérés :	0,81	\$
Cours/fonds autogénérés :	7,7	X
Valeur comptable :	3,87	\$
Cours/valeur aux livres :	1,6	X
Dividende :	0,12	\$
Rendement du dividende :	1,9	%

PERFORMANCE BOURSÈRE :

Évolution comparative de l'action à droit de vote subalterne de A.L. Van Houtte et du TSE 300, d'août 1987 à juin 1992



■ VAN HOUTTE

— TSE

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

A.L. Van Houtte a maintenu une solide performance en 1991-1992, en dépit d'une situation difficile pour le commerce de détail et désastreuse pour le secteur de la restauration.

Dans ces circonstances, des mesures particulièrement énergiques ont été mises en oeuvre afin d'étendre le positionnement de la Société dans sa principale sphère d'activité, la commercialisation de cafés, et d'appuyer la compétitivité et la rentabilité de notre réseau de franchises.

Nos divisions spécialisées dans la torréfaction et la vente de cafés haut de gamme ont ainsi pu réaliser une croissance significative de leur volume de ventes et de leur chiffre d'affaires, malgré le ralentissement de la consommation couplé à une baisse substantielle des prix de vente du café à travers l'industrie canadienne.

La rentabilité de ce secteur, qui a généré au-delà de 95 % des revenus consolidés du dernier exercice, a également été préservée par une politique prudente en matière d'approvisionnement et par une gestion stricte des frais d'exploitation et d'administration.

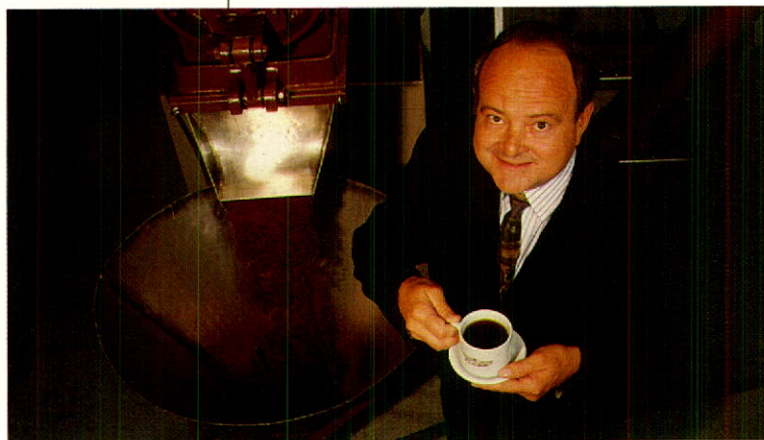
L'application de politiques commerciales vigoureuses n'a cependant pas suffi à enrayer l'impact, sur la performance de notre division cafés-bistros et bars-cafés, des nouvelles taxes sur les produits et services, de la flambée du chômage et du climat général d'incertitude économique. Ces facteurs sont derrière le ralentissement du réseau de franchises, tant au niveau des ventes par établissement que du nombre d'ouvertures de nouveaux commerces, auquel est principalement attribuable le recul du bénéfice consolidé de A.L. Van Houtte au dernier exercice.

Au terme de l'année financière terminée le 28 mars 1992, la Société a en effet dégagé un bénéfice net de 2 112 921 \$ ou 0,48 \$ par action sur des revenus consolidés de 27,4 millions \$, par rapport à un bénéfice net de 2 347 953 \$ ou 0,54 \$ par action et des revenus de 26,4 millions \$ lors de l'exercice précédent. Ce fléchissement de 235 000 \$, le premier jamais enregistré dans l'histoire de A.L. Van Houtte, est en majeure partie imputable à une diminution de près de 300 000 \$ des revenus de redevances et de droits d'entrée provenant du réseau de franchises, où trois établissements ont été ouverts en 1991-1992 comparativement à neuf en 1990-1991.

Compte tenu de la conjoncture, nous sommes satisfaits des résultats du dernier exercice d'autant plus qu'ils ont été obtenus à la faveur d'un élargissement de nos parts de marché et d'efforts concertés de productivité et de contrôle des coûts à travers l'organisation. Au milieu de circonstances économiques adverses, nous avons en effet misé sur l'efficacité interne pour continuer de desservir notre clientèle avec les meilleurs rapports qualité/prix, tout en offrant à nos actionnaires un rendement de 13,1 %, soit 16,4 % en tenant compte du dividende de 0,12 \$ par action versé en cours d'exercice.

Torréfaction et commercialisation de cafés haut de gamme : croissance soutenue au Québec et nouveaux développements en Ontario.

En 1991, l'industrie canadienne du café a subi une décroissance de 6 % en termes de tonnage. Ce recul fut accompagné d'une baisse de 7 % des prix de vente en raison du niveau élevé des inventaires de café vert dans les pays producteurs. Il faut préciser toutefois que le déclin observé dans la consommation de café depuis quelques années se fait largement au détriment des produits instantanés. Le marché du café moulu affiche, au contraire, une croissance régulière, qui s'est établie à environ 8 % au cours de la dernière année. Cette progression s'est opérée essentiellement au sein des marchés de l'alimentation, alors que la récession provoquait une baisse générale de la demande dans les secteurs de la restauration et de l'hôtellerie.



Les tendances récentes de l'industrie confirment le bien-fondé de l'orientation mise de l'avant depuis quelques années par A.L. Van Houtte. Après avoir accédé au premier rang du marché québécois des cafés en grains au cours des années 1980, la Société s'est appliquée à développer sa présence dans celui du café moulu pré-emballé, à l'aide d'une stratégie dynamique de segmentation de ses divers axes de distribution, à travers lesquels des produits différenciés furent constamment introduits.

Les résultats de cette stratégie sont probants, puisque plus du tiers de nos revenus sont générés par des produits qui furent lancés au cours des trois dernières années. Notre approche ciblée nous aura particulièrement bien servis au dernier exercice : le volume de nos ventes de café moulu s'est en effet accru de 17 %, alors que celui des ventes réalisées auprès des marchés institutionnels aura progressé de près de 10 % malgré le ralentissement prononcé de ce secteur.

C'est donc d'abord et avant tout en termes de part de marché que se mesure la performance de A.L. Van Houtte au dernier exercice. Au Québec, elle aura été soutenue par l'introduction de nouveaux produits, une meilleure pénétration de certains points de vente en croissance tels que les pharmacies et les magasins d'alimentation à très grande surface, de même que par l'expansion territoriale et la consolidation de notre organisation de distribution.

Nous avons de plus entrepris la distribution de nos produits dans la grande région métropolitaine de Toronto. À ce jour, l'accueil très favorable par les consommateurs confirme qu'il y a place pour la qualité et l'image distinctive de la marque A.L. Van Houtte au sein de ce marché, jusqu'ici largement dominé par les grandes marques nationales.

Réseau des cafés-bistros et bars-café : une année de renouvellement et d'innovation en réponse aux nouvelles contraintes économiques.

Si le renouvellement constant de la formule et des produits offerts à notre clientèle a toujours été le fer de lance de la stratégie concurrentielle de A.L. Van Houtte, le dernier exercice a certes mis à l'épreuve notre capacité de nous adapter à la réalité des consommateurs et d'aller au-devant de leurs attentes.



Pour faire face à la sévère contraction du secteur de la restauration, nous avons en effet mis en oeuvre une approche particulièrement agressive de mise en marché à travers le réseau de cafés-bistros et bars-café.

Entre autres, des menus économiques furent introduits, reflétant les nouvelles exigences des consommateurs en termes de prix et de qualité, la variété des produits haut de gamme fut élargie, en particulier celle des cafés spécialisés, et de vigoureuses campagnes promotionnelles furent orchestrées tout au long de l'année, en partenariat avec franchisés et fournisseurs du réseau.

Ces actions ont contribué à limiter la décroissance des ventes du réseau à 6,4 %, alors que l'industrie de la restauration accusait, au cours de la dernière année, un déclin de 14 % au Québec et en Ontario, et de 16 % dans la seule région métropolitaine de Montréal.

En ce qui a trait à l'expansion du réseau, le climat économique a nécessité une approche prudente au dernier exercice, particulièrement à Toronto où la gravité de la récession et l'instabilité du marché de l'immobilier nous ont incités à mettre en veilleuse les projets d'ouverture de nouveaux établissements. Toutefois, devant la performance généralement satisfaisante des établissements déjà implantés dans ce secteur et dans l'anticipation d'une correction du marché de la location d'espaces commerciaux, nous envisageons une reprise prochaine de notre plan de développement dans la région de Toronto. Des démarches sont actuellement en cours avec des partenaires potentiels afin d'y instaurer le franchisage du concept de bars-café développé spécifiquement pour ce marché.

Perspectives et orientation pour les prochains exercices : la croissance par le développement de nouveaux produits, les investissements technologiques et les acquisitions.

Au cours des prochains exercices, nous entendons maintenir une croissance interne de 10 % à 15 % du volume annuel des ventes de la Société, qui sera appuyée par notre stratégie de développement et de commercialisation de nouveaux produits de café, toujours dans le créneau haut de gamme, et par l'actualisation continue de la formule des cafés-bistros et bars-café. Sur le plan financier, l'emphase sera mise, comme par le passé, sur le maintien et l'accroissement des marges bénéficiaires et sur le rendement sur l'avoir des actionnaires.

Pour l'exercice en cours, nous prévoyons que l'impact sur le chiffre d'affaires de la nouvelle baisse des prix à la consommation survenue dernièrement, sera compensée par une dynamique avantageuse au niveau du coût des marchandises vendues. En effet, le déclin des prix de vente du café depuis un an reflète la forte baisse des prix du café vert sur les marchés internationaux, celui-ci se transigeant actuellement à son plus bas prix depuis 1956. Comme nous achetons la plus grande part de notre matière première de six à neuf mois à l'avance, ce n'est que depuis le début de 1992 que A.L. Van Houtte a commencé à tirer profit de cette situation favorable, une tendance qui contribuera à l'accroissement de la rentabilité de la Société tout au long de l'exercice.

Afin d'accéder à de nouveaux marchés et de répondre aux exigences croissantes des consommateurs en matière de qualité et de prix, nous entendons par ailleurs continuer d'investir dans la productivité et l'efficacité de nos opérations par le biais des technologies de pointe. C'est pourquoi nous avons fait l'acquisition d'un bâtiment à Montréal, où seront transférés le siège social et l'usine de A.L. Van Houtte d'ici la fin de 1992. Ces nouvelles installations seront dotées d'équipements ultra-modernes de torréfaction et d'emballage qui en feront l'usine la plus performante de notre secteur au Canada, sinon en

Amérique du Nord. Dans la même lignée, nous comptons également procéder en 1992, à l'informatisation complète des opérations de distribution de la Société.

Nous comptons également supporter la croissance à long terme de la Société par des acquisitions judicieuses dans notre champ d'expertise, le café, ou au sein de domaines d'activités complémentaires. Nous étudions très attentivement le marché de l'Ontario, où une rationalisation de l'industrie est en voie de créer de nouvelles opportunités d'acquisitions, par lesquelles nous espérons doter notre organisation de la masse critique nécessaire à un développement systématique de ce marché.

L'avenir exigera de nous, comme de toute entreprise, une lecture toujours plus précise de nos marchés et une volonté concertée d'adaptation, de productivité et de qualité. C'est pourquoi nous continuerons à capitaliser sur la qualité de nos ressources humaines et technologiques, notre force de distribution et la santé financière de la Société pour garder l'entreprise sur la voie d'une croissance équilibrée et surtout, rentable.

Au nom du conseil d'administration et de l'équipe de direction de A.L. Van Houtte, je tiens à remercier tous ceux et celles d'entre vous, clients, employés, franchisés, fournisseurs et investisseurs, qui contribuent chaque année à maintenir la Société aux premiers rangs de son industrie. Je désire également rendre hommage à l'initiative de notre collègue, Pierre-M. de Ruelle pour sa tentative remarquable d'une traversée, aller-retour et sans escale de l'Océan Atlantique, sur son voilier «L'Esprit d'Entreprise».



Paul-André Guillothe
Président-directeur général
Août 1992

Torréfaction et commercialisation de cafés haut de gamme

Le dernier exercice témoigne de l'aptitude de A.L. Van Houtte à reconnaître et à aborder efficacement les opportunités de croissance, même en période de récession économique. La poursuite d'une stratégie de différenciation de nos différentes marques de commerce et produits, à l'intérieur d'une approche globale du marché, aura cette année encore permis à chacune de nos unités spécialisées dans la vente de café, soit la division café de A.L. Van Houtte et les filiales Orient Express et Café Christophe Van Houtte, d'élargir leur positionnement au sein de leurs créneaux respectifs et de réaliser une croissance combinée de 8,3 % du volume de café vendu.

Conformément à la tendance des deux dernières années, c'est dans le domaine des cafés moulus pré-emballés que la croissance fut la plus marquée, soit de 17,4 %. Ces produits qui comptaient pour moins de 15 % de nos ventes il y a trois ans, en représentent aujourd'hui près de 40 %. Les efforts déployés par A.L. Van Houtte pour établir son leadership dans les produits de café moulu ont été dictés par le ralentissement graduel de son secteur traditionnel, celui du café en grains. Cette orientation était justement fondée, puisque nos ventes de café en grains sont demeurées stables au dernier exercice en raison, d'une part, de notre position dominante dans ce secteur et, d'autre part, de la maturité à laquelle est parvenu le marché du café en vrac au Québec.

L'augmentation du volume d'affaires au dernier exercice a été réalisée auprès de chacune de nos deux principales clientèles : l'industrie de l'alimentation et le marché institutionnel.

Ainsi, nous avons considérablement accru notre présence dans le marché institutionnel en introduisant de nouveaux produits, dont un café espresso de qualité supérieure, et en renforçant notre système de distribution. Les forces de distribution des filiales Orient Express et Café Christophe Van Houtte furent en effet regroupées dans le marché institutionnel, permettant d'offrir une gamme de produits plus complète, tout en augmentant l'efficacité de la mise en marché.

Ces actions ont contribué à une croissance de 9,3 % du volume de produits vendus auprès du secteur institutionnel en 1991-1992, en dépit de la diminution de la demande causée par la récession. Une telle performance confirme notre potentiel de croissance future dans ce qui constitue un marché relativement nouveau pour A.L. Van Houtte, un marché de quelque 90 millions \$ où la part de la Société s'établit actuellement à environ 10 %.

Dans le marché de l'alimentation, A.L. Van Houtte a récolté les fruits des efforts consentis au cours de l'année précédente afin de développer certains points de vente en croissance particulièrement rapide, dont les pharmacies et les magasins d'alimentation à très grande surface. Ces clientèles ont d'ailleurs compté pour une part importante de la progression des ventes de café moulu au dernier exercice.

Nous avons par ailleurs développé et équilibré notre présence auprès des principales chaînes d'alimentation du Québec, notamment par la franchisation de nouveaux territoires de distribution dans certains marchés régionaux du Québec, dont le Saguenay/Lac-Saint-Jean et l'Outaouais. Conformément à notre politique, la Société a assumé elle-même la mise sur pied de la distribution dans ces régions, laquelle fut par la suite cédée à des distributeurs franchisés. Enfin, une nouvelle ligne de produits fut introduite à travers les chaînes d'alimentation du Québec, soit une gamme de thés conventionnels et aromatisés haut de gamme, commercialisée sous la marque «A.L. Van Houtte».





Un des faits saillants de l'exercice fut le début de la distribution systématique de nos produits dans la région de Toronto, par le biais d'un distributeur indépendant exclusif. Dans un premier temps, nous visons particulièrement les magasins de spécialités et de produits pour gourmets, ainsi que les petites chaînes d'avant-garde. La réponse très positive de ces clientèles permet d'envisager le développement graduel de nouveaux marchés au cours des prochains exercices, lequel s'opérera de façon parallèle avec l'élargissement du réseau de bars-café.

Pour l'année en cours, le démarrage de notre nouvelle usine, prévu pour l'automne 1992, constitue un des principaux projets de développement de la division café de A.L. Van Houtte. La Société s'est en effet portée acquéreur en janvier 1992 d'un bâtiment de 50 000 pieds carrés, où seront réaménagées nos installations de fabrication et transféré le siège social. De plus, nous avons fait l'acquisition de deux nouveaux torréfacteurs ultra-modernes dotés de systèmes permettant de recycler l'énergie, si bien que ces équipements contribueront non seulement à doubler notre capacité de production, mais à réaliser des économies substantielles. Nous comptons également investir dans des équipements d'emballage afin, notamment, d'élargir la variété de nos formats et accroître l'efficacité des opérations.

En se dotant de l'usine la plus performante au Canada, A.L. Van Houtte sera solidement positionnée pour répondre à de nouveaux marchés tel celui des marques privées, tout en renforçant, à l'aide d'une productivité accrue, ses avantages distinctifs de qualité et de valeur ajoutée.



Réseau des cafés-bistros et bars-café

Les circonstances adverses du dernier exercice ont ralenti l'expansion du réseau de cafés-bistros et bars-café. Trois établissements furent ouverts dont un dans la région de Québec et deux à Montréal, soit à la Place Canada Trust et à la Place des Arts. Ces cafés-bistros ont été aménagés selon un nouveau concept que nous comptons, en raison de son succès auprès du public, étendre progressivement à travers le réseau A.L. Van Houtte au Québec.

Deux établissements ont par ailleurs été fermés en cours d'exercice, le premier pour des raisons de gestion, alors que l'autre fut fusionné avec un établissement voisin.

Au cours de cet exercice, nous avons rebranché un établissement situé dans le centre-ville de Montréal, après en avoir temporairement assumé la gestion. Par conséquent, la Société possède actuellement trois établissements corporatifs, soit le même nombre qu'à la fin de l'exercice précédent.

Cette année a été marquée par une activité intense au sein de notre division des cafés-bistros et bars-café. Notre équipe a en effet déployé ses énergies à développer les solutions les mieux adaptées à l'environnement particulièrement concurrentiel issu de la récession, sans toutefois concéder sur la qualité des produits et services à laquelle est liée l'image de marque de la bannière A.L. Van Houtte.

C'est ainsi que fut mise en oeuvre une stratégie commerciale dynamique, fondée sur le meilleur rapport valeur/prix, la variété et la nouveauté. Tout en mettant de l'avant la distinction «qualité et fraîcheur» propre à A.L. Van Houtte, notre plan d'action a porté essentiellement sur un renouvellement constant de l'offre faite aux consommateurs, de même que sur l'élargissement des menus et de la gamme de cafés liquides.

Ainsi, nous avons poursuivi tout au long de l'année des promotions spéciales de «produits-événements» au cours desquelles nos clients se virent offrir, pour une période limitée, un assortiment de mets reliés à un thème central tel le temps des fêtes, ou encore, une variété de pâtisseries faites de produits frais saisonniers pour souligner la saison des fraises, des pommes, des sucres, etc.

Les menus furent également enrichis de produits frais et naturels conçus spécialement pour la saison estivale. Notre gamme de cafés, thés et limonades glacés introduite l'été dernier a en effet connu un vif succès auprès de notre clientèle et nous prévoyons que cette initiative constituera cette année encore un important élément de distinction et de fidélisation à travers notre réseau de franchises.

Enfin, nous avons introduit les «trios A.L. Van Houtte», des menus économiques pour notre clientèle du midi, et élargi la variété des repas chauds d'un assortiment de pâtés et croque-monsieurs faits de produits naturels.

L'ensemble de ces actions a été mené en étroit partenariat entre A.L. Van Houtte, ses franchisés et ses fournisseurs, lesquels furent appelés à participer activement aux campagnes de promotion et à la formation des employés lors de l'introduction de nouveaux produits. Cette approche origi-

nale s'est avérée bénéfique pour tous les intervenants et a fortement contribué à la qualité de l'offre faite à nos clients ainsi qu'au succès commercial des divers programmes.

En dehors des produits eux-mêmes, nos efforts de renouvellement se sont rapportés à tous les aspects qui composent l'image «A.L. Van Houtte», du design des établissements aux uniformes du personnel, en passant par les fournitures de présentation et d'emballage, dont une large part est aujourd'hui faite de matériel recyclé. Afin de nous rapprocher des consommateurs, nous venons notamment de lancer «La Pause Café», une publication triannuelle destinée à nos clients et à tous les amateurs de café, qui traite des diverses variétés de café, de conseils nutritionnels, des nouveautés offertes dans nos cafés-bistros et d'autres sujets d'intérêt.

Nous entendons poursuivre dans cette voie en 1992-1993, en mettant une emphase particulière sur notre principal domaine d'excellence, les cafés liquides de spécialité tels que les cafés au lait, cappuccino, espresso. À l'heure actuelle, A.L. Van Houtte se place au premier rang des chaînes de restauration en Amérique du Nord quant à l'importance de la vente de cafés de spécialité par rapport à son chiffre d'affaires, une distinction qui confirme notre réputation d'expert en café.



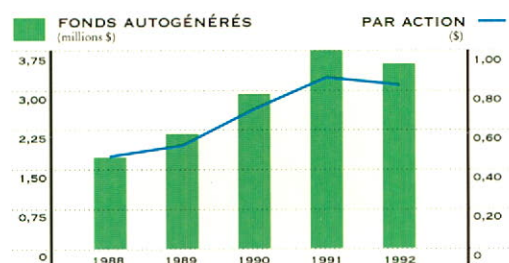
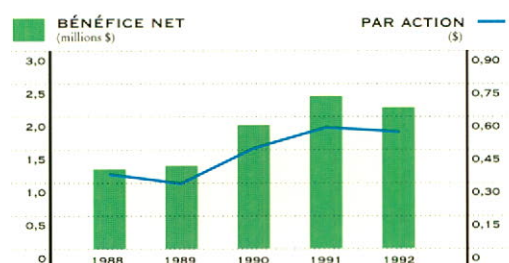
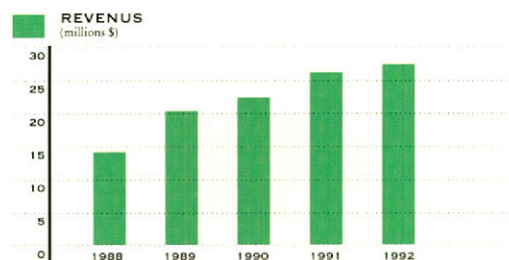
Résultats d'exploitation

Les revenus consolidés de A.L. Van Houtte provenant des activités d'exploitation sont passés de 26 382 318 \$ en 1990-1991, à 27 421 619 \$ au dernier exercice, une progression de 3,9 %. Cette augmentation est essentiellement attribuable au secteur de la vente de café dont les revenus se sont accrus de 5,3 % pour atteindre 26 276 107 \$, ce qui représente 95,8 % du chiffre d'affaires consolidé de la Société.

Les revenus provenant de la division des cafés-bistros et bars-café ont par contre accusé un fléchissement de l'ordre de 290 000 \$ pour s'établir à 1 145 512 \$. De ce montant, les redevances ont été de 1 076 512 \$, affichant une diminution de 11 %. Cette baisse fut entraînée par le recul du chiffre d'affaires du réseau de franchises, lequel est passé de 29 947 000 \$ en 1991 à 28 042 000 \$ en 1992. Par ailleurs, les droits d'entrée ont généré 69 000 \$ par rapport à 225 000 \$, dû au fait que trois établissements furent ouverts au dernier exercice contre neuf l'année précédente.

Avant frais financiers et amortissements, le bénéfice d'exploitation a totalisé 4 334 301 \$ en 1991-1992, en baisse de 310 769 \$, soit de 6,7 % sur l'année précédente. Cette diminution est en majeure partie imputable au déclin des revenus de redevances et de droits d'entrée et, dans une moindre mesure, à une légère contraction de la marge brute, du fait que les prix de vente du café ont connu une baisse en 1991-1992 alors que le coût des marchandises, dont la plus grande part fut achetée par la Société lors de l'exercice précédent, est demeuré relativement stable. Par ailleurs, les frais de vente de A.L. Van Houtte ont affiché une hausse significative, en raison principalement du développement de nouveaux territoires de distribution dans les marchés régionaux du Québec, dont la Société a temporairement assumé les frais avant qu'ils ne soient cédés en franchise à des distributeurs indépendants. Cette augmentation a toutefois été compensée par une diminution équivalente des frais généraux d'exploitation et d'administration.

Après comptabilisation des frais financiers et des amortissements, la Société a dégagé un bénéfice d'exploitation de 2 816 140 \$ contre 3 186 657 \$ l'an dernier. Par ailleurs, les revenus de placement à court terme ont décliné d'environ 200 000 \$ suite à la baisse des taux d'intérêts



et à l'utilisation d'une partie des liquidités pour financer l'achat d'un immeuble au cours de l'exercice. Par conséquent, le bénéfice avant impôts, quote-part et intérêts minoritaires s'est établi à 3 314 609 \$ par rapport à 3 881 689 \$.

Enfin, le bénéfice net de la Société s'est chiffré à 2 112 921 \$ ou 0,48 \$ par action au dernier exercice, contre 2 347 953 \$ ou 0,54 \$ par action l'année précédente, une diminution de l'ordre de 10 %.

Mouvements de trésorerie

La marge brute d'autofinancement de A.L. Van Houtte s'est élevée à plus de 3,5 millions \$, soit 0,81 \$ par action. Après variation nette des postes hors-caisse du fonds de roulement, l'exploitation a généré des liquidités de 4,5 millions \$ ou 1,03 \$ par action.

Au chapitre des investissements, la Société a injecté près de 3,8 millions \$ dans l'acquisition d'immobilisations, dont environ 2,3 millions \$ dans l'achat d'un immeuble destiné à abriter le siège social et les installations de production, et 1,5 million \$ en équipements et matériel de présentation de produits. Par ailleurs, suite à l'exercice d'une option par un coactionnaire dans Caf Pur inc., la Société a cédé une partie de ses actions dans cette filiale pour la somme de 40 000 \$, puis racheté des actions du même coactionnaire pour un montant de 20 000 \$. Suite à ces transactions, notre participation est passée de 90 % à 87 %.

L'acquisition de l'immeuble a été financée en partie par un emprunt hypothécaire de premier rang de 1,8 million \$, le solde du prix d'achat ainsi que les autres immobilisations acquises au cours de l'exercice ayant été payés à même les fonds autogénérés de la Société. Les liquidités de l'entreprise ont également servi à rembourser 828 000 \$ de la dette à long terme et d'obligations découlant de contrats de location-acquisition, ainsi qu'à rémunérer l'actionnariat de la Société par le versement d'un dividende de 523 000 \$ ou 0,12 \$ par action.

Situation financière

L'ensemble des mouvements de fonds décrits précédemment a eu pour effet d'accroître de 1,3 million \$ les liquidités de A.L. Van Houtte, lesquelles s'établissaient à près de 6,5 millions \$ à la fin de l'exercice. Au 28 mars 1992, le fonds de roulement de la Société se chiffrait à 9 425 066 \$, pour un ratio de 5,4:1.

La diminution de 1,3 million \$ des comptes débiteurs s'explique par l'accroissement temporaire des comptes clients à la fin de l'année précédente, suite au développement de nouveaux contrats importants dont les revenus furent encaissés dans les mois suivants.

La dette à long terme de la Société s'élevait à 2,3 millions \$ en fin d'exercice par rapport à 558 000 \$ un an auparavant. Elle est constituée en majeure partie par l'emprunt hypothécaire. L'avoir des actionnaires s'établissait à 16,9 millions \$ à la même date, soit 3,87 \$ par action, en hausse de 10,4 % sur la fin de l'exercice précédent. Le ratio de solvabilité à long terme est ainsi passé de 0,03:1 au 31 mars 1991 à 0,13:1 au 28 mars 1992.

Enfin, l'actif total s'est accru de 10 % pour s'élever à 21,7 millions \$.

Sources et besoins de fonds en 1992-1993

A.L. Van Houtte compte investir 4,5 millions \$ au cours de l'exercice courant, dont la majeure partie portera sur l'achat de deux torréfacteurs et l'acquisition d'équipements d'emballage, ainsi que sur les améliorations locatives à apporter au nouvel immeuble. Par ailleurs, un montant de 66 000 \$ sera remboursé sur la dette à long terme. Conformément à la politique établie par le conseil d'administration, la Société évaluera, vers le milieu de l'exercice courant, la pertinence d'un versement de dividende, en fonction de ses résultats et de ses projets d'investissement.

Les fonds autogénérés de A.L. Van Houtte suffiront à couvrir la majeure partie de ses besoins de fonds en 1992-1993. Pour le solde, la Société entend recourir à l'important levier financier que lui confère son faible endettement à long terme et sa solide position financière à court terme.



ADMINISTRATEURS

Pierre Van Houtte ⁽¹⁾
Président du conseil
A.L. Van Houtte ltée

Benoît Beauregard ⁽¹⁾
Vice-président du conseil
A.L. Van Houtte ltée

Paul-André Guillotte ^{(1) (2)}
Président-directeur général
A.L. Van Houtte ltée

Pierre-Luc Van Houtte ⁽¹⁾
Vice-président, production et ventes,
secrétaire
A.L. Van Houtte ltée

Paul-Émile Légaré ⁽²⁾
Président et chef de la direction
Maison Alfred Dallaire inc.

Gilles Bertrand ⁽²⁾
Associé
Guy & Gilbert

⁽¹⁾ membre du Comité de direction

⁽²⁾ membre du Comité de vérification

DIRIGEANTS

Paul-André Guillotte
Président-directeur général

Pierre-Luc Van Houtte
Vice-président, production et ventes

Pierre-M. de Ruelle
Vice-président, développement
et marketing

Nicole Brouillette
Présidente de Les Cafés Orient
Express ltée, filiale de la Société

Serge Perrault
Président de service de
Café Christophe Van Houtte inc.,
filiale de la Société

INSTITUTION BANCAIRE

Banque Royale du Canada

AGENT DE TRANSFERT

Montréal Trust

VÉRIFICATEURS

Mallette Maheu

CONSEILLERS JURIDIQUES

Guy & Gilbert

RELATIONS AVEC LES INVESTISSEURS

Bélanger Legault
Communications Design ltée

SIÈGE SOCIAL

A.L. Van Houtte ltée
6045, boul. des Grandes-Prairies
Montréal (Québec)
H1P 1A5
Téléphone : (514) 327-3110
Télécopieur : (514) 327-6517



RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Aux actionnaires de
A. L. Van Houtte ltée

Nous avons vérifié le bilan consolidé de A. L. Van Houtte ltée au 28 mars 1992 ainsi que les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière pour 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 28 mars 1992 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

Laval, le 22 mai 1992

RÉSULTATS CONSOLIDÉS

Exercice terminé le 28 mars 1992

(en milliers de dollars, sauf les montants par action)

	1992	1991
Revenus (NOTE 3)	27 422 \$	26 383 \$
Coût des marchandises vendues et frais d'exploitation	23 088	21 737
Frais financiers (NOTE 4)	96	145
Amortissements (NOTE 4)	1 442	1 314
	24 606	23 196
Bénéfice d'exploitation	2 816	3 187
Intérêts sur placements à court terme	499	695
Bénéfice avant impôts, quote-part et intérêts minoritaires	3 315	3 882
Impôts sur le revenu (NOTE 5)		
Exigibles	1 260	1 534
Réduction d'impôts attribuable à un report de pertes	(48)	
Reportés	(47)	(63)
Avantage fiscal		32
	1 165	1 503
Bénéfice avant quote-part et intérêts minoritaires	2 150	2 379
Quote-part dans le bénéfice net de la société satellite	4	3
Bénéfice avant intérêts minoritaires	2 154	2 382
Intérêts minoritaires	41	34
Bénéfice net	2 113 \$	2 348 \$
Bénéfice par action (NOTE 6)		
Net	0,48 \$	0,54 \$
Chiffre d'affaires des cafés-bistrot et bars-café	28 042 \$	29 947 \$
(pour mémoire seulement – non vérifié)		

BÉNÉFICES NON RÉPARTIS CONSOLIDÉS

Exercice terminé le 28 mars 1992

(en milliers de dollars)

	1992	1991
Solde au début	8 090 \$	5 742 \$
Bénéfice net	2 113	2 348
	10 203	8 090
Dividendes		
Actions à droit de vote multiple	360	
Actions à droit de vote subalterne	163	
	523	
Solde à la fin	9 680 \$	8 090 \$

BILAN CONSOLIDÉ

28 mars 1992

(en milliers de dollars)

	1992	1991
ACTIF		
Actif à court terme		
Encaisse	387 \$	
Acceptations bancaires et intérêts courus	1 000	5 459 \$
Titres négociables et intérêts courus, au coût (valeur du marché, 5 091 882 \$)	5 097	
Débiteurs	2 484	3 854
Impôts sur le revenu	93	
Placements réalisables au cours du prochain exercice	47	147
Stocks (NOTE 7)	2 029	2 283
Frais imputables au prochain exercice	414	360
	11 551	12 103
Placements (NOTE 8)	174	149
Immobilisations (NOTE 9)	7 395	4 883
Biens loués en vertu de contrats de location-acquisition		35
Autres éléments d'actif (NOTE 10)	2 587	2 752
	21 707 \$	19 922 \$
PASSIF		
Passif à court terme		
Découvert bancaire		74 \$
Emprunt bancaire (note 11)		160
Créditeurs et frais courus	2 059 \$	2 056
Impôts sur le revenu		534
Versements sur la dette à long terme échéant au cours du prochain exercice	66	797
Versements sur obligations découlant de contrats de location-acquisition échéant au cours du prochain exercice		23
	2 125	3 644
Dette à long terme (NOTE 12)	2 264	558
Obligations découlant de contrats de location-acquisition		5
Impôts sur le revenu reportés	111	158
	4 500	4 365
INTÉRÊTS MINORITAIRES	341	281
AVOIR DES ACTIONNAIRES		
Capital-actions (NOTE 13)	7 186	7 186
Bénéfices non répartis	9 680	8 090
	16 866	15 276
	21 707 \$	19 922 \$

Au nom du conseil d'administration



Administrateur



Administrateur

ÉVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE

Exercice terminé le 28 mars 1992

(en milliers de dollars)

	1992	1991
EXPLOITATION		
Bénéfice net	2 113 \$	2 348 \$
Dividendes de la société satellite	9	
Postes ne comportant aucun mouvement de liquidités :		
Quote-part dans le bénéfice net de la société satellite	(4)	(3)
Intérêts minoritaires	41	34
Amortissements	1 422	1 314
Impôts sur le revenu reportés et avantage fiscal	(47)	(31)
Autres	(1)	83
	3 533	3 745
Variation nette des postes du fonds de roulement ne constituant pas des liquidités	946	(1 128)
Liquidités provenant de l'exploitation	4 479	2 617
INVESTISSEMENT		
Acquisitions de filiales		(797)
Achat d'actions d'une filiale	(20)	
Vente d'actions d'une filiale	40	
Effets à recevoir	(56)	(339)
Encaissement d'effets à recevoir	150	279
Achats d'immobilisations	(3 746)	(1 433)
Ventes d'immobilisations	18	58
Dépôts		(303)
Encaissement du dépôt sur offre d'achat d'un immeuble		100
Achat de marques de commerce		(20)
Achalandages	(18)	
Vente d'achalandage	25	
Frais reportés	(37)	(19)
Liquidités absorbées par l'investissement	(3 644)	(2 474)
FINANCEMENT		
Remboursement d'un effet à payer		(5)
Emprunt hypothécaire	1 775	
Remboursement de la dette à long terme	(800)	(150)
Remboursement des obligations découlant de contrats de location-acquisition	(28)	(44)
Liquidités provenant du (absorbées par le) financement	947	(199)
DISTRIBUTION AUX ACTIONNAIRES		
Dividendes, liquidités absorbées par les distributions	(523)	
Augmentation (diminution) des liquidités	1 259	(56)
Liquidités au début	5 225	5 281
Liquidités à la fin (NOTE 14)	6 484 \$	5 225 \$

NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

28 mars 1992

(en milliers de dollars pour les tableaux)

1. STATUT ET NATURE DES ACTIVITÉS

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 de plus exploite directement ou en franchise des cafés-bistrot et bars-café. Au 28 mars 1992, le nombre d'établissements de cafés-bistrot et bars-café s'élève à 93 dont 3 détenus par la Société et 90 en franchise. Au cours de l'exercice, la Société a ouvert 3 établissements et a effectué la fermeture de 2 établissements.

2. PRINCIPALES PRATIQUES COMPTABLES

Principes de consolidation

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la Société et ceux de ses filiales : Service de Café Christophe Van Houtte inc., Caf-Pur inc. et 175278 Canada inc. détenues à 86,68 %, Les Cafés Orient Express ltée détenue à 90 % et Café Christophe Van Houtte inc. et Pierre M. De Ruelle & Fils Importateurs inc. détenues à 100 %.

Stocks

Les stocks de matières premières sont évalués au moindre du coût ou de la valeur de remplacement. Les stocks de produits finis ainsi que les produits en cours de fabrication sont évalués au moindre du coût ou de la valeur nette de réalisation. Dans le cas des matières premières, le coût est déterminé selon la méthode de l'épuisement successif. Pour ce qui est des produits finis et des produits en cours de fabrication, le coût est calculé selon la méthode du prix de revient complet.

Immobilisations

Aucun amortissement n'a été inscrit aux livres en regard de l'immeuble acquis au cours de l'exercice et qui n'a pas servi à l'exploitation de l'entreprise.

L'amortissement est calculé selon les méthodes, périodes et taux suivants :

Amortissement dégressif

Immeuble	5 %
Ameublement, machinerie, équipement dépositaire et dégustation et matériel informatique	20 %
Matériel roulant	30 %

Amortissement constant

Ameublement	10 ans
Matériel informatique	65 mois et 5 ans
Équipement dépositaire et dégustation	2 à 10 ans
Machinerie	5 à 15 ans
Améliorations locatives	2 à 15 ans
Enseignes	10 ans

Autres éléments d'actif

L'amortissement est calculé selon la méthode de l'amortissement constant sur les périodes suivantes :

Achalandage de consolidation	30 ans
Achalandages	2 à 30 ans
Marques de commerce	10 ans
Frais reportés	2 et 10 ans

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 franchise.

3. REVENUS

	1992	1991
Ventes	26 276 \$	24 949 \$
Redevances	1 077	1 209
Droits d'entrée	69	225
	27 422 \$	26 383 \$

28 mars 1992

(en milliers de dollars pour les tableaux)

4. FRAIS FINANCIERS ET AMORTISSEMENTS	1992	1991
Les frais financiers comprennent les éléments suivants :		
Intérêts et frais bancaires	37 \$	57 \$
Intérêts de la dette à long terme	57	82
Intérêts de contrats de location-acquisition	2	6
	96 \$	145 \$
et les frais d'amortissement comprennent :		
Amortissement des immobilisations	1 251 \$	1 139 \$
Amortissement des biens loués en vertu de contrats de location-acquisition		16
Amortissement de l'achalandage de consolidation	70	68
Amortissement des achalandages	56	36
Amortissement des marques de commerce	2	1
Amortissement des frais reportés	43	54
	1 422 \$	1 314 \$

5. IMPÔTS SUR LE REVENU

La conciliation du taux d'imposition statutaire du revenu et du taux d'imposition effectif du revenu est la suivante :

	1992	1991
Taux combiné d'imposition fédéral et provinciaux (Québec et Ontario)	35,8 %	35,7 %
a) Réduction des impôts applicable aux bénéfices de fabrication	(1,7)	(1,4)
b) Réduction d'impôts attribuable à un report de pertes	(1,2)	
c) Augmentation des impôts attribuable aux revenus de placements	1,1	1,2
d) Dépenses non déductibles	1,4	1,3
e) Avantage fiscal des pertes de filiales non comptabilisé		0,4
f) Autres éléments	(0,2)	1,5
Taux d'imposition effectif du revenu	35,2 %	38,7 %

6. BÉNÉFICE PAR ACTION

Le calcul du bénéfice par action est fondé sur le nombre moyen pondéré d'actions à droit de vote subalterne et d'actions à droit de vote multiple.

7. STOCKS	1992	1991
Matières premières	1 138 \$	1 294 \$
Produits en cours	51	47
Produits finis	840	942
	2 029 \$	2 283 \$

8. PLACEMENTS	1992	1991
100 actions catégorie A de Les Distributions Christophe Van Houtte inc., représentant 50 % des actions ayant droit de vote, à la valeur de consolidation	1 \$	5 \$
900 actions catégorie B de Les Distributions Christophe Van Houtte inc., 12 % non cumulatif, non participantes, sans droit de vote, rachetables, au coût	1	1
Actions, au coût	2	2
Effets à recevoir, intérêt variant de 0 % à 15,75 %, encaissables jusqu'au 1 ^{er} novembre 1998, par versements mensuels ou annuels variant de 175 \$ à 5 000 \$	242	336
Provision pour effets à recevoir douteux	25	48
	217	288
	221	296
Portion réalisable au cours du prochain exercice	47	147
	174 \$	149 \$

28 mars 1992

(en milliers de dollars pour les tableaux)

9. IMMOBILISATIONS

	Coût	Amortis- sement cumulé	1992 Coût non amorti	1991 Coût non amorti
Terrains	683 \$		683 \$	88 \$
Immeubles	1 716	21 \$	1 695	34
Ameublement	1 055	560	495	509
Machinerie	2 495	899	1 596	1 524
Équipement dépositaire et dégustation	3 588	1 771	1 817	1 672
Améliorations locatives	1 763	1 172	591	717
Enseignes	27	9	18	10
Matériel informatique	418	256	162	216
Matériel roulant	247	117	130	113
Dépôt sur machinerie et équipement	208		208	
	12 200 \$	4 805 \$	7 395 \$	4 883 \$

Au cours de l'exercice, des intérêts pour un montant de 34 461 \$ ont été capitalisés au coût d'un immeuble.

10. AUTRES ÉLÉMENTS D'ACTIF

	1992	1991
Achalandage de consolidation, au coût non amorti	1 840 \$	1 913 \$
Achalandages, au coût non amorti	669	457
Dépôts	13	314
Marque de commerce, au coût non amorti	17	19
Frais reportés, au coût non amorti	48	49
	2 587 \$	2 752 \$

11. EMPRUNT BANCAIRE

La Société dispose d'une marge de crédit. Tout emprunt bancaire relatif à cette marge de crédit est garanti par un transport général de dettes de livres en vertu de l'article 1571(d) du Code civil et par une cession des stocks en vertu de l'article 178 de la Loi sur les banques.

12. DETTE À LONG TERME

	1992	1991
Billet à payer		790 \$
Contrat de financement, remboursable jusqu'au 3 décembre 1992 par versements mensuels de 659 \$ incluant les intérêts calculés à 15 %, garanti par de l'équipement d'une valeur comptable de 15 053 \$	6 \$	13
Emprunt hypothécaire, 11,75 %, remboursable jusqu'au 1 ^{er} novembre 2003, par versements mensuels de 17 788 \$, garanti par un immeuble et un terrain d'une valeur comptable de 2 255 891 \$	1 772	
Effets à payer, 5 %, remboursables jusqu'au 29 mars 1994 par versements annuels de 50 000 \$ et 314 818 \$ le 29 mars 1995	465	465
Effet à payer, 5 %, remboursable le 29 mars 1995	87	87
	2 330	1 355
Versements échéant au cours du prochain exercice	66	797
	2 264 \$	558 \$

Les versements des 5 prochains exercices se chiffrent à : 1993, 66 304 \$; 1994, 62 026 \$; 1995, 465 863 \$; 1996, 15 112 \$ et 1997, 16 939 \$.

28 mars 1992

(en milliers de dollars pour les tableaux)

13. CAPITAL-ACTIONS

1992

1991

Autorisé

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

Émis et payé

3 000 000 actions à droit de vote multiple	400 \$	400 \$
1 357 245 actions à droit de vote subalterne	6 786	6 786
	7 186 \$	7 186 \$

Actions réservées

Au 28 mars 1992, 10 % des actions à droit de vote subalterne en circulation soit 135 725 actions à droit de vote subalterne ont été réservées pour être émises en vertu d'un régime d'options d'achat d'actions au bénéfice des dirigeants et employés-cadres de la Société.

14. LIQUIDITÉS

1992

1991

Encaisse	387 \$	
Acceptations bancaires et intérêts courus	1 000	5 459 \$
Titres négociables et intérêts courus	5 097	
Découvert bancaire		(74)
Emprunt bancaire		(160)
	6 484 \$	5 225 \$

15. ENGAGEMENTS

Le total des engagements minimaux au titre de loyers subséquents au 28 mars 1992 est le suivant :

1993	1 719 \$
1994	1 454
1995	1 411
1996	1 256
1997	1 133
1998-2006	3 073
	10 046 \$

De ce montant de 10 045 753 \$, un montant de 8 429 459 \$ est assumé par des franchisés de la Société.

De plus, en vertu de contrats d'achat avec des fournisseurs, la Société s'est engagée pour une somme de 641 499 \$.

16. PERTES REPORTÉES À DES FINS FISCALES

L'avantage fiscal provenant du report de pertes de filiales n'est pas inscrit aux états financiers. Ces pertes, susceptibles de réduire le revenu imposable des exercices à venir et, conséquemment, de diminuer les impôts sur le revenu, se répartissent comme suit :

Date d'expiration	Fédéral	Provincial
1996	174 \$	142 \$
1997	86	86
1998	43	43
1999	2	2
	305 \$	273 \$

17. INFORMATIONS SECTORIELLES

Le conseil d'administration a établi que la Société et ses filiales forment un ensemble intégré d'entreprises opérant principalement dans le domaine de la torréfaction et de la distribution de café; c'est le principal secteur d'activités. De plus, plus de 90 % des revenus et de l'actif de la Société proviennent des établissements situés au Québec.

18. CHIFFRES COMPARATIFS

La présentation de certains postes de l'exercice précédent a été modifiée en fonction de celle de l'exercice courant.