



ASSEMBLÉE ANNUELLE 2012

(diapo 1)

(diapo 2) Bonjour Mesdames et Messieurs, bonjour chers actionnaires.

Je me présente : Richard Bélanger, président du conseil d'administration et administrateur de GENIVAR.

Bienvenue à l'assemblée annuelle de GENIVAR que j'ai l'honneur de présider. Although the formal part of the meeting will be conducted in French, we encourage you to speak in English as well if you have any questions or would like to make any comments.

Permettez-moi de vous présenter mes collègues, assis à mes côtés :

- Vous connaissez tous Pierre Shoiry, président et chef de la direction de GENIVAR. Pierre est également administrateur de la Société;
- Alexandre L'Heureux, chef de la direction financière.

- Enfin, Anne-Marie Laberge, avocate principale, Affaires corporatives et secrétaire corporative. Anne-Marie agira à titre de secrétaire de l'assemblée et veillera à ce que les délibérations soient dûment menées et consignées.

J'ai également le plaisir de vous présenter les membres du conseil d'administration présents aujourd'hui. Je leur demanderais de se lever lorsqu'ils entendront leur nom:

- **(diapo 3)** Pierre Seccareccia, administrateur de sociétés est en poste depuis 2006
- **(diapo 4)** Pierre Simard, président de Corporation Financière Champlain est en poste depuis 2007
- **(diapo 5)** Pierre Shoiry, en poste depuis 2006
- **(diapo 6)** Moi-même, Richard Bélanger, je suis président du Groupe Toryvel et en poste depuis 2007.

Pour des raisons professionnelles, trois des administrateurs ne sont pas présents aujourd'hui. Il s'agit de :

- **(diapo 7)** Lawrence Smith, associé de Bennett Jones LLP, qui est en poste depuis 2006;
- **(diapo 8)** Ali Ettehadieh (*été adié*), vice-président exécutif, de GENIVAR, qui est membre du conseil depuis 2006; et
- **(diapo 9)** Grant G. McCullagh, président du conseil et chef de la direction de Global Integrated Business Solutions qui est en fonction depuis mars 2011.

(diapo 10) Hormis Ali qui nous a fait part de sa décision de ne pas représenter sa candidature, les 6 personnes restantes se portent à nouveau candidates au poste d'administrateur, point qui sera abordé ultérieurement au cours de l'assemblée d'aujourd'hui. Je vous présenterai alors Marc Rivard, que nous proposons comme nouvel administrateur.

(diapo 11) D'ici quelques minutes, nous procéderons à la partie formelle de l'assemblée. Avant cela, il y a quelques points dignes de mention que j'aimerais souligner.

(diapo 12) Outre de solides résultats opérationnels, l'année 2011 a été, avant tout, une année de préparation et de renforcement des acquis. Ainsi, l'équipe de dirigeants a passé beaucoup de temps à structurer l'organisation et les équipes de direction régionales, en nommant à des postes-clés des personnes faisant preuve de leadership et de détermination, tout en ayant un esprit entrepreneurial et une expertise poussée.

L'équipe opérationnelle, dirigée par Marc Rivard, a intégré avec succès les nombreuses acquisitions que nous avons faites au cours des dernières années. Je tiens également à souligner l'expertise de notre équipe interne d'acquisitions, composée de professionnels financiers, juridiques et opérationnels. Cette équipe a finalisé 10 transactions en 2011 et déjà 4 en 2012. Bravo à tous pour votre excellent travail! Toutes ces personnes, dont certaines sont avec nous aujourd'hui, sont celles sur qui reposera la croissance et l'excellence opérationnelle de GENIVAR et grâce à qui nous deviendrons une société encore plus performante.

Sous le leadership d'Alexandre, nous avons également solidifié nos assises financières, en nous adjoignant le support de la Caisse de dépôt et placement du Québec et de l'Office d'investissement du

régime de pensions du Canada, qui par une injection de capital de 160 M\$ faite en décembre dernier, ont choisi de soutenir notre croissance. Cet engagement envers GENIVAR est pour nous un magnifique tremplin dans la mise en œuvre du plan stratégique que nous nous sommes fixé.

Cet objectif, quel est-il? Lorsque nous regardons l'industrie des services professionnels dans sa globalité, il apparaît clair que seules les firmes qui participent activement à la consolidation qui a lieu actuellement, auront un nom mondialement reconnu dans les années à venir. Pierre et son équipe consacrent beaucoup d'énergie à cet ambitieux projet d'atteindre 1,5 milliard de dollars de produits, dont 50% provenant de l'international d'ici la fin 2014, plan pour lequel ils ont tout le soutien du conseil d'administration.

(diapo 13) Côté gouvernance, nous avons également été passablement occupés à optimiser nos pratiques et nous assurer d'une gouvernance saine et des meilleurs qui soient. Nous avons ainsi modifié la composition de certains de nos comités pour mieux tenir compte de l'expertise de chacun. À titre d'exemple, Grant McCullagh, qui s'est joint au conseil d'administration en mars dernier a joint le comité de la gouvernance et de la rémunération; poste

auquel il me succède à la suite de ma nomination comme président du conseil.

Enfin, conscients des risques croissants inhérents à nos activités, nous avons mis sur pied un comité de gestion des risques formé de gestionnaires de GENIVAR et qui fait rapport au comité d'audit sur une base trimestrielle. Le mandat de ce comité est de permettre à GENIVAR de prendre de meilleures décisions au bénéfice de notre entreprise, de nos actionnaires, de nos clients et de nos employés. Vous comprendrez donc aisément que ce comité, dirigé par Louis Martin Richer, Chef de la gestion des risques, a un rôle crucial dans notre plan de croissance et permettra au conseil de guider GENIVAR lors de son expansion internationale.

Nos défis pour 2012 ? Avant tout, continuer à guider et supporter l'équipe de direction dans la mise en œuvre de son plan stratégique. Il s'agira également de maintenir des normes strictes de transparence et d'indépendance.

Enfin, nous poursuivrons nos efforts en vue d'encourager la mixité homme/femme au sein de notre Conseil, objectif que nous n'avons pas encore atteint, mais qui reste une de nos priorités.

Pour conclure, laissez-moi réitérer la volonté du conseil d'administration de représenter nos actionnaires et de créer de la valeur pour notre Société.

PARTIE FORMELLE DE L'ASSEMBLÉE

(diapo 14) Retournons maintenant à l'assemblée annuelle d'aujourd'hui.

Madame Beauséjour et Madame Éthier, représentantes de la Société canadienne de transfert d'actions, agent administratif pour la Compagnie Trust CIBC Mellon, agiront à titre de scrutateurs pour cette assemblée. Pour votre information, les scrutateurs ont pour rôle de procéder au dépouillement des votes par procuration et ceux exprimés en personne aujourd'hui.

(diapo 15) Comme il est indiqué sur votre avis de convocation, nous avons 4 points à l'ordre du jour, soit :

1. La réception des états financiers vérifiés de GENIVAR;
2. L'élection des administrateurs de GENIVAR;
3. La nomination des auditeurs de GENIVAR;
4. Le traitement de toute autre question dûment soumise à l'assemblée.

Pierre Shoiry et Alexandre L'Heureux vous présenteront également le rapport sur l'exploitation et vous parleront des perspectives de croissance de la Société.

Dès que ces allocutions seront terminées, cette assemblée sera officiellement déclarée close. Je céderai alors la parole aux actionnaires de GENIVAR pour la période de questions. Nous serons heureux de répondre à vos questions à ce moment-là.

(diapo 16) Anne-Marie, avons-nous le quorum requis?

Anne-Marie Laberge

Oui, Monsieur le Président.

Selon les scrutateurs, il y a quorum sur la base des inscriptions des actionnaires présents ce matin et du nombre de procurations reçues.

Leur rapport sera versé au procès-verbal de l'assemblée d'aujourd'hui.

J'ai également reçu de la Société canadienne de transfert d'actions, leur déclaration, datée du 30 avril 2012 qui confirme à tous les actionnaires de GENIVAR habilités à voter aujourd'hui, l'envoi postal de l'avis de convocation à cette assemblée annuelle et de la

circulaire de sollicitation de procurations. Cette déclaration ainsi qu'une copie de tous les documents, seront déposées et ajoutées au procès-verbal de l'assemblée.

Richard Bélanger

Merci. Je déclare que l'assemblée est dûment convoquée et constituée. Nous pouvons maintenant traiter de toute affaire qui apparaît à l'ordre du jour.

À moins qu'un vote par scrutin ne soit demandé, tous les votes qui seront pris aujourd'hui seront pris à main levée.

(diapo 17) DÉPOT DES ÉTATS FINANCIERS ANNUELS

Je vais maintenant déposer les états financiers annuels audités de GENIVAR pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011. Ces états financiers, qui sont inclus dans notre rapport annuel 2011, sont accompagnés du rapport des auditeurs.

Un exemplaire du rapport annuel 2011 a été envoyé aux actionnaires qui l'ont demandé et est également disponible ici même, auprès de nos scrutateurs.

Comme vous avez eu l'occasion d'en prendre connaissance, je demanderais à la secrétaire de joindre au procès-verbal de cette assemblée le rapport annuel, incluant les états financiers consolidés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2011, ainsi que le rapport des auditeurs s'y rapportant.

(diapo 18) PROCURATIONS ET FORMALITÉS DE VOTE

Passons maintenant aux questions qui exigent un vote à cette assemblée.

Nous procéderons au vote de deux résolutions aujourd'hui. La première concerne l'élection des administrateurs et la seconde, la nomination des auditeurs de GENIVAR.

Comme l'avis de convocation à l'assemblée l'indiquait, la date limite pour soumettre les procurations était le 22 mai 2012.

Afin de simplifier le déroulement de la réunion, nous avons demandé à certains actionnaires et fondés de pouvoir de présenter et d'appuyer les propositions aujourd'hui.

Chaque porteur inscrit ou fondé de pouvoir d'un porteur d'actions ordinaires de GENIVAR ayant le droit de voter aujourd'hui devra s'être inscrit auprès des scrutateurs ce matin.

(diapo 19) ÉLECTION DES ADMINISTRATEURS

Passons à l'élection des administrateurs.

(diapo 20) Le conseil a fixé à 7 le nombre d'administrateurs. Tel que mentionné précédemment, tous les membres actuels du conseil se portent de nouveau candidats au poste d'administrateur, hormis M. Ali Ettehadieh (*été adié*) qui a fait le choix de ne pas soumettre sa candidature et en remplacement duquel nous proposons la candidature de M. Marc Rivard. Je vais prendre quelques instants pour vous présenter M. Rivard qui est présent parmi nous aujourd'hui et je lui demanderais de bien vouloir se lever.

Merci.

(diapo 21) Marc Rivard est Chef de l'exploitation de GENIVAR et, si élu, siègera donc en tant que candidat non-indépendant.

Marc a 25 ans d'expérience dans l'industrie du génie-conseil. Avant de se joindre à GENIVAR en 2006, M. Rivard était un dirigeant,

responsable du secteur du bâtiment de la région de la capitale nationale au sein d'une firme internationale d'ingénierie, et ce, pendant 19 ans. Depuis son arrivée chez GENIVAR, il a occupé des postes comprenant des responsabilités accrues. Dans son rôle actuel, M. Rivard est responsable des opérations quotidiennes de GENIVAR et assure les liens entre les différentes régions et les unités d'affaires sur les plans national et international. M. Rivard détient un baccalauréat en science, spécialisé en génie électrique de l'Université du Nouveau-Brunswick et il est un membre de Professional Engineers of Ontario et de l'Ordre des Ingénieurs du Québec.

(diapo 22) Avant que nous passions au vote, je tiens à remercier M. Ettehadieh (*été adié*) pour les 6 années durant lesquelles il a siégé au conseil d'administration de GENIVAR. Au nom du conseil d'administration, je souligne le dévouement d'Ali et le remercie chaleureusement pour sa contribution au conseil. Nous lui souhaitons également bonne chance avec les nombreuses tâches qui l'attendent encore, puisqu'Ali continuera d'occuper le poste de vice-président exécutif de GENIVAR.

Passons maintenant au vote.

Cette année encore, les actionnaires avaient le droit de retenir leur vote concernant l'élection de chacun des administrateurs proposés. Les formulaires de procuration reçus avant l'assemblée indiquent que chacun des administrateurs a reçu l'appui d'au moins 85% des actions votées par procuration.

Un porteur inscrit d'actions ordinaires ou un fondé de pouvoir d'un porteur d'actions ordinaires de GENIVAR peut-il maintenant faire une proposition pour la mise en candidature et l'élection de chacune de ces sept personnes?

Louis-Martin Richer

Mon nom est Louis-Martin Richer, actionnaire de GENIVAR. Je propose la mise en candidature et l'élection de chacune des personnes suivantes aux postes d'administrateurs de GENIVAR :

(diapo 23)

- Richard Bélanger
- Grant G. McCullagh
- Marc Rivard
- Pierre Seccareccia

- Pierre Shoiry
- Pierre Simard
- Lawrence Smith

Richard Bélanger

Merci. Est-ce que quelqu'un peut appuyer cette proposition?

André-Martin Bouchard

Mon nom est André-Martin Bouchard, actionnaire de GENIVAR.

J'appuie cette proposition.

Richard Bélanger

Merci. Y a-t-il d'autres candidatures au poste d'administrateur?

[Si d'autres candidatures sont proposées, voir l'annexe 2 et faire comme s'il s'agissait de l'ajout d'une proposition à l'ordre du jour.]

Comme il n'y a pas d'autres candidats, je déclare maintenant la mise en candidature close.

La proposition a été dûment faite et appuyée; nous procédons donc maintenant à un vote à main levée.

[Si un scrutin est demandé, voir l'annexe 1.]

Les actionnaires qui sont en faveur?

Les actionnaires qui s'abstiennent?

Je déclare la proposition adoptée et les administrateurs élus jusqu'à la prochaine assemblée annuelle ou jusqu'à l'élection de leur successeur. Je tiens par ailleurs à souhaiter officiellement la bienvenue à Marc Rivard au sein du conseil d'administration. Marc, bienvenue! Nous sommes persuadés que le conseil bénéficiera de tes nombreuses années d'expertise dans l'industrie.

NOMINATION DES AUDITEURS

(diapo 24) Il est maintenant temps de passer à la proposition portant sur la nomination des auditeurs pour le prochain exercice.

(diapo 25) Le conseil d'administration, sur les conseils du comité d'audit, recommande que le cabinet PricewaterhouseCoopers s.r.l., comptables agréés, soit nommé auditeur de GENIVAR.

Qui souhaite présenter une proposition à cet effet?

Brigitte Royer

Mon nom est Brigitte Royer, actionnaire de GENIVAR. Je propose que le cabinet PricewaterhouseCoopers s.r.l., comptables agréés, soit nommé auditeur de GENIVAR pour l'exercice financier en cours et que le conseil d'administration soit autorisé à établir sa rémunération.

Richard Bélanger

Merci. Qui appuie cette proposition?

François Perreault

Mon nom est François Perreault, actionnaire de GENIVAR. J'appuie cette proposition.

Richard Bélanger

Merci.

La proposition a été dûment faite et appuyée. Je demande donc le vote à main levée.

[Si un scrutin est demandé, voir l'annexe 1.]

Les actionnaires qui sont en faveur?

Les actionnaires qui s'abstiennent?

Je déclare la proposition adoptée et que le cabinet PricewaterhouseCoopers s.r.l., comptables agréés, soit nommé auditeur de GENIVAR pour l'exercice financier en cours et que le conseil d'administration soit autorisé à établir sa rémunération.

PRÉSENTATION CORPO

(diapo 26) J'aimerais maintenant céder la parole à Pierre Shoiry et Alexandre L'Heureux qui vont vous faire part des faits saillants de l'année 2011.

Avant cela, j'aimerais féliciter Pierre et toute l'équipe de GENIVAR à travers le Canada, en France, en Colombie et à Trinidad pour la solidité avec laquelle vous avez mené les opérations de GENIVAR au cours de l'année. Notre succès ne pourrait être possible sans des hommes et femmes dévoués et je les en remercie. La tâche qui les attend dans les années à venir sera colossale et je tiens à leur souligner qu'ils ont toute la confiance du conseil d'administration pour mettre en œuvre notre plan de croissance qui devrait ouvrir

GENIVAR à de nouveaux horizons, aussi bien au Canada qu'à l'étranger.

(diapo 27) Pierre Shoiry

Merci Richard.

(diapo 28) Vous savez, bien souvent, lorsque l'on parle de notre profession et de nos accomplissements, on le fait en terme de projets et en décrivant les projets auxquels nous avons pris part. Et c'est vrai que nous avons de nombreuses et belles réalisations à notre actif que vous avez vu défiler sur l'écran central en début de rencontre.

(diapo 29) Nous avons, par exemple, reçu le prix Schreyer pour le projet de Réhabilitation de la mine Gaspé, prix décerné par Les Prix canadiens du génie-conseil 2011 à l'occasion du dîner de gala qui se tenait à Ottawa en octobre dernier. Ce prix est le plus convoité des Prix canadiens du génie-conseil et il représente la plus haute distinction de l'industrie au point de vue technique. La qualité de notre travail a clairement rappelé à tous l'expertise de notre équipe et, **(diapo 30)** je cite le jury, « *la Réhabilitation des mines Gaspé est un repère pour les futurs projets de désaffectation des mines.* »

Bravo à tous pour cet excellent travail et pour les nombreuses autres reconnaissances professionnelles obtenues à travers le Canada et que je ne peux toutes énumérer ici.

Derrière ces succès se cachent des personnes. Je tiens à le souligner, car on omet bien souvent la dimension humaine de notre profession. **(diapo 31)** Aujourd'hui, c'est à tous nos professionnels, ingénieurs, techniciens, architectes, et à toutes les autres professions que vous pouvez voir à l'écran que je tiens à rendre hommage.

(diapo 32) GENIVAR, c'est plus de 5 500 personnes, de 60 nationalités différentes. Nos employés ont en moyenne 40 ans et plus de 10 années d'expérience. Ces personnes sont la source de notre succès et de notre fierté.

Pourquoi est-ce que j'insiste sur ces données? Parce que GENIVAR, c'est ça. Nous sommes une équipe de professionnels qui travaille quotidiennement à améliorer votre qualité de vie et impliquée dans toutes les facettes de votre quotidien. Ils adhèrent à nos valeurs que sont **(diapo 33)**

- L'orientation-client,
- Le respect,

- La responsabilisation, et
- Le travail d'équipe

Ces valeurs façonnent notre manière de faire au quotidien et sont les fondations de notre firme.

(diapo 34) En 2011, notre performance a été bonne. En chiffres absolus, au Canada, le Québec est la région qui a encore affiché la plus forte hausse, alors qu'en pourcentage, le Canada atlantique a grandi organiquement par un impressionnant 46 %. À l'autre extrémité du spectre, des régions comme l'Ontario et l'Ouest du Canada sont restées stables. **(diapo 35)** Géographiquement parlant, le Québec représente désormais 47 % de nos produits nets; l'Ontario, 27 %; l'Ouest du Canada, 20 %; le Canada atlantique, 4 %, et les opérations internationales, 2 %.

(diapo 36) Si nous regardons ces mêmes produits selon une répartition par segments de marché, les secteurs affichant les plus importantes hausses en terme de croissance interne sont ceux de l'industriel, l'énergie et de l'environnement, avec 11,2 % et 10,2 % de croissance interne au cours de l'année. Le bâtiment et le transport ont quant à eux affiché une légère baisse, et enfin, les infrastructures

municipales ont été stables. **(diapo 37)** Au point de vue de la répartition des segments de marché en fonctions des produits, aucun ne représente moins de 10% de ces produits et nous désirons poursuivre la croissance de chacun de ces marchés. Comme vous pouvez le constater, notre stratégie de diversification de nos activités canadiennes, à la fois géographiquement et par segments de marché, a porté fruits puisqu'avec cette stratégie, nous avons été en mesure de diminuer les risques inhérents à une concentration des activités, qu'elle soit géographique ou par secteur. Nous sommes un joueur de premier plan au Canada et avons encore de belles perspectives de croissance ici.

Richard vous parlait tout à l'heure de notre ambitieuse stratégie et de notre objectif d'atteindre des produits de 1,5 milliard de dollars d'ici la fin de l'année 2014 en continuant à croître ici et surtout à l'étranger.

Nous travaillons fort dans cette optique. **(diapo 38)** Depuis 2011 seulement, nous avons approché plus de 50 entreprises, avons entamé des discussions plus formelles avec 32 et avons finalisé 10 transactions en 2011, alors qu'en 2012, ce sont déjà 4 firmes qui sont venues augmenter l'effectif de GENIVAR à travers le monde. Tel que mentionné précédemment, nous sommes fiers de pouvoir

désormais affirmer que nous sommes solidement implantés au Canada, avec des bureaux dans chacune des 10 provinces et que nous offrons l'éventail complet de nos services professionnels dans tous nos marchés dans ces provinces. Cette présence nationale nous permet en outre de créer des synergies d'expertise, ce qui se traduit par un nombre accru de clients d'envergure nationale. **(diapo 39)** Aujourd'hui, ces clients représentent un pourcentage grandissant de nos revenus totaux et incluent des noms tels que Rogers, McDonald's, Target, Telus ou les Travaux publics et Services gouvernementaux du Canada.

(diapo 40) Les acquisitions que nous avons faites nous ont également permis de nous ouvrir à de nouveaux marchés prometteurs, **(diapo 40b)** tels que la Colombie, où nous avons désormais une équipe d'environ 400 personnes. Ce pays, riche en ressources naturelles est en plein développement économique et devrait nous servir de plateforme pour développer le marché sud-américain. **(diapo 40c)** Nous nous sommes également implantés en France, par le biais de l'ouverture de deux bureaux qui regroupent une quinzaine de personnes et dont l'effectif devrait augmenter à 20 d'ici la fin de l'année. D'ores et déjà, nous avons réussi à signer

d'importants contrats dans le domaine de l'environnement, du transport et de l'énergie et sommes enthousiastes à l'idée des perspectives de croissance qui s'offrent à nous. Enfin, la récente acquisition de Smith Carter au Manitoba nous permet non seulement d'accueillir une des firmes d'architecture parmi les plus respectées au Canada, mais nous ouvre une porte vers le marché américain où une cinquantaine d'employés travaillent.

Bien qu'œuvrant dans des régions différentes et ayant des expertises très diverses, toutes ces firmes ont quelque chose en commun : leurs valeurs et leur vision s'apparentent en tout point à celles de GENIVAR. **(diapo 41)** Pour nous, il s'agit d'une condition *sine qua non* pour conclure une transaction. Si nous approchons une firme réunissant tous les ingrédients du succès - soit le marché, l'expertise, les professionnels, le carnet de commande, le leadership et l'évaluation financière - mais que la synergie n'y est pas au niveau de la culture, alors c'est sans hésiter que nous interrompons les négociations. Dans une industrie basée sur les personnes et leur savoir, ceci est probablement un des seuls éléments sur lequel nous ne ferons jamais de concession.

C'est de cette manière que nous avons réussi à croître au Canada, et c'est de cette manière que nous désirons croître à l'international.

Parlons justement de notre stratégie d'acquisitions à l'international.

Comme Richard vous le mentionnait, l'industrie du génie-conseil est en pleine consolidation, tout comme l'ont été avant elles d'autres industries des services professionnels, telles que les firmes de services en technologies de l'information, les cabinets d'experts-comptables et, de plus en plus, les cabinets d'avocats.

(diapo 42) La consolidation devient nécessaire non seulement pour servir nos clients de plus en plus globaux à travers le monde; mais également pour parfaire l'éventail de services offerts à ces mêmes clients, leur permettant ainsi de réduire le nombre d'interlocuteurs impliqués dans la réalisation de leurs projets. Enfin, la consolidation permet de tirer profit des expertises développées dans chacune des régions du monde, permettant ainsi la création de centres d'excellence mondiaux. À titre d'exemple, la palme de l'expertise en transport ferroviaire va sans aucun doute à nos pairs européens; celle du marché des infrastructures ponts et routes à nos voisins du sud, tandis que nombreux envient aux firmes Canadiennes, notre

expertise en ressources naturelles. Pour nos actionnaires, la diversification géographique et par marché contribue à mitiger les risques de concentration.

Nous avons, après en avoir discuté longuement avec notre conseil d'administration, décidé d'être un acteur de ce changement de notre industrie. Cette stratégie requiert certes de la patience et de la justesse, mais nous sommes confiants que nous saurons la mener à bien.

Nous travaillons fort depuis près de 2 ans à trouver le ou les partenaires qui partagent notre vision et à nous assurer que toutes les conditions gagnantes seront réunies avant d'aller de l'avant, soit des firmes **(diapo 43)** :

- Qui sont complémentaires au niveau de nos marchés et de notre expertise ;
 - Qui offrent un potentiel de synergies de revenus ;
 - Qui ont un potentiel de croissance de l'EBITDA par une augmentation des marges ;
 - Qui sont achetables à des conditions financières raisonnables ;
- et

- bien entendu, qui partagent notre culture et nos valeurs.

Au niveau organisationnel et corporatif, nous sommes prêts à passer à la seconde étape de notre croissance et une telle stratégie requiert bien entendu une solide santé financière. Je vais maintenant céder la parole à Alexandre qui va vous parler brièvement de nos résultats avant de vous expliquer le rationnel financier derrière notre stratégie de croissance.

Alexandre L'Heureux

(diapo 44)

Merci Pierre.

Pierre vous a parlé de nos nombreux professionnels, qui sont essentiels à notre succès et sans qui GENIVAR n'existerait pas. Ces gens sont à la base de notre croissance et leurs nombreuses activités se traduisent par les chiffres que vous avez déjà eu l'occasion de voir lors de la publication de nos résultats annuels.

(diapo 45) En 2011, nos produits nets se sont chiffrés à 529,0 millions \$, en hausse de 12,7 % comparativement à l'année précédente. *(diapo 46)* Notre EBITDA, quant à lui, s'est chiffré à 89,7 millions \$, alors que notre résultat net et notre résultat net par actions se sont chiffrés à 50,1 millions \$ et 1,91 \$ par action, respectivement.

Si nous regardons ces mêmes chiffres pour le premier trimestre de 2012, *(diapo 47)* nos produits nets s'élevaient à 137,2 M\$, en hausse de 8,3 % par rapport à 2011. *(diapo 48)* Notre EBITDA était également en hausse, à 21,3 M\$, par rapport à 20,0 M\$ en 2011.

Enfin, *(diapo 49)* notre résultat net s'est chiffré à 10,1 M\$, soit 0,31 \$ par action, comparativement à 16,1 M\$ ou 0,62 \$ par action en 2011.

J'aimerais cependant souligner deux points. Nos résultats de 2011

ajustés et auxquels nous devons en théorie comparer ceux de 2012 étaient de 8,9 M\$ ou 0,34 \$ par action, car en 2011, nous avons comptabilisé un recouvrement d'impôt différé qui découlait du changement de structure juridique. Ce recouvrement d'impôt différé unique était de 7,2 M\$ ou 0,28 \$ par action.

Le deuxième point que j'aimerais souligner est que ces résultats démontrent clairement que la stratégie, qui a été la nôtre au cours des dernières années et qui a fait notre succès, fonctionne.

En effet, si vous considérez que le financement que nous avons fait en décembre dernier a augmenté d'environ 20 % le nombre d'actions de GENIVAR en circulation et que vous analysez nos résultats du 1^{er} trimestre, il apparaît clairement que la somme amassée en décembre sert d'ores et déjà à financer notre croissance : malgré la hausse du nombre d'actions, sur le même laps de temps, notre résultat net ajusté par action n'enregistre qu'un déclin de **(diapo 4bb)** 8,8 %, alors que notre résultat net augmentait de **(diapo 49c)** 13,0 %. Ces chiffres montrent clairement que notre stratégie d'acquisition est rentable et nous espérons qu'elle le sera encore plus au fur et à mesure que nous investirons dans notre croissance.

Toutefois, ces chiffres, aussi impressionnants soient-ils, ne sont qu'un aperçu de ce que nous pensons être en mesure d'accomplir. Nous avons en effet foi en notre capacité d'atteindre notre objectif de produits de 1,5 milliard \$. Outre notre expertise et le dévouement de nos gens, **(diapo 50)** notre structure du capital, que vous voyez à l'écran, sera également un des piliers de notre croissance à venir.

Je ne vous apprendrai rien en vous disant que la structure du capital optimale d'une entreprise est celle qui maximise la valeur de la firme et qui minimise le coût du capital. Nos multiples démontrent que nous nous avons la capacité d'investir dans notre croissance, bien que cette croissance qui est certes vitale pour nous, ne sera faite à aucun moment au détriment de notre solidité financière.

Comme par le passé, nous continuerons à dépenser de manière frugale, en conservant un niveau d'endettement minimum.

(diapo 51) Nous avons les moyens d'aborder les discussions visant à concrétiser nos ambitions et savons en outre que nous pouvons compter sur des partenaires financiers solides qui sont avec nous à long terme.

Toutefois, laissez-moi vous affirmer que notre objectif est de poursuivre notre croissance de manière disciplinée en trouvant le

juste équilibre entre l'endettement lié à la croissance et le retour sur l'investissement pour nos actionnaires.

Cette discipline et cette prudence sont ce qui nous caractérise, et nous continuerons à œuvrer selon ces standards dans l'avenir.

Concernant le retour sur investissement pour nos actionnaires, nous sommes conscients que la valeur de GENIVAR se trouve en partie dans sa croissance future. À cet effet, nous estimons pour l'instant judicieux de récompenser les nombreux actionnaires, incluant nos employés, qui nous soutiennent dans cette stratégie de croissance, par le biais de notre dividende. Ce dividende, qui se chiffre annuellement à 1,50 \$ par action représente, au cours estimé de notre résultat par action de 2012, un ratio de distribution d'environ 90 % et un rendement d'environ 6 %, ce qui nous semble appréciable. Ce dividende est pour l'instant un outil de choix dans le maintien de cet équilibre entre nos objectifs de croissance et notre désir de récompenser nos actionnaires. En l'état actuel des choses, nous avons donc l'intention de le maintenir.

Encore merci pour le soutien dont vous faites preuve. Nous nous attellerons à ce que notre vision devienne réalité.

Merci

Pierre Shoiry

(diapo 52) Merci Alexandre.

Comme le disait Jean de la Fontaine « *Patience et longueur de temps font plus que force, ni que rage* ». Cette fable nous enseigne qu'il faut en tout temps faire preuve de patience et agir posément au moment de prendre d'importantes décisions, ce que nous comptons faire pour mener à bien cette stratégie de croissance, même si cela signifie ne pas atteindre le chiffre magique de 1,5 milliard de \$ en 2014, mais en 2015 ou 2016.

Vous avez su nous témoigner votre confiance au fil des ans, et soyez assuré que nous mettons tout en œuvre pour vous assurer à vous, nos partenaires, un rendement sur investissement à la hauteur de notre ambition.

Merci à tous.

CONCLUSION

Richard Bélanger

(diapo 53) Merci Pierre.

Le volet des questions à l'ordre du jour de l'assemblée est maintenant terminé.

Les résultats officiels de l'assemblée seront affichés sur www.sedar.com et sur notre site Internet dans les jours suivant l'assemblée d'aujourd'hui.

Puis-je avoir une proposition pour clôturer l'assemblée avant de passer à la période de questions?

Sylvain Labrèche

Mon nom est Sylvain Labrèche, actionnaire de GENIVAR. Je propose que l'assemblée soit levée.

Richard Bélanger

Merci. Y a-t-il une personne pour appuyer cette proposition?

Pierre Nadon

Mon nom est Pierre Nadon, actionnaire de GENIVAR. J'appuie cette proposition.

Richard Bélanger

Merci. Y a-t-il d'autres commentaires?

Il semble que non. Nous tiendrons ce vote à main levée.

Toutes les personnes en faveur, s'il vous plaît.

Merci

Toutes celles qui sont contre.

Merci. Je déclare la proposition adoptée.

Le volet de l'assemblée réservé aux questions à l'ordre du jour est maintenant terminé.

Nous allons procéder maintenant à la période de questions.

QUESTIONS

J'invite maintenant les actionnaires et les fondés de pouvoir à poser leurs questions.

Avant de commencer, et dans l'intérêt de tout le monde, j'aimerais vous demander de faire trois choses:

1. Nommez-vous et confirmez que vous êtes un actionnaire ou un fondé de pouvoir et posez votre question.
2. Par courtoisie pour les autres actionnaires, assurez-vous de poser des questions brèves.
3. Si vous avez plus d'une question à poser, je vous demanderai de céder la place, après votre première question, aux autres actionnaires souhaitant poser une question avant de reprendre la parole pour poser votre prochaine question.

La première question, s'il vous plaît?

Option 1 (s'il y a eu des questions)

(diapo 52) Mesdames et messieurs, il semble qu'il n'y a plus de questions.

Option 2 (s'il n'y a pas eu des questions)

(diapo 53) Mesdames et messieurs, il semble qu'il n'y a pas de questions.

Ainsi se conclut l'assemblée d'aujourd'hui. Merci d'y avoir assisté et participé.

ANNEXE 1

PROCÉDURE À SUIVRE SI QUELQU'UN DEMANDE UN SCRUTIN SECRET

Je désire vous informer que comme fondé de pouvoir des actionnaires qui ont déposé leur procuration avant l'assemblée, les actionnaires, représentant au total ___% des parts en circulation de GENIVAR, ont mandaté M. Shoiry afin de voter en faveur de la proposition. Un bulletin de vote sera donc déposé en conséquence.

Désirez-vous toujours procéder à un vote?

[Si non, retourner à l'ordre du jour.]

[Si oui, poursuivre comme suit :]

Pour faciliter le vote, je demanderais aux actionnaires qui sont présents et qui ont déjà signé et envoyé des procurations en faveur de la proposition, de s'abstenir de voter, laissant voter les fondés de pouvoir.

Les actionnaires présents qui n'ont pas signé de procuration et les personnes qui détiennent des procurations pour d'autres actionnaires

et qui souhaitent obtenir un bulletin de vote doivent lever la main et s'identifier auprès des scrutateurs qui passeront dans la salle.

Je demande aux scrutateurs de distribuer les bulletins de vote.

Lorsque vous aurez complété votre bulletin, s'il vous plaît, lever la main afin de permettre aux scrutateurs de le ramasser.

S'il n'y a pas d'autres bulletins, je demanderais aux scrutateurs de préparer le rapport conformément aux bulletins déposés.

[Les scrutateurs remettent leur rapport au président de l'assemblée.]

J'ai reçu le rapport des scrutateurs relativement à la proposition. Je déclare que la proposition a été adoptée *[donner le détail qui apparaît au rapport des scrutateurs.]*

ANNEXE 2

AJOUT D'UNE PROPOSITION À L'ORDRE DU JOUR

Je désire vous informer que comme fondé de pouvoir des actionnaires qui ont déposé leurs procurations avant l'assemblée, M. Shoiry utilisera le pouvoir discrétionnaire qui lui a été conféré dans les procurations pour voter contre cette proposition. La proposition ne sera donc pas adoptée.

Par conséquent, afin de ne pas retarder de façon injustifiée l'assemblée, je vous demande de reconsidérer votre proposition. Désirez-vous toujours que l'on procède à un vote?

[Si non : Je vous remercie d'avoir retiré votre proposition. -

Retourner à l'ordre du jour.]

[Si oui, continuer ainsi :]

Je propose que l'on procède au vote à main levée.

- Les porteurs de parts en faveur?
- Les porteurs de parts qui sont contre?

La proposition n'a pas été adoptée.

[NOTE: Si un vote au scrutin est demandé, se reporter à l'Annexe 1.]

OU

Je prends note de votre proposition. Je crois qu'il est préférable que cette question soit étudiée par GENIVAR et, si approprié, qu'elle soit ajoutée à l'ordre du jour d'une assemblée subséquente. Le report permettra aux actionnaires intéressés de se présenter à l'assemblée, de participer aux discussions et de voter sur la question.

Étant donné l'importance de la proposition, il serait inapproprié de se servir du pouvoir général discrétionnaire qui se trouve dans les procurations afin de voter aujourd'hui sur cette proposition.