

Rapport annuel 2001



Profil de l'entreprise

Le Groupe Canam Manac inc. est une société industrielle engagée principalement dans la conception et la fabrication de poutrelles d'acier, de tablier et de composantes métalliques. L'entreprise se spécialise aussi dans la fabrication de semi-remorques et d'équipements forestiers.

Les origines du Groupe remontent à 1960 avec la fondation de Les Aciers Canam à Saint-Gédéon-de-Beauce au Québec, Canada, une entreprise spécialisée dans la fabrication de poutrelles d'acier. En 1966, Manac a vu le jour à Ville de Saint-Georges pour fabriquer des semi-remorques spécialisées.

Objectifs et priorités

Les objectifs :

- croissance moyenne composée du bénéfice net de 15 % par année entre les sommets des cycles économiques;
- croissance moyenne composée des ventes de 12 % par année entre les sommets des cycles économiques;
- bilans financiers solides avec des capitaux propres égaux à 50 % du total de l'actif.

Depuis, l'entreprise a progressé surtout par l'implantation de nouvelles usines et par des acquisitions.

Les Aciers Canam est le plus important fabricant de poutrelles d'acier au Canada et occupe le second rang aux États-Unis.

Le Groupe Canam Manac inc. est une société cotée en Bourse depuis 1984 et ses actions sont négociées sur le parquet de la Bourse de Toronto.

L'entreprise exploite 22 usines dont douze au Canada, six aux États-Unis, deux au Mexique et deux en France et fournit du travail à 4 767 personnes.

Les priorités :

- la satisfaction totale des clients;
- maintenir le leadership dans les secteurs des composantes métalliques et des semi-remorques au Canada;
- expansion de Réseau Acier Plus® au Canada et aux États-Unis;
- expansion dans le secteur des poutrelles d'acier et du tablier métallique, particulièrement en Amérique du Nord.

Résultats

- Croissance annuelle moyenne composée du bénéfice net de 17,8 % depuis 1997.
- Croissance annuelle moyenne composée des ventes de 6,0 % depuis 1997.
- Les capitaux propres se chiffrent à 37,5 % du total de l'actif comparativement à 35,9 % en 2000.
- Taux de satisfaction de la clientèle de 94,2 % en 2001 comparativement à 93,2 % en 2000.

Table des matières

Faits saillants	1	Discussion et analyse de la direction	7	Renseignements aux actionnaires	37
Message à nos actionnaires et à notre personnel	2	Ressources humaines	19	Conseil d'administration	38
La Compagnie	5	Environnement	21	Direction	39
Lieux d'affaires	5	Rapport de la direction	22	Annuaire corporatif	40
Informations générales	6	Rapport des vérificateurs	22		
		États financiers	23		

Missions

Canam

Être reconnu comme le meilleur concepteur et fabricant de poutrelles d'acier et de composantes métalliques pour l'industrie de la construction, en se distinguant par sa flexibilité, la qualité de ses produits et son service exceptionnel.

Réseau Acier Plus®

Développer et maintenir des liens d'affaires mutuellement profitables entre Les Aciers Canam, Canam Steel Corporation et les membres de Réseau Acier Plus® en offrant des produits et services d'avant-garde.

Manac®

Être reconnu comme le meilleur manufacturier nord-américain de semi-remorques régulières et spécialisées, dont la technologie et la performance sont supérieures. Manac offre à ses clients des produits et services de qualité en s'appuyant sur du personnel des plus compétents.

Industries Tanguay

Être reconnu comme un fabricant et distributeur nord-américain d'équipements forestiers de qualité supérieure en offrant à ses clients un service de qualité grâce à un personnel compétent et motivé.

Principes directeurs

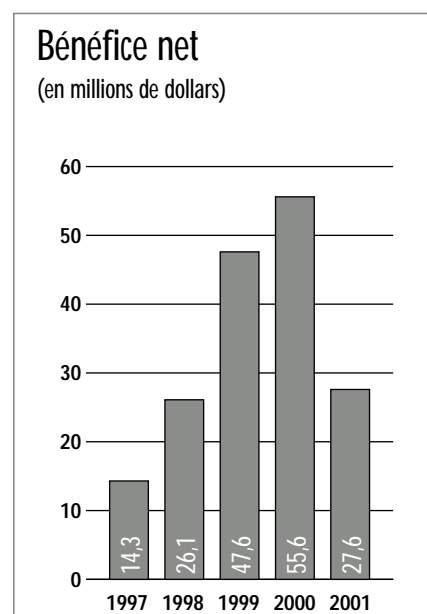
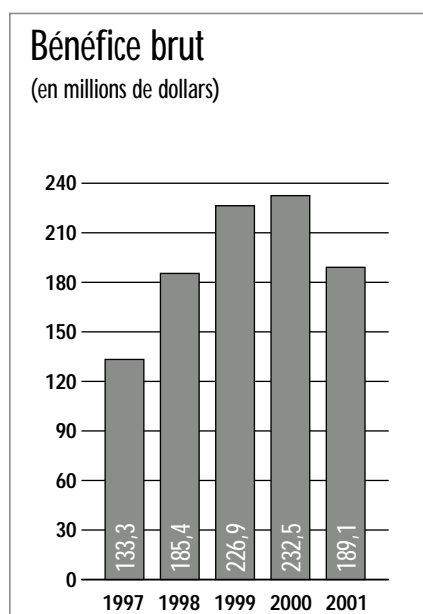
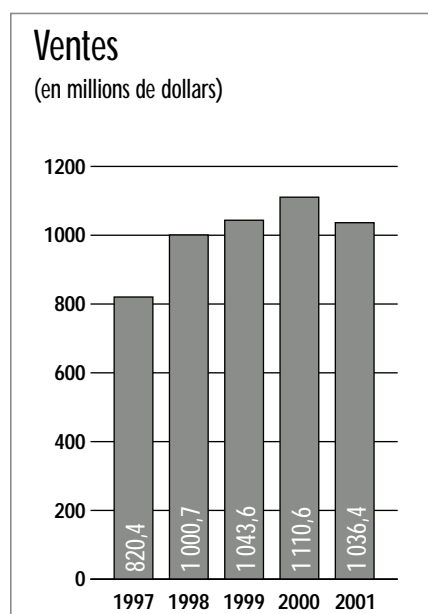
- Satisfaction totale des clients : un service exceptionnel
- Excellentes relations avec notre personnel
- Produits de première qualité : aucun compromis
- Fabricant à faibles coûts
- Milieu de travail propre et ordonné
- Bon citoyen corporatif

Faits saillants

Exercices terminés les 31 décembre

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

	2001	2000	1999	1998	1997
Résultats d'exploitation					
Ventes	1 036 382 \$	1 110 597 \$	1 043 614 \$	1 000 700 \$	820 441 \$
Bénéfice brut	189 139	232 485	226 893	185 444	133 308
Marge brute	18,2 %	20,9 %	21,7 %	18,5 %	16,2 %
BAIIA	93 148	135 062	129 285	103 700	63 204
Bénéfice net	27 603	55 562	47 593	26 066	14 331
Acquisitions d'immobilisations	64 589	63 522	43 849	42 687	48 280
Acquisitions (dispositions) d'éléments d'actif d'entreprises	- -	8 801	- -	(32 368)	21 822
Amortissement des immobilisations	30 336	26 525	24 811	24 802	18 308
Par action subalterne catégorie « A »					
Bénéfice net	0,82 \$	1,61 \$	1,35 \$	0,70 \$	0,37 \$
Dividendes	0,91	0,13	0,05	- -	- -
Valeur comptable	8,26	8,30	6,83	5,62	4,83
Situation financière					
Fonds de roulement	61 340 \$	145 803 \$	153 772 \$	164 853 \$	165 469 \$
Actif total	748 045	779 354	689 887	645 753	591 124
Dette à long terme totale	196 188	219 651	233 873	274 041	264 356
Capitaux propres	280 761	279 620	241 233	199 871	183 367
Données d'exploitation					
Tonnes de poutrelles et composants métalliques	497 814	531 060	468 256	422 634	349 551
Nombre de projets réalisés	14 005	13 163	12 477	11 839	10 904
Nombre de semi-remorques produites	5 689	7 852	8 119	7 596	6 486
Nombre d'employés	4 767	5 097	4 996	4 984	4 823
Investissements en recherche et développement	3 182 \$	2 228 \$	1 888 \$	2 284 \$	2 051 \$
Investissements en formation et qualité	2 195 \$	3 070 \$	2 352 \$	3 937 \$	5 333 \$
Carnet de commandes					
Tonnes de poutrelles et composants métalliques	138 040	151 245	128 939	101 751	89 413
Nombre de semi-remorques	1 874	1 674	3 548	2 196	2 422
Données boursières					
Haut	10,00 \$	8,65 \$	8,25 \$	5,15 \$	5,70 \$
Bas	6,75	7,00	4,50	3,65	3,70
Fermeture	8,00	7,30	7,70	5,15	4,05
Nombre d'actions subalternes catégorie « A » en circulation aux 31 décembre	34 008	33 695	35 297	35 548	37 939



Message à nos actionnaires et à notre personnel

L'année 2001 a été marquée par un ralentissement économique dans l'industrie du transport et dans l'industrie de la construction. Cette conjoncture s'est traduite par une diminution des prix de vente et des volumes, réduisant ainsi les marges bénéficiaires. En conséquence, Le Groupe Canam Manac a dégagé une rentabilité moins élevée qu'anticipée au cours du second semestre.

Le bénéfice net a atteint 27 603 000 \$, soit 50,3 % de moins qu'en 2000. Le bénéfice net par action a été de 0,82 \$ en 2001 comparativement à 1,61 \$ en 2000. Les ventes se sont chiffrées à 1 036 382 000 \$ en 2001 comparativement à 1 110 597 000 \$.

Composantes métalliques

Le secteur des composantes métalliques a connu, encore cette année, de bons résultats en Amérique du Nord, en dépit du fait que nos usines mexicaines ont enregistré une perte. En France, nous avons diminué sensiblement nos pertes.

Les ventes sectorielles de composantes métalliques ont atteint 827 748 000 \$ comparativement à 829 686 000 \$ en 2000. Le bénéfice net sectoriel est passé de 57 883 000 \$ en 2000 à 39 365 000 \$ en 2001, ce qui demeure l'une des meilleures performances dans l'industrie des composantes métalliques pour l'industrie de la construction en Amérique du Nord.



En 2001, les 18 usines de poutrelles d'acier et de composantes métalliques ont transformé 497 814 tonnes d'acier. Ci-dessus, l'édifice TransAlta Rainforest du zoo de Calgary, Alberta.



Le secteur des composantes métalliques a participé à plusieurs projets majeurs, dont la construction du nouveau stade des Eagles de Philadelphie de la Ligue nationale de football. La fabrication et le montage des 13 500 tonnes de composantes métalliques ont débuté en octobre 2001 et se terminera au cours de l'été 2002.

Les 18 usines de poutrelles d'acier et de composantes métalliques ont transformé 497 814 tonnes comparativement à 531 060 tonnes en 2000. Dans l'ensemble, nos volumes de production dans les secteurs de la charpente métallique et du tablier métallique ont enregistré des hausses.

La réalisation de projets majeurs au Canada et aux États-Unis ainsi que l'introduction du tablier métallique sur de nouveaux marchés ont permis de compenser la baisse de production de poutrelles découlant du ralentissement dans le secteur de la construction commerciale et industrielle.

Ces projets majeurs comprennent le Boston Convention & Exhibition Center, le stade des Patriots de la Nouvelle-Angleterre, le stade des Eagles de Philadelphie, l'aéroport de Toronto et celui de Montréal-Dorval. L'expertise du Groupe dans ce marché spécifique nous permettra de le développer davantage au cours des prochaines années.

Notre part de marché dans les poutrelles d'acier en Amérique du Nord se situait à plus de 22,0 % en 2001. L'élargissement de notre réseau de vente et notre capacité à produire à faibles coûts nous permettent de prendre une place de plus en plus importante sur le marché, tant au Canada qu'aux États-Unis.

De plus, la signature de plusieurs ententes avec des entreprises ayant des programmes nationaux de construction a généré un bon volume de ventes. Ce genre d'ententes est une tendance qui semble se développer de plus en plus en Amérique du Nord et Le Groupe Canam Manac a déjà pris des initiatives pour en accroître les retombées au cours des prochaines années.

Nous avons investi 64 589 000 \$ en immobilisations en 2001. La majorité de nos investissements ont été réalisés dans le secteur des composantes métalliques aux États-Unis. Toutes nos usines sont performantes avec des équipements à la fine pointe et du personnel bien formé. Notre productivité est parmi les plus élevées en Amérique du Nord.

Nous avons l'intention de construire trois nouvelles usines au cours des 30 prochains mois dans le Sud-Ouest américain, au Texas et dans le Midwest, en plus du remplacement de l'usine de Lafayette en Indiana. Ces usines auront une capacité de production totale de 150 000 tonnes de poutrelles d'acier annuellement en plus de 30 000 tonnes de tablier métallique pour l'une d'entre elles.

L'addition de ces usines nous permettra d'assurer une couverture géographique complète des marchés canadien et américain.



Au cours de la dernière année, les parts de marché de Manac sont passées de 2,8 à 4,0 % en Amérique du Nord. Cette présence accrue dans le marché place Manac en très bonne position pour profiter d'une hausse éventuelle de l'activité dans l'industrie du transport. Ci-dessus, une plate-forme Combo en acier et en aluminium équipée d'un essieu auto-vireur à l'arrière, un équipement utilisé principalement dans les États du Nord-Ouest américain.

En 2002, compte tenu de la conjoncture actuelle, nos investissements en immobilisations ne devraient pas dépasser 20 000 000 \$. Au cours des six dernières années, c'est une somme de 303 739 000 \$ ou 8,44 \$ par action que nous avons consacrée à l'agrandissement et la modernisation de nos usines, soit plus que la valeur aux livres de l'action de la compagnie (8,26 \$) et que sa valeur boursière.

Réseau Acier Plus®

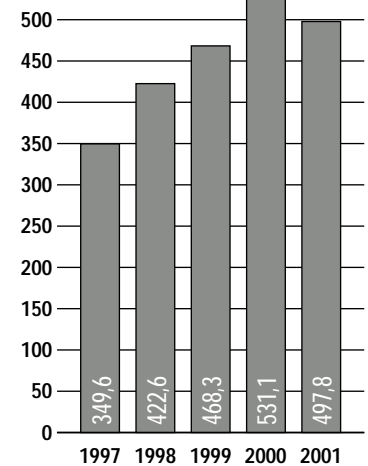
Réseau Acier Plus® a connu une excellente année en 2001, voyant le nombre de ses membres fabricants augmenter de 17,0 % pour passer de 95 à 111. Cette expansion provient principalement de nos efforts soutenus de recrutement sur le marché américain.

La stratégie de distribution à nos membres, des meilleures technologies disponibles sur le marché, sous la marque de commerce « Technologie Acier Plus », a aussi connu un vif succès puisque maintenant la vaste majorité de nos membres travaillent quotidiennement avec des logiciels dont nous sommes les concepteurs ou les distributeurs. Nous comptons enrichir cette offre technologique en 2002.

L'évolution stratégique la plus notable de Réseau Acier Plus® en 2001 a cependant été l'ajout de services ayant trait aux préoccupations d'affaires de nos membres.

Poutrelles et composantes métalliques

(production en milliers de tonnes)



Ainsi, nous avons annoncé lors du septième congrès annuel de Réseau Acier Plus® l'ajout des services suivants :

- l'accès à du personnel spécialisé;
- la planification et le financement de la succession;
- le « benchmarking » opérationnel;
- le programme « Points Acier » qui récompense la fidélité et le volume d'affaires chez Canam.

Finalement, j'aimerais souhaiter la bienvenue à M. Pierre Arcand qui s'est joint en 2001 à l'équipe de Réseau Acier Plus® à titre de vice-président, directeur général.



L'expertise du Groupe dans le marché des projets majeurs, tels que le Boston Convention & Exhibition Center nous permettra de le développer davantage au cours des prochaines années.

Message à nos actionnaires et à notre personnel

Manac

Après avoir assisté à une baisse des livraisons de 12,0 % en 2000, l'industrie de la semi-remorque a de nouveau chuté de 47,0 % en 2001, ce qui représente 134 000 unités livrées en 2001 comparativement à 254 000 unités en 2000.

Dans ce contexte, Manac a obtenu une meilleure performance que l'ensemble des autres manufacturiers nord-américains.

En 2001, les ventes de Manac ont diminué de 24,0 % pour atteindre 192 026 000 \$ comparativement à 252 647 000 \$ en 2000.

La perte sectorielle s'est établie à 5 703 000 \$ comparativement à un bénéfice net de 7 639 000 \$ en 2000.

Nous avons continué d'investir dans nos équipes de ventes, tant au chapitre de la qualité que du nombre de représentants qui desservent l'ensemble de nos marchés.

Au cours de la dernière année, nos parts de marché sont passées de 2,8 % à 4,0 % à l'échelle nord-américaine. Cette augmentation place Manac en très bonne position pour profiter d'une hausse éventuelle de l'activité dans l'industrie du transport.

En terminant, j'aimerais souligner le départ de M. Gaston Bureau qui a occupé diverses fonctions au sein de Manac au cours des 29 dernières années, dont celle de président au

cours des 11 dernières. Gaston, qui nous quitte pour une retraite bien méritée, a été l'un des acteurs importants qui ont permis à Manac de devenir le manufacturier de semi-remorques le plus performant en Amérique du Nord.

Charles Dutil, qui est au service de l'entreprise depuis 1991, assume maintenant la présidence de Manac depuis le 1^{er} janvier dernier. Nous lui souhaitons la meilleure des chances.

Dividendes et rachat d'actions

En 2001, nous avons versé une somme de 0,16 \$ par action sous forme de dividendes par rapport à 0,13 \$ en 2000. De plus, un dividende spécial de 0,75 \$ par action a été déclaré en novembre 2001 et versé aux actionnaires au début de 2002.

Le conseil d'administration a estimé que le Groupe a connu une période de croissance très intense au cours des six dernières années en accumulant des bénéfices nets de près de 190 000 000 \$ et qu'il a la solidité financière pour récompenser la patience de nos actionnaires.

Le programme de rachat d'actions dans le cours normal des activités n'a pas été renouvelé en août 2001. Cette décision a été prise afin de maintenir le maximum d'actions en circulation auprès du public et de voir la valeur de l'action du Groupe se négocier à des multiples boursiers qui correspondent de façon plus réaliste à sa vraie valeur.

Remerciements

J'aimerais adresser mes plus sincères remerciements à tout notre personnel pour leur travail et leur soutien constants. Leur compétence permet au Groupe Canam Manac de se démarquer face à la concurrence à chaque jour.

Comme à chaque année, je tiens également à souligner le travail admirable des membres de notre conseil d'administration qui nous guident, par leurs conseils éclairés, dans nos choix stratégiques et nos décisions de développement.

Perspectives

En 2002, nos priorités seront :

- arrêter notre plan stratégique pour les prochaines années;
- le contrôle des coûts;
- l'augmentation de nos parts de marchés en Amérique du Nord;
- l'expansion de Réseau Acier Plus® en Amérique du Nord;
- le développement du marché des projets majeurs de charpente métallique;
- la formation de notre personnel et la préparation de la relève.

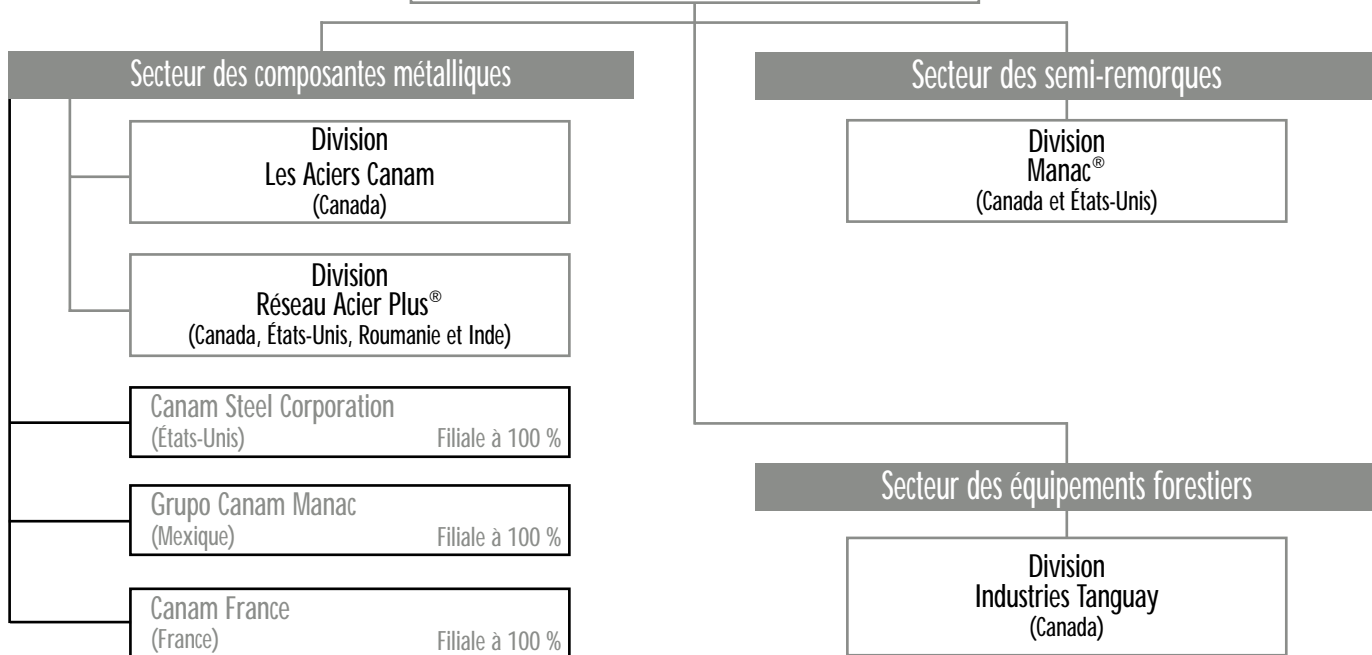
En 2002, nous devrions assister à une reprise graduelle de l'économie dont l'impact devrait se faire sentir dans la seconde moitié de l'année. Le Groupe Canam Manac a toujours augmenté ses parts de marché en période de ralentissement. L'année 2002 ne fera pas exception et, au cours du prochain cycle économique, nous atteindrons de nouveaux sommets.



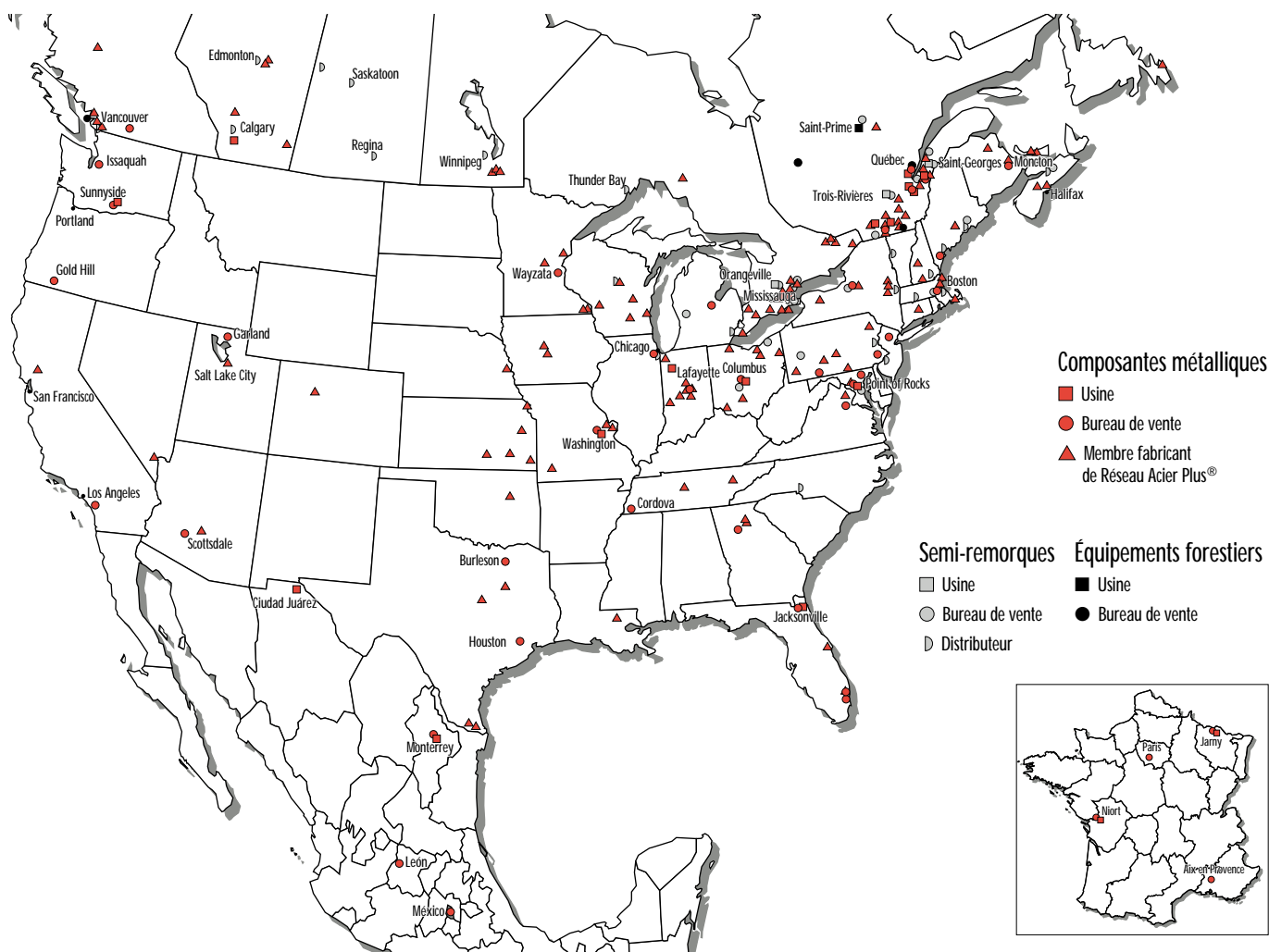
Marcel Dutil c.m.
Président du conseil,
président et chef de la direction
Le 20 février 2002



Notre part de marché dans les poutrelles d'acier en Amérique du Nord se situait à plus de 22,0 % en 2001. Le projet City Furniture Warehouse à Fort Lauderdale en Floride.



Lieux d'affaires



Informations générales

Au 31 décembre 2001

USINES ET BUREAUX		Capacité T / R	Superficie (en pi ²)	P/L	Certifications ⁽¹⁾	Nombre d'employés			
Localisation	Produits / fonctions					2001	2000		
Le Groupe Canam Manac inc.									
Boucherville (QC)	Groupe administratif		55 700	P		24	24		
Ville de Saint-Georges (QC)	Ingénierie et soutien aux opérations		34 400	L		136	123		
Secteur des composantes métalliques									
Boucherville (QC)	Profilés roulés à froid et tablier métallique	65 000 T	108 200	P	BCS-ISO 9002	94	84		
Calgary (AB)	Poutrelles et tablier métallique	40 000 T	133 000	P	BCS-SJI	101	106		
Ciudad Juárez, Chih, Mexique	Poutrelles	35 000 T	81 400	P	SJI	143	154		
Columbus (OH)	Systèmes Hambro® Profilés roulés à froid	100 000 T	145 000	P	SJI	143	155		
Deerfield Beach (FL)	Poutrelles et tablier métallique								
Easton (MA)	Bureau de vente Hambro®		4 000	L		14	16		
Jacksonville (FL)	Bureau de vente et ingénierie		18 000	P		26	29		
Jacksonville (FL)	Poutrelles et tablier métallique	85 000 T	199 800	P	AISC-SJI	188	234		
Jarny, France	Systèmes Hambro® Charpente métallique	15 000 T	149 200	P		49	53		
Lafayette (IN)	Poutrelles	45 000 T	90 000	P	SJI	160	170		
Laval (QC)	Charpente métallique	20 000 T	114 200	P	AISC-BCS-ISO 9002	107	120		
México, DF, Mexique	Bureau de vente		5 900	P		7	11		
Mississauga (ON)	Poutrelles et tablier métallique	60 000 T	137 700	P	BCS-SJI	159	163		
Moncton (NB)	Bureau de vente		5 000	L		14	12		
Monterrey, NL, Mexique	Poutrelles et tablier métallique	45 000 T	139 200	P	SJI	77	369		
	Systèmes Hambro® Charpente métallique								
Niort, France	Systèmes de bâtiments Sun ^{MC} Charpente métallique	25 000 T	193 900	P	Socotec	134	137		
	Poutrelles								
Point of Rocks (MD)	Poutrelles	100 000 T	233 000	P	AISC-SJI	302	331		
Québec (QC)	Charpente métallique, ponts et poutres	15 000 T	150 900	P	AISC-BCS-ISO 9001	131	110		
Sainte-Foy (QC)	Bureau de vente et ingénierie		2 500	P		5	5		
Saint-Gédéon (QC)	Poutrelles	100 000 T	409 200	P	BCS-ISO 9002-SJI	699	735		
	Systèmes Hambro® et Murox® Charpente métallique				AISC				
Saint-Joseph-de-Beauce (QC)	Centre de recherche et atelier d'usinage		100 000	P		74	67		
Saint-Joseph-de-Beauce (QC)	Système Expanpro ^{MC}		31 000	P		21	6		
Scottsdale (AZ)	Bureau de vente et ingénierie		4 000	L		18	20		
Sunnyside (WA)	Poutrelles et tablier métallique	50 000 T	250 000	P	ICBO-SJI	167	206		
	Systèmes de bâtiments Sun ^{MC} Bureau de vente, Systèmes Murox®		2 500	L		7	--		
Washington (MO)	Poutrelles	40 000 T	117 000	P	AISC-SJI	211	245		
Woodridge (IL)	Bureau de vente		2 000	L		3	3		
Autres bureaux de vente américains			3 000	L		21	18		
Autres bureaux de vente canadiens			1 600	L		10	8		
Réseau Acier Plus®									
Brasov, Roumanie	Bureau d'ingénierie et de dessin		9 600	L		118	74		
Canada, bureaux régionaux	Services aux membres					71	85		
États-Unis, bureaux régionaux	Services aux membres					9	19		
Kolkata, Inde	Bureau d'ingénierie et de dessin		3 000	L		31	26		
Ville de Saint-Georges (QC)	Services aux membres		23 000	L	ISO 9001	77	54		
Secteur des semi-remorques									
Boucherville (QC)	Centre de service / Bureau de vente		38 800	P		61	56		
Mississauga (ON)	Centre de service / Bureau de vente		16 000	L		30	19		
Orangeville (ON)	Semi-remorques	5 000 R	159 700	P		205	250		
Saint-Nicolas (QC)	Bureau de vente		7 400	L		5	6		
Trois-Rivières (QC)	Semi-remorques	1 500 R	105 300	P		128	--		
Truro (NS)	Bureau de vente					1	--		
Ville de Saint-Georges (QC)	Semi-remorques	6 000 R	294 600	P		672	614		
Autres bureaux de vente américains						11	10		
Secteur des équipements forestiers									
Amos (QC)	Centre de service / Bureau de vente		6 600	L		6	6		
Sainte-Foy (QC)	Bureau de vente et de pièces		12 900	P		8	7		
Saint-Prime (QC)	Équipements forestiers et semi-remorques	500 R	83 400	P	ISO 9002	89	157		
Total :						840 000 Tonnes	3 559 500 Propriétaire	4 767	5 097
						13 000 Remorques	122 100 Locataire		
							3 681 600		

⁽¹⁾ AISC = American Institute of Steel Construction BCS = Bureau canadien de soudage ICBO = International Conference of Building Officials ISO = Organisation internationale de normalisation SJI = Steel Joist Institute

Discussion et analyse de la direction

Revue de l'année 2001

Les ventes du Groupe sont passées de 1 110 597 000 \$ en 2000 à 1 036 382 000 \$ en 2001, soit une baisse de 6,7 %.

Le bénéfice brut s'est chiffré à 189 139 000 \$ comparativement à 232 485 000 \$ en 2000, ce qui a dégagé une marge bénéficiaire de 18,2 % comparativement à 20,9 % en 2000. Cette baisse du bénéfice brut est principalement attribuable à une diminution conjuguée des produits vendus, dans les secteurs des poutrelles d'acier et des semi-remorques. Les résultats de notre filiale française continuent de grever la marge bénéficiaire du Groupe.

En 2001, Le Groupe Canam Manac a réalisé 41,7 % de ses ventes au Canada comparativement à 47,3 % en 2000 alors que celles faites sur le marché américain ont fait un bond de 47,5 % à 53,4 %. L'augmentation provient principalement de la hausse des ventes de projets majeurs et de la valeur accrue du dollar américain par rapport à la devise canadienne.

Dans l'ensemble du Groupe, les dépenses en recherche et développement se sont chiffrées à 3 182 000 \$, soit une hausse de 42,8 % par rapport à 2000. Elles sont surtout concentrées dans l'amélioration des divers logiciels de conception, de dimensionnement et de dessin utilisés par les bureaux de vente et les usines Canam, de même que par les membres de Réseau Acier Plus®. Ces logiciels permettent d'accélérer les processus de soumission et de réalisation de mise en plans des divers produits que nous fabriquons et d'optimiser la quantité de matières premières requises pour respecter les normes des codes du bâtiment en vigueur dans les divers pays.

Marché de la poutrelle d'acier et des autres composantes métalliques

Les activités principales du Groupe dans le secteur des poutrelles d'acier et des autres composantes métalliques sont liées directement à l'industrie de la construction non résidentielle.

Selon les données publiées par l'industrie, les mises en chantier non résidentielles, exprimées en termes de pieds carrés construits, ont diminué de 12,0 % par rapport à 2000 aux États-Unis.

Des diminutions ont été enregistrées dans toutes les régions des États-Unis, la plus forte baisse étant enregistrée dans la région Mid-Atlantique avec 18,0 %.

Au Canada, les mises en chantier non résidentielles en termes de pieds carrés ont baissé de 7,9 %. Des diminutions ont été enregistrées dans toutes les provinces, à l'exception du Québec qui a connu une croissance de 8,0 %.

Le secteur des composantes métalliques regroupe plusieurs types de produits tels que poutrelles, tablier métallique, poutres, colonnes et diverses autres pièces connexes vendues sous les marques de commerce déposées Canam, Murox®, Hambro®, Systèmes de bâtiments Sun^{MC} et Expanpro^{MC}, de même que de la vente de technologie et de services offerts par Réseau Acier Plus®.

L'industrie de la charpente métallique est un secteur fortement fragmenté qui compte quelque 3 200 fabricants

en Amérique du Nord œuvrant principalement sur des marchés locaux ou régionaux. Aucun d'entre eux ne détient une position dominante sur le marché.

Dans l'industrie de la poutrelle d'acier, il existe plus de 50 usines de fabrication en Amérique du Nord, dont 11 sont exploitées par le Groupe.

Les Aciers Canam est le plus important fabricant de poutrelles d'acier au Canada tandis que Canam Steel Corporation est le deuxième en importance aux États-Unis. En Amérique du Nord, notre part de marché dans le secteur des poutrelles d'acier se situe à plus de 22,0 %. En France, l'utilisation de la poutrelle d'acier est marginale.

Marché de la semi-remorque

Dans le domaine de la semi-remorque, les activités sont déployées au sein des divisions Manac et Industries Tanguay. Ce secteur compte environ une douzaine de manufacturiers importants à l'échelle nord-américaine et Manac se situe au 6^e rang. Au Canada, Manac est le plus important fabricant avec des parts de marché se situant à 26,0 % et à 4,0 % à l'échelle nord-américaine.

Répartition géographique des ventes

(en millions de dollars et en pourcentage)

	2001		2000		1999		1998	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
Québec	201,5	19,4	247,4	22,3	269,9	25,9	217,2	21,7
Ontario	163,4	15,8	197,0	17,7	178,9	17,1	155,3	15,5
Maritimes	23,5	2,3	26,2	2,4	28,1	2,7	25,2	2,5
Provinces de l'Ouest	43,5	4,2	54,4	4,9	44,1	4,2	44,7	4,5
Canada	431,9	41,7	525,0	47,3	521,0	49,9	442,4	44,2
Nord-Est	173,5	16,7	165,1	14,9	97,2	9,3	119,8	12,0
Mid-Atlantique	122,6	11,8	105,2	9,5	117,1	11,2	101,1	10,1
Midwest	93,8	9,1	103,5	9,3	105,3	10,1	97,1	9,7
Sud-Est	70,9	6,8	73,3	6,6	67,7	6,5	86,2	8,6
Ouest	93,0	9,0	80,4	7,2	77,0	7,4	84,8	8,5
États-Unis	553,8	53,4	527,5	47,5	464,3	44,5	489,0	48,9
Mexique	19,3	1,9	23,9	2,2	22,6	2,2	22,8	2,3
Europe	30,5	2,9	33,2	2,9	35,0	3,3	41,0	4,1
Autres	0,9	0,1	1,0	0,1	0,7	0,1	5,5	0,5
Total	1 036,4	100,0	1 110,6	100,0	1 043,6	100,0	1 000,7	100,0



Le secteur des poutrelles d'acier et des autres composantes métalliques de construction regroupe 17 usines de fabrication au Canada, aux États-Unis, au Mexique et en France. Ces usines sont exploitées dans ces pays par les filiales ou divisions Les Aciers Canam (Canada), Canam Steel Corporation (États-Unis), Grupo Canam Manac (Mexique) et Canam France (France).

Une dix-huitième usine, située à Saint-Joseph-de-Beauce, au Québec, fabrique des équipements de production utilisés entre autres pour la fabrication de poutrelles d'acier et de tablier métallique. Plus de 80,0 % de tous les équipements de production utilisés dans le secteur des composantes métalliques sont conçus et fabriqués par la compagnie.

Les Systèmes Canam commercialisent les produits Hambro[®], Murox[®], Systèmes de bâtiments Sun^{MC} et

Produits réguliers :

- Poutrelles
- Tablier métallique
- Charpente métallique
- Ponts et poutres soudées
- Pannes et lisses de bardage
- Profilés industriels roulés à froid

Systèmes Canam :

- Systèmes Hambro[®] D500^{MC} et MD2000[®]
- Systèmes Murox[®]
- Système de bâtiments Sun^{MC}
- Système Expanpro^{MC}
- Équipements de production

Expanpro^{MC} dans certains marchés régionaux au Canada, aux États-Unis et au Mexique.

Bonne performance dans l'ensemble

Dans l'ensemble, la performance de Les Aciers Canam au Canada et Canam Steel Corporation aux États-Unis a été bonne malgré le ralentissement économique qui est apparu graduellement au cours de l'année, mais qui a été accentué à la suite des événements du 11 septembre dernier à New York. L'impact de ces événements tragiques sur l'industrie de la construction commerciale et industrielle a été instantané, se traduisant par des annulations de commandes et des reports de projets.

Au Mexique, 2001 a été une autre année difficile pour Grupo Canam Manac. La compétition demeure vive sur le marché intérieur et les exportations de l'usine de Juárez sur le marché



Usines canadiennes :

- | | |
|---------------------------------|-------------------|
| Boucherville (QC) | Calgary (AB) |
| Laval (QC) | Mississauga (ON) |
| Québec (QC) | Saint-Gédéon (QC) |
| Saint-Joseph-de-Beauce (QC) (2) | |

Capacité de production : 300 000 tonnes

Production totale de 2001 : 243 440 tonnes

Nombre d'employés : 1 415

de l'Ouest américain ont diminué en raison du ralentissement économique. Dans l'ensemble, Grupo Canam Manac a essayé une baisse des revenus et une augmentation de sa perte d'exploitation comparativement à l'année 2000.

Pour l'usine de Monterrey, 2001 a été une année plus difficile en ce qui concerne la rentabilité. Une importante réorganisation a été entreprise pour réduire les coûts, retrouver le chemin de la rentabilité et assurer le développement à long terme de cette usine.

Quant à l'usine de Juárez, l'année a été marquée par une augmentation importante de la productivité, le retour à la rentabilité et une hausse notable de la satisfaction de la clientèle. Cette amélioration a valu à l'équipe de Juárez de mériter le prix de la meilleure qualité parmi les usines Canam. La performance de l'usine de Juárez est confor-



Les activités principales du Groupe dans le secteur des poutrelles d'acier et des autres composantes métalliques sont liées directement à l'industrie de la construction non résidentielle. Ci-dessus, une partie de l'usine Bombardier à Mirabel au Québec, un projet qui a requis plus de 6 500 tonnes d'acier.



Usines américaines :

Columbus (OH) Jacksonville (FL)
Lafayette (IN) Point of Rocks (MD)
Sunnyside (WA) Washington (MO)

Capacité de production : 420 000 tonnes

Production totale de 2001 : 218 964 tonnes

Nombre d'employés : 1 253

me aux attentes de la compagnie. Dans l'ensemble, les perspectives de croissance et de contribution de Grupo Canam Manac aux résultats financiers du Groupe sont bonnes.

En France, les résultats sont très décevants. Malgré tous les efforts déployés pour redresser la situation, Canam France a encaissé pour une autre année des pertes d'exploitation élevées.

Le marché français n'a pas encore reconnu la valeur ajoutée de l'utilisation de la poutrelle d'acier comme solution de remplacement aux méthodes actuelles de construction utilisées en France. L'absence de volume de production suffisant n'a pas permis de rentabiliser les activités. Tous les scénarios sont envisagés pour enrayer les pertes financières qui s'accumulent dans cette filiale depuis plusieurs années.

Ventes stables

Les ventes totales des filiales et divisions Canam ont atteint 827 748 000 \$ en 2001, soit une faible diminution par rapport aux ventes de 829 686 000 \$ réalisées en 2000.

Les ventes destinées au marché canadien sont passées de 275 537 000 \$ à 253 331 000 \$, soit une diminution de 8,1 %. Sur le marché américain, les ventes ont atteint 523 574 000 \$, tandis qu'au Mexique et en France, les ventes totalisent 49 762 000 \$.

Le bénéfice brut de 2001 a diminué de 20 362 000 \$ pour atteindre 170 509 000 \$. La marge bénéficiaire brute est passée de 23,0 % à 20,6 % en 2001.



Usines mexicaines :

Monterrey (NL)
Ciudad Juárez (Chih)

Capacité de production : 80 000 tonnes

Production totale de 2001 : 25 565 tonnes

Nombre d'employés : 227

Le bénéfice net sectoriel s'est chiffré à 39 365 000 \$ comparativement à 57 883 000 \$ en 2000, soit une baisse de 32,0 %.

Cette baisse résulte de la diminution combinée du volume de production et de la baisse des prix de vente moyen de 10,6 % dans l'ensemble des marchés.

Par contre, une hausse moyenne d'environ 4,0 % du taux de productivité des usines nord-américaines a permis de combler une partie de l'écart.

Les difficultés rencontrées par Canam France et Grupo Canam Manac ont diminué la rentabilité globale du secteur des poutrelles d'acier et des composantes métalliques en 2001.



Usines françaises :

Jarny (Meurthe-et-Moselle)
Niort (Deux-Sèvres)

Capacité de production : 40 000 tonnes

Production totale de 2001 : 9 845 tonnes

Nombre d'employés : 183

Production en baisse

En 2001, la production globale des 18 usines Canam a diminué de 6,3 %, transformant 497 814 tonnes de poutrelles d'acier et de composantes métalliques comparativement à 531 060 tonnes en 2000. Cette production a été réalisée dans une proportion de 48,9 % par les usines canadiennes et 43,9 % par les usines américaines.

Des projets d'investissements totalisant 54 314 000 \$ ont été réalisés afin d'augmenter la capacité de production des usines et en améliorer la productivité. Les projets les plus importants ont été réalisés aux usines de Québec (QC), Calgary (AB), Jacksonville (FL), Washington (MO) et Niort en France.



Les ventes totales des filiales et divisions Canam ont atteint 827 748 000 \$ en 2001. Ci-dessus, le Terminal 2 de l'Aéroport Nice Côte d'Azur fait partie des projets réalisés par Canam France en 2001.

Discussion et analyse de la direction

L'entreprise a réalisé 14 005 projets de construction comparativement à 13 163 en 2000, soit une hausse de 6,4 %. Parmi les projets les plus importants, notons la mise en marche du projet du Boston Convention & Exhibition Center qui a généré des ventes de 45 937 000 \$ en 2001 et qui rapportera 90 000 000 \$ en 2002, l'aéroport international Lester B. Pearson de Toronto, un projet qui a produit des revenus de près de 13 500 000 \$ en 2001, le stade CMGI Field des Patriots de la Nouvelle-Angleterre, un projet de 63 000 000 \$ qui a été complété en août 2001 et le stade des Eagles de Philadelphie, un projet de 60 000 000 \$ complété à 34,0 % en 2001.

Dans l'ensemble du secteur des composantes métalliques, la production de charpente métallique a connu une hausse sensible par rapport à l'année 2000. Les projets majeurs énoncés précédemment ont permis d'atteindre ces niveaux de production.

En ce qui concerne le tablier métallique, le volume de production a progressé de 4,0 %. La forte augmentation des ventes par les usines de Calgary et Jacksonville explique cette hausse.



Le système Murox® a connu une bonne année avec la réalisation de 103 projets comparativement à 81 en 2000. L'usine Timberstrand LSL à Kenora en Ontario, a été construite avec le système Murox®.

La production de poutrelles d'acier a diminué de 28 733 tonnes. Plus de la moitié de cette baisse a été enregistrée au quatrième trimestre.

Dans le cas des produits des Systèmes Canam, la performance de l'année 2001 a été légèrement inférieure à l'année précédente.

Les systèmes de plancher Hambro® D500^{MC} et MD2000® utilisés dans le secteur de la construction résidentielle

ont réalisé un volume de production en baisse de 11,3 % par rapport à 2000, principalement dans les marchés de la Floride et du Sud-Ouest des États-Unis.

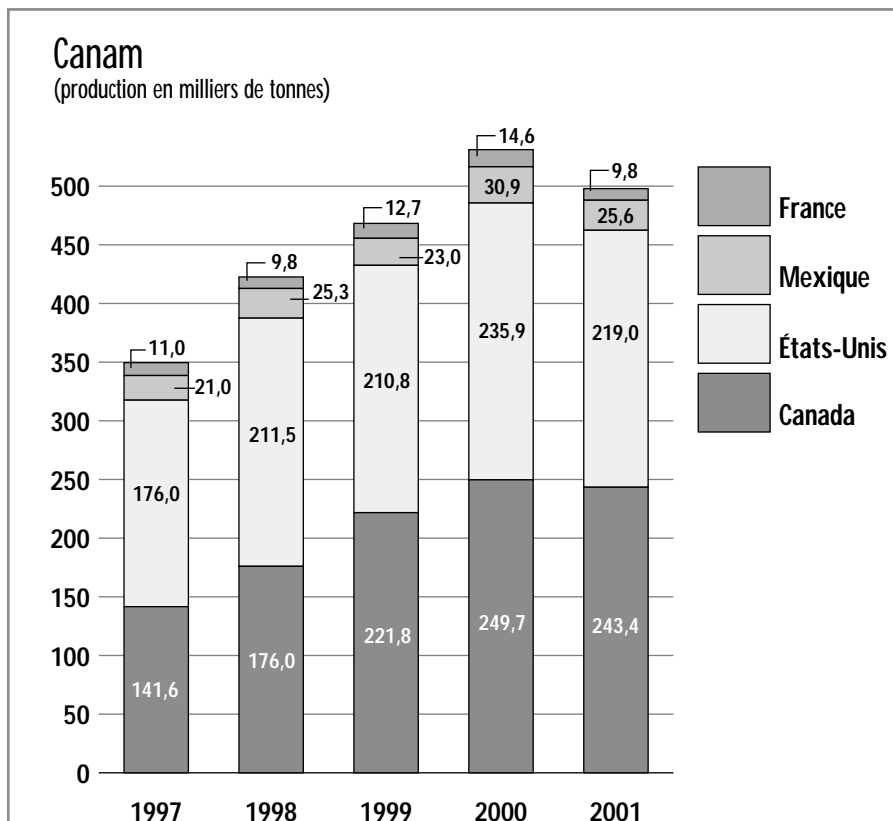
Le système Murox® a connu une bonne année avec la réalisation de 103 projets comparativement à 81 en 2000.

Renseignements additionnels

Pour l'ensemble du secteur des composantes métalliques, les cinq plus importantes livraisons effectuées au cours de l'année ont représenté 17,2 % des ventes totales, par rapport à 9,4 % en 2000. La plus importante a consisté à la fabrication de composantes métalliques pour la construction du Boston Convention & Exhibition Center.



La proportion des clients de Canam qui se disent satisfaits ou très satisfaits des produits et services offerts par l'entreprise s'est établie à 94,2 % en 2001. Ci-dessus, le projet Atria à New York qui a valu à un membre de Réseau Acier Plus, Les Structures Breton de Saint-Bruno au Québec, le prix du Projet du premier trimestre 2001.



Au 31 décembre 2001, les clients de poutrelles Canam pouvaient compter sur un réseau de plus de 70 représentants couvrant le Canada, les États-Unis, le Mexique et la France.

En 2001, les usines de Laval et Washington ont été certifiées à la norme de l'American Institute of Steel Construction (AISC), tandis que celle de Mississauga a reçu la certification du Steel Joist Institute (SJI). Les usines de Boucherville, Calgary, Laval, Mississauga, Québec et Saint-Gédéon ont été certifiées à la norme du Bureau canadien de soudage (BCS).

La proportion des clients de Canam au Canada et aux États-Unis qui se disent satisfaits ou très satisfaits des produits et services offerts par l'entreprise est passée de 93,2 % en 2000 à 94,2 % en 2001.

Perspectives en 2002

En 2002, des efforts seront consacrés à l'amélioration de la performance des usines qui ont des taux de productivité inférieurs à la moyenne des usines Canam, à la poursuite du redressement de Grupo Canam Manac et à l'évaluation des scénarios de solution pour Canam France.

En 2002, selon des données publiées par l'industrie de la construction, la construction commerciale et industrielle devrait afficher une baisse de 5,0 %

En bref (en milliers de dollars, sauf indication contraire)	2001	2000	1999	1998
Ventes	827 748 \$	829 686 \$	757 228 \$	743 103 \$
Bénéfice brut	170 509	190 871	176 852	152 841
Marge brute	20,6 %	23,0 %	23,4 %	20,6 %
Bénéfice net	39 365	57 883	40 563	28 574
Acquisitions d'immobilisations	54 314	47 006	38 223	35 599
Actif	537 234	542 363	490 677	478 331
Carnet de commandes (en tonnes)	138 040	151 245	128 939	101 751



Le projet Nokia, réalisé par le membre fabricant Excelcon Steel de Stittsville en Ontario à l'aide de la solution technologique développée par Réseau Acier Plus®, a remporté le titre de Projet de l'année en 2001.

en Amérique du Nord. Toutefois, les nombreuses baisses des taux d'intérêt, tant au Canada qu'aux États-Unis, devraient permettre de stimuler davantage l'économie dans la deuxième moitié de l'année.

Le carnet de commandes du secteur des composantes métalliques se chiffrait à 138 040 tonnes comparativement

à 151 245 tonnes au 31 décembre en 2000, soit une baisse de 8,7 %.

La poursuite de projets majeurs comme le Boston Convention & Exhibition Center, le stade des Eagles de Philadelphie et le Casino de Niagara Falls permettra de contrebalancer en partie la baisse de volume de vente dans le secteur des poutrelles d'acier.



Le pont de la rivière Mississippi, situé à Antrim en Ontario, a été fabriqué à l'usine de Canam Structural à Québec. Ce projet a totalisé 1 715 tonnes d'acier.



Réseau Acier Plus® est un regroupement d'affaires réunissant des fabricants de charpente métallique et des fournisseurs nord-américains reconnus pour leur dynamisme.

Réseau Acier Plus® vise à créer et renforcer des liens d'affaires permettant d'établir une relation durable entre ses membres et Les Aciers Canam. Réseau Acier Plus® propose une gamme de solutions d'affaires concrètes et uniques en réponse à leurs besoins stratégiques et continue de développer des produits et services d'avant-garde.

Croissance significative

En 2001, la progression de Réseau Acier Plus® s'est poursuivie à l'échelle nord-américaine affichant une hausse significative de 16,8 % du nombre de membres fabricants, qui est passé de 95 au 31 décembre 2000 à 111 à pareille date en 2001. Deux nouveaux membres fournisseurs se sont également joints au regroupement pour un total de 63.

Ventes en hausse

Les ventes de Réseau Acier Plus® ont augmenté de 30,8 % en 2001, pour s'établir à 16 237 000 \$, comparativement à 12 415 000 \$ en 2000. La majorité de celles-ci provient de ventes du service de dessin et des cotisations. Par ailleurs, une proportion de 26,0 % des ventes de poutrelles et de tablier métallique de Canam en Amérique du Nord est attribuable aux membres fabricants de Réseau Acier Plus® alors qu'ils représentent 7,0 % de l'ensemble de la clientèle.

Année de lancement : 1995

Services :

Dessins d'atelier

Technologie

Formation

Marketing/communication

Programme d'achats



Bureaux régionaux :

CANADA

Boucherville (QC)

Calgary (AB)

Laval (QC)

Mississauga (ON)

Moncton (NB)

Saint-Gédéon (QC)

Saint-Georges (QC)

INDE

Kolkata

ÉTATS-UNIS

Columbus (OH)

Easton (MA)

Point of Rocks (MD)

Washington (MO)

Woodridge (IL)

ROUMANIE

Brasov

Nombre d'employés : 306

Expansion à l'étranger

En 2001, Réseau Acier Plus® a poursuivi ses activités de développement à l'étranger. En avril, la construction d'un édifice de quatre étages de 30 000 pieds carrés a débuté à Kolkata en Inde, et en août, la construction d'un édifice de cinq étages de 96 000 pieds carrés à Brasov en Roumanie a été amorcée. L'ouverture officielle de ces nouveaux bureaux aura lieu avant la fin de l'été 2002.

Technologie Acier Plus

Réseau Acier Plus® a poursuivi, au cours de 2001, sa stratégie d'affaires innovatrice appelée « Technologie Acier Plus » qui donne accès aux membres du réseau à cinq solutions technologiques compétitives.

Ainsi, une entente a été conclue en mars avec Design Data, de Lincoln au Nebraska, pour la distribution d'un logiciel de dessin de structures complexes. Un deuxième partenariat a été conclu en juin avec Steelware, de Greenville en Caroline du Sud, concernant la distribution d'un logiciel spécialisé dans le dessin de métaux ouvrés.

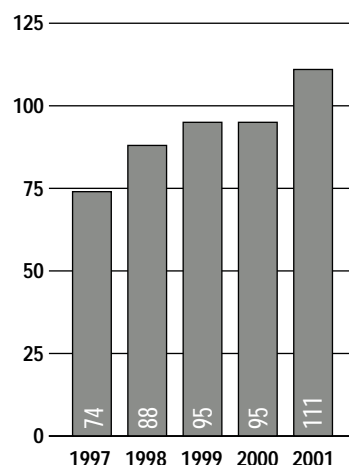
Ces technologies s'ajoutent aux deux solutions d'ingénierie de la Société Informatique SAFI, de Sainte-Foy au Québec, et au logiciel développé par Réseau Acier Plus®, spécialisé dans la réalisation de dessin de structures commerciales. Nous comptons enrichir cette offre technologique en 2002.



Le programme « Points Acier », qui permet aux membres fabricants du réseau d'accumuler des points en regroupant leurs achats de produits d'acier chez Canam a été dévoilé lors du dernier congrès annuel. Pierre Arcand (à gauche), vice-président directeur général de Réseau Acier Plus®, Marc et Marcel Dutil, (à droite), respectivement président de Réseau Acier Plus® et président et chef de la direction de Le Groupe Canam Manac, ont participé à la remise des prix aux gagnants de trois lots de 1 000 000 points : Domenic Colucci, Lambton Metal Works (ON), Marc Moreau, Métal Moro (QC) et Dennis Doherty, Doherty Ornamental Iron (KS).



Réseau Acier Plus® (Nombre de membres fabricants)



Southwestern Community College, de Creston en Iowa, et le New Hampshire Community Technical College, de Nashua au New Hampshire, afin que l'Université de l'Acier^{MC} puisse étendre ses services à une échelle nord-américaine en 2002.

Programmes exclusifs

Réseau Acier Plus® a développé en 2001 quatre programmes innovateurs, exclusifs et uniques dans l'industrie de l'acier.

En 2002, les membres fabricants faisant partie du réseau pourront bénéficier pleinement d'un programme de bonification attrayant, d'un accès illimité à du personnel d'ingénierie et de dessin, d'un outil de « benchmarking » leur permettant de mesurer leur performance avec le reste de l'industrie et d'un plan de relève assurant la continuité et le transfert harmonieux de leur entreprise aux dirigeants de deuxième ou troisième génération, incluant un programme de financement.

Réseautage stratégique

En janvier dernier, le réseau a tenu son septième congrès annuel sous le thème « Prenez la Classe Affaires ». La rencontre, qui a réuni 446 personnes, s'est terminée par une remise de prix aux membres s'étant les plus signalés au cours de 2001. Le tableau ci-contre sous la photo énumère les prix décernés lors de la rencontre.

En janvier dernier, le réseau a tenu aux Bermudes son septième congrès annuel sous le thème « Prenez la Classe Affaires ». Cette rencontre, qui a réuni 446 participants, constitue une occasion privilégiée pour les membres de partager leurs connaissances et leur savoir-faire afin de demeurer les chefs de file de l'industrie. La direction du réseau a profité de cet événement pour dévoiler plusieurs nouveaux programmes d'affaires. Des conférenciers ont traité de gestion de projets, de marketing, d'ingénierie et de nouvelles technologies et finalement, une quinzaine de fournisseurs ont participé à une exposition permettant aux fabricants d'acier de mieux connaître leurs produits et services.

Prix	Membre / Projet	Localisation
Membre de l'année	Acier Métaux Spec	Châteauguay, QC
Recrue de l'année	CWI, Inc.	Yates Center, KS
Projet de l'année	Excelcon Steel Nokia, Kanata, ON	Stittsville, ON
Utilisateur de l'année	Les Constructions Beauce Atlas inc.	Sainte-Marie, Beauce, QC
Fournisseur de l'Année	Atlas Tube	Plymouth, MI
Prix Bob-Coffey	Dennis Doherty Doherty Ornamental Iron Inc.	Paola, KS
Utilisateur Canam	Bogdan Stefan Serban	Brasov, Roumanie

Université de l'Acier^{MC}

En 2001, l'Université de l'Acier^{MC} a dispensé un total de 39 232 heures de formation aux nouveaux membres, utilisateurs de la Technologie Acier Plus et étudiants inscrits au programme de dessin de charpente d'acier, comparativement à 24 778 heures en 2000, soit une hausse significative de 58,3 %.

Mis de l'avant en 1998 pour remédier au manque de main-d'œuvre compétente dans le domaine du dessin de

charpente métallique, le programme de dessin de charpente d'acier a permis d'assurer la formation et le placement de 39 dessinateurs chez des membres fabricants et au sein de l'équipe de dessin du réseau en 2001, pour un total de 134 étudiants depuis sa création.

En octobre 2001, Réseau Acier Plus®, en collaboration avec le Humber College de Toronto en Ontario, a offert la toute première session de formation à l'extérieur du Québec. Des ententes ont également été conclues avec le

En bref (en milliers de dollars, sauf indication contraire)	2001	2000	1999	1998
Ventes ⁽¹⁾	16 237 \$	12 415 \$	11 569 \$	8 836 \$
Tonnes de charpente dessinées à l'aide de « Structures commerciales »	64 979	65 342	54 616	46 076
Heures de formation dispensées aux membres	39 232	24 778	29 065	16 976
Heures investies en recherche et développement	58 050	58 000	45 000	30 000
Membres fabricants canadiens	48	44	44	40
Membres fabricants américains	63	51	51	48
Membres fournisseurs	63	61	56	52

⁽¹⁾ Ventes : les ventes sont intégrées à celles de Canam.



Manac est le plus important fabricant canadien de semi-remorques pour le transport sur route et forestier et se situe au 6^e rang en Amérique du Nord. L'entreprise exploite trois usines au Québec et une en Ontario.

Pour une deuxième année consécutive, l'industrie nord-américaine de la semi-remorque a subi une forte baisse de la demande d'unités neuves. Selon nos données sur le marché américain, les commandes effectuées aux États-Unis en 2001 ont en effet chuté de 39,8 % alors qu'elles avaient déjà connu une baisse de 44,6 % en 2000.

Plusieurs facteurs expliquent cette diminution du volume de commandes qui est passé de 391 934 unités en 1999 à seulement 130 779 en 2001. Dans ce contexte très difficile, Manac a bien tiré son épingle du jeu en limitant la baisse de ses commandes à 1,0 %.

Les livraisons record de semi-remorques atteintes en 1999 ont largement surpassé les besoins immédiats de l'industrie, les transporteurs ayant misé sur une augmentation du volume de transport qui ne s'est pas concrétisée. Le besoin de renouveler leur flotte au cours de 2000 et 2001 s'en est trouvé diminué d'autant.

D'autre part, le prix des carburants est demeuré élevé jusqu'à l'automne. L'impact des baisses successives enregistrées à la fin de l'été a été annulé par une hausse importante du coût des assurances.

La baisse de confiance et la nervosité des transporteurs n'ont fait qu'ajouter aux malheurs des manufacturiers de semi-remorques et de camions lourds.

Siège social : Saint-Georges (QC)

Année de fondation : 1966

Produits :

- Fardiers
- Fourgons
- Fourgons de transbordement
- Porte-conteneurs
- Semi-remorques à benne basculante
- Semi-remorques à plateau
- Semi-remorques forestières
- Semi-remorques spécialisées à usage unique

Usines :

- Orangeville (ON)
- Saint-Georges (QC)
- Saint-Prime (QC)
- Trois-Rivières (QC)

Capacité de production : 13 000 unités

Production totale de 2001 : 5 689 unités

Nombre d'employés : Manac : 1 113
Tanguay : 103

Ainsi, la dernière année a été caractérisée par de nombreuses fermetures d'usines temporaires ou définitives. Parmi celles-ci, le troisième plus important fabricant nord-américain s'est placé en décembre dernier sous la protection du chapitre 11 de la loi américaine sur la faillite et a cessé l'exploitation de ses trois usines américaines.

Les ventes de Manac ont totalisé 192 026 000 \$ par rapport à 252 647 000 \$ en 2000, en baisse de 24,0 %. Le bénéfice brut est passé de 34 770 000 \$ en 2000 à 13 560 000 \$ en 2001, soit une diminution de 61,0 %. La marge

bénéficiaire brute a atteint 7,1 % des ventes en 2001 comparativement à 13,8 % en 2000. Manac a complété l'exercice avec une perte nette de 5 703 000 \$ comparativement à un bénéfice net de 7 639 000 \$ en 2000.

Le nombre de semi-remorques fabriquées est passé de 7 852 en 2000 à 5 689 unités en 2001. Les fourgons et les plates-formes ont enregistré des baisses respectives de 29,9 % et 29,7 % tandis que les semi-remorques forestières diminuaient de 19,6 %. Les porte-conteneurs ont connu une augmentation de 90,3 %, mais leur nombre absolu reste marginal. La production de



Manac est le seul manufacturier nord-américain à offrir une gamme aussi complète de semi-remorques à ses clients.

En bref (en milliers de dollars, sauf indication contraire)	2001	2000	1999	1998
Ventes	192 026 \$	252 647 \$	260 580 \$	230 070 \$
Bénéfice brut	13 560	34 770	41 772	30 364
Marge brute	7,1 %	13,8 %	16,0 %	13,2 %
Bénéfice net (perte nette)	(5 703)	7 639	13 474	7 032
Acquisitions d'immobilisations	5 917	11 657	5 102	3 214
Actif	82 274	109 386	102 990	101 269
Carnet de commandes (unités)	1 874	1 674	3 548	2 196

la nouvelle usine de Trois-Rivières a totalisé près de 230 unités pour des revenus de plus de 14 710 000 \$. Le prix de vente moyen d'une unité produite à Trois-Rivières atteint près du double de la valeur moyenne des autres produits fabriqués par Manac.



L'ajout des produits Fabrex® tels que cette semi-remorque à plancher mobile servant au transport de rebuts a permis à Manac de rejoindre une nouvelle clientèle.

Manac a subi des diminutions de vente dans tous ses marchés, mais ce sont l'Ouest canadien et l'Ontario, avec des baisses respectives de 44,2 % et 37,3 % qui ont été les plus affectés. Au cours de la même période, les Maritimes, le Québec et les États du Nord-Est américain connaissent des baisses respectives de 15,5 %, 15,6 % et 12,7 %.

Expansion du réseau de vente

En revanche, la part de marché de Manac pour la vente de semi-remorques neuves se situait à 26,0 % au Canada tandis qu'elle atteignait 4,0 % à l'échelle nord-américaine. L'expansion du réseau de vente directe de Manac en Ontario et dans les États du Nord-Est américain, de même que l'ajout de nouveaux distributeurs aux États-Unis, ont contribué à accroître les parts de marché de Manac.

Cette présence géographique accrue, conjuguée à la diminution de la capacité de production de l'industrie résultant de fermetures d'usines et de l'abandon de gammes de produits par certains manufacturiers, place Manac en excellente position pour profiter d'une éventuelle reprise. En effet, si le cycle économique qui a caractérisé l'industrie de la semi-remorque au cours des 20 dernières années conserve le même comportement,

le niveau de commandes devrait se raffermir au cours du second semestre de 2002 et ouvrir la voie à une meilleure année en 2003.

En 2001, les cinq clients les plus importants ont compté pour 15,4 % des ventes totales comparativement à 16,2 % en 2000 et à 21,7 % en 1999. En fin d'année 2001, le carnet de commandes était de 1 874 unités comparativement à 1 674 en 2000, soit une augmentation de 11,9 %.

Malgré le ralentissement de ses activités de production, Manac a poursuivi la réingénierie de ses produits et lancera au cours du printemps une nouvelle génération de fourgons plus légers et performants. Dans la gamme des semi-remorques à plateau, Manac offrira des versions supplémentaires de sa nouvelle plate-forme en aluminium qui a connu un bon succès en 2001. La demande pour ce type de plates-formes très légères est toujours en croissance.

En 2002, Manac continuera à exercer le même contrôle serré de ses coûts d'exploitation qui l'a amenée, en octobre 2001, à cesser temporairement l'exploitation de son usine de fourgons d'Orangeville, ON. Initialement prévue pour une période de 32 semaines, l'usine a toutefois été réouverte après sept semaines grâce à la signature de contrats importants en fin d'année.

Enfin, Manac entend profiter de cette période de ralentissement pour évaluer toutes les possibilités susceptibles de soutenir la poursuite de son expansion géographique ainsi que la croissance de ses ventes et l'augmentation de ses parts de marché.

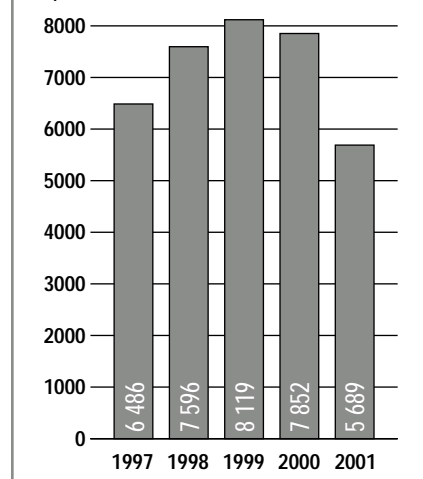
Industries Tanguay

L'industrie forestière nord-américaine et plus spécifiquement canadienne, a connu en 2001 une année très difficile, sur fond de récession et de conflit Canada-États-Unis sur le bois d'œuvre.

En effet, l'imposition entre les mois de mai et décembre de droits compensatoires totalisant 31,88 % sur le bois canadien, a aggravé la baisse des exportations canadiennes vers les États-Unis.

Fabrication de semi-remorques

(production en unités)



Les ventes d'Industries Tanguay ont reflété cette baisse de la demande, passant de 24 323 000 \$ en 2000 à 13 308 000 \$, une chute de 45,3 %. L'année 2001 s'est soldée par une perte nette de 115 000 \$ comparativement à un bénéfice net de 1 022 000 \$ en 2000.

La volonté du gouvernement canadien d'en arriver à une entente négociée avec les États-Unis dans le secteur du bois d'œuvre et la baisse des stocks des moulins à scie permettent d'envisager une reprise des activités des entreprises forestières au cours de l'année 2002. La direction d'Industries Tanguay est confiante que cela se traduira par une augmentation de la demande pour les équipements qu'elle fabrique.



En 2001, l'usine d'Industries Tanguay a été certifiée à la norme internationale ISO 9002. Ci-dessus, la nouvelle chargeuse sur roues WL150.

Situation financière et résultats d'exploitation

Résultats consolidés

En 2001, les ventes consolidées du Groupe ont atteint 1 036 382 000 \$ comparativement à 1 110 597 000 \$ au cours de l'exercice précédent, en baisse de 6,7 %. La diminution des revenus provient surtout de la baisse des prix.

Dans l'ensemble des marchés, les ventes sectorielles de composantes métalliques sont demeurées sensiblement au même niveau qu'en 2000 pour se chiffrer à 827 748 000 \$. L'essoufflement de la croissance économique a été ressenti au cours des deux derniers trimestres de l'année.

En effet, au cours des premiers six mois, le rythme des ventes suivait celui de la même période de 2000. C'est au troisième trimestre et au quatrième que le tempo s'est ralenti. Le dernier trimestre a été le plus faible en terme de rentabilité depuis 1997, démontrant ainsi le retrait des prix de vente. On remarque tout de même la croissance saisonnière des opérations habituelles du Groupe Canam Manac.

Malgré une diminution de 24,0 % des ventes et la chute des prix, particulièrement au premier semestre, Manac a pu se démarquer de sa concurrence. Ainsi sa part de marché dans le secteur de la semi-remorque a progressé de 2,8 % à 4,0 % en Amérique du Nord.

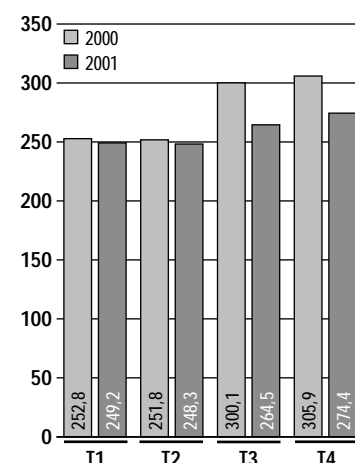
Au cours de l'année 2001, Manac a décidé de cesser temporairement ses opérations à l'usine d'Orangeville, Ontario. Cette décision basée sur des critères de gestion rigoureux en matière d'utilisation optimale des actifs, était de nature temporaire. Au début de novembre 2001, à la suite de l'obtention de contrats importants, Manac a annoncé la réouverture de l'usine d'Orangeville pour la fin du même mois.

Par contre, le secteur des équipements forestiers a souffert de la conjoncture de ce secteur industriel. L'industrie forestière est frappée de plein fouet par la problématique des droits compensatoires imposés par le Gouvernement des États-Unis.

La forte baisse des revenus dans le secteur des semi-remorques a surtout affecté le total des ventes canadiennes du Groupe qui se sont chiffrées à 453 633 000 \$ comparativement à 546 163 000 \$ en 2000.

Le bénéfice brut a diminué de 43 346 000 \$ pour se chiffrer à 189 139 000 \$. La marge bénéficiaire brute est passée de 20,9 % à 18,2 % en 2001 et s'explique par le ralentissement économique à l'échelle nord-américaine qui a touché les secteurs des composantes métalliques et des semi-remorques ainsi que par des pertes importantes essuyées par la filiale française.

Ventes par trimestre (en millions de dollars)



Les frais de vente et d'administration ont augmenté de 1,2 point pour atteindre 92 413 000 \$, et représentent 8,9 % des ventes en 2001 comparativement à 7,7 % en 2000. L'écart du taux de change explique principalement l'augmentation. Il est à noter que les mauvaises créances qui étaient déjà marginales en 2000 ont diminué de 32,7 % pour n'atteindre que 0,2 de 1 % des ventes. La gestion centralisée et serrée des débiteurs est une des forces du Groupe Canam Manac.

Les fonds autogénérés (BAIIA) ont totalisé 93 148 000 \$ en 2001 comparativement à 135 062 000 \$ en 2000.

Résultats trimestriels

(chiffres trimestriels non vérifiés - en milliers de dollars, sauf les montants par action)

Trimestres 2001	31 mars	30 juin	30 sept.	31 déc.	Total
Ventes	249 170 \$	248 257 \$	264 538 \$	274 417 \$	1 036 382 \$
Bénéfice net	7 440	8 268	6 918	4 977	27 603
Bénéfice net par action en circulation	0,22	0,25	0,21	0,14	0,82
Trimestres 2000					
Ventes	252 835 \$	251 798 \$	300 084 \$	305 880 \$	1 110 597 \$
Bénéfice net	9 336	11 841	17 113	17 272	55 562
Bénéfice net par action en circulation	0,27	0,33	0,50	0,51	1,61
Trimestres 1999					
Ventes	224 186 \$	227 946 \$	287 999 \$	303 483 \$	1 043 614 \$
Bénéfice net	4 288	9 114	15 356	18 835	47 593
Bénéfice net par action en circulation	0,12	0,26	0,43	0,54	1,35
Trimestres 1998					
Ventes	198 599 \$	219 479 \$	287 941 \$	294 681 \$	1 000 700 \$
Bénéfice net	1 666	4 360	9 029	11 011	26 066
Bénéfice net par action en circulation	0,04	0,12	0,24	0,30	0,70

Les investissements massifs que Le Groupe Canam Manac a injecté dans ses activités sont à l'origine des dépenses d'amortissement et d'achalandage de 30 936 000 \$ en 2001. Au cours des six dernières années, Le Groupe Canam Manac a investi une somme de 303 739 000 \$ en immobilisations, soit un montant de 8,44 \$ par action. Ces investissements dans la modernisation des équipements du Groupe Canam Manac ont grandement amélioré le seuil de rentabilité à environ 35,0 % de sa capacité de production basé sur un prix de vente constant.

Les frais financiers ont diminué de 15,5 %, pour atteindre 20 131 000 \$ en 2001, soit une baisse par rapport à 23 810 000 \$ en 2000. Cette baisse résulte de la diminution des taux d'intérêt en Amérique du Nord et d'une gestion rigoureuse de la trésorerie.

Le gain à la disposition de placement provient essentiellement de la somme retenue à la clôture de la transaction de vente de notre participation de 35,0 % dans Steel Fabricators LLC en novembre 2000.

La charge d'impôts a atteint 16 402 000 \$ comparativement à 32 241 000 \$ en 2000, et ce, en conformité avec le bénéfice dégagé.

La quote-part de la perte de compagnies satellites est passée de 3 122 000 \$ en 2000 à 463 000 \$ en 2001.

Après un sommet historique de 55 562 000 \$ atteint en 2000, le bénéfice net du Groupe est de 27 603 000 \$ en 2001, soit 2,7 % des ventes. La diminution de 50,3 % provient principalement de la baisse de rentabilité aux États-Unis et les difficultés rencontrées dans le secteur des semi-remorques.

Flux de trésorerie consolidés

Les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation ont totalisé 87 868 000 \$ comparativement à 85 816 000 \$ en 2000. Malgré la baisse de la rentabilité, la Compagnie a réussi à maintenir un flux de trésorerie comparable à celui de l'an 2000, et ce, par une meilleure gestion de ses débiteurs et de ses stocks. Le dividende spécial de 25 506 000 \$ déclaré en novembre mais payable en janvier 2002, explique la variation des crédateurs.

Les flux de trésorerie liés aux activités de financement ont représenté des décaissements de 37 105 000 \$ en 2001 comparativement à 951 000 \$ en 2000. Le remboursement de la dette à long terme et emprunts bancaires représente la plus importante portion par rapport à 2000. Le rachat d'actions a aussi fortement diminué par rapport à 2000, à la suite du non-renouvellement de ce programme.

Les flux de trésorerie utilisés pour des activités d'investissement se sont élevés à 56 582 000 \$ par rapport à 80 494 000 \$ en 2000. Les achats d'équipements ainsi que les agrandissements et rénovations de nos installations de production ont totalisé 64 589 000 \$. La vente de placements dans Total Containment, Inc., Finloc inc. et autres investissements divers a totalisé 26 414 000 \$. Il n'y a eu aucune acquisition d'actifs d'entreprises en 2001 comparativement à 8 801 000 \$ en 2000.

Un montant de 5 370 000 \$ a été versé en dividendes réguliers, correspondant à 0,16 \$ par action subalterne catégorie « A ». Un montant de 25 506 000 \$ a été versé en janvier 2002 et n'apparaît donc pas à l'état des flux de trésorerie liés aux activités de financement de 2001.

Liquidités et ressources en capital

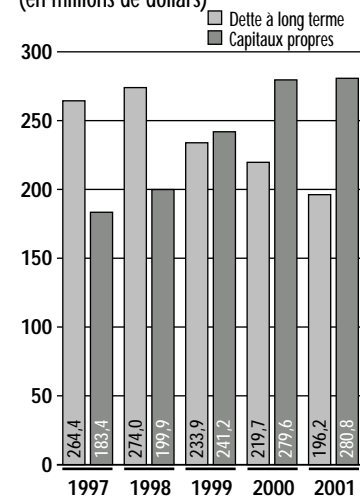
Au 31 décembre 2001, le Groupe disposait de crédits bancaires totaux de 150 108 000 \$, dont 100 578 000 \$ étaient utilisés. Les espèces et les placements temporaires s'élevaient à 4 139 000 \$, soit quelque 1 847 000 \$ en espèces hors du Canada et des États-Unis et 2 292 000 \$ en placements en titres.

Le fonds de roulement était de 61 340 000 \$ en fin d'année 2001 comparativement à 145 803 000 \$ en 2000, soit une diminution de 84 463 000 \$.

Le Groupe Canam Manac considère que les flux de trésorerie seront suffisants en 2002 pour respecter ses engagements financiers et procéder à des investissements en capitaux de 20 000 000 \$, compte tenu du niveau d'excellence de ses équipements et de la conjoncture économique qui s'annonce en 2002.

Dette à long terme / Capitaux propres

(en millions de dollars)



Structure de capital

Les capitaux propres sont demeurés sensiblement les mêmes à 280 761 000 \$ au 31 décembre 2001 comparativement à 279 620 000 \$ en 2000. De plus, cette augmentation tient compte des bénéfices nets de 27 603 000 \$ moins le rachat d'actions du début 2001 de 1 742 000 \$, des dividendes réguliers de 0,04 \$ par action versés trimestriellement, du dividende spécial de 0,75 \$ par action déclaré en novembre 2001 et versé le 8 janvier 2002, plus l'exercice d'options d'achat d'actions pour un montant de 2 053 000 \$.

Le Groupe Canam Manac vise toujours un objectif à long terme de 50 % des capitaux propres par rapport à l'actif total.

Transaction avec un actionnaire

Au cours du second trimestre de 2001, Le Groupe Canam Manac a convenu avec son actionnaire principal Placements CMI inc., de convertir en actions privilégiées un placement non stratégique dans la société Finloc, d'une valeur de 17 656 000 \$.

L'ensemble du placement du Groupe Canam Manac dans cette société s'établit à 64 000 000 \$ et est rachetable sur une période de 15 ans et comporte un dividende cumulatif payable semestriellement. Le Groupe Canam Manac s'est également départi, en faveur d'une filiale de Placements CMI inc., des actions privilégiées que

Discussion et analyse de la direction

l'entreprise détenait dans Total Containment, Inc. pour une valeur de 12 000 000 \$ US. Cette transaction, qui comporte des cautionnements du Groupe Canam Manac, est entièrement garantie par Placements CMI inc. Finalement, le Groupe a fait l'acquisition d'actions ordinaires et privilégiées, pour un montant total de 14 412 000 \$ dans Aviation CMP inc., une entreprise possédant des avions utilisés par les dirigeants et employés du Groupe Canam Manac dans le cadre de leurs fonctions.

Risques et incertitudes

Le Groupe Canam Manac œuvre au sein d'industries sujettes à des fluctuations économiques pouvant entraîner une diminution importante de son chiffre de vente ainsi que de son bénéfice net.

Depuis la dernière récession de 1991, le seuil de rentabilité moyen des unités de fabrication en termes d'utilisation de capacité de fabrication, est passé de 55,0 % en 1991 à 35,0 % en 2001. De plus, nous comptons aujourd'hui 22 usines comparativement à 11 en 1991, et ces usines couvrent principalement les marchés de l'Amérique du Nord.

La mise en exploitation de nouvelles usines de fabrication et l'augmentation de la capacité de production de certains compétiteurs dans certains marchés pourraient accroître la concurrence et réduire les marges bénéficiaires.

Les coûts des matières premières représentent environ 50,0 % des coûts de fabrication du Groupe, et toute augmentation de ces coûts pourrait avoir un impact important sur la rentabilité de la compagnie.

Nous exerçons une gestion centralisée de nos approvisionnements en acier, et achetons majoritairement de fournisseurs situés principalement en Amérique du Nord, ce qui nous assure des coûts toujours concurrentiels et des stocks minimums.

De plus, nous avons la possibilité de déterminer avec certains fournisseurs les coûts de ces matières premières jusqu'à six mois à l'avance, ce qui nous assure que les coûts d'acier resteront fidèles à ceux généralement estimés.

Le Groupe est vulnérable à l'erreur humaine, ce qui pourrait entraîner une défectuosité des produits fabriqués, et possiblement l'effondrement d'un bâtiment ou le mauvais fonctionnement d'une semi-remorque. Nous avons développé et mis en place au cours des dernières années des logiciels qui nous permettent de mieux conceptualiser, dessiner, estimer, et fabriquer nos produits, et de réduire les risques d'erreur humaine. De plus, nous exerçons en usine un contrôle très étroit de la qualité de nos produits, et nous bénéficions également d'une couverture d'assurance adéquate.

Une augmentation des taux d'intérêt pourrait avoir un effet sur la structure de capital du Groupe et venir diminuer ses bénéfices. Au 31 décembre 2001, notre dette à taux fixe totalisait environ 60,2 % de la dette totale du Groupe, et correspondait à 47,9 % de ses immobilisations nettes, ce qui représente une excellente protection contre les fluctuations des taux d'intérêt, en plus d'offrir un solide agencement de l'actif et du passif.

Les fluctuations des taux de change pourraient entraîner des écarts négatifs de conversion d'un exercice à l'autre. Au 31 décembre 2001, la valeur du placement du Groupe dans sa filiale américaine se chiffrait à près de 109 631 000 \$ US, lequel montant est sujet aux fluctuations du taux de change. Par contre, l'emprunt à taux fixe de 108 000 000 \$ US, mis en place en mai 1997 et dont le solde est 92 571 000 \$ US au 31 décembre 2001, représente une couverture contre ces fluctuations, en absorbant tant les écarts positifs que négatifs.

Quant aux placements dans les filiales mexicaine et française, ils se chiffrent à environ 28 395 000 \$, ce qui représente 3,8 % de l'actif total du Groupe.

Perspectives

Les mises en chantier en pieds carrés construits devraient connaître une baisse de 5,0 % en Amérique du Nord en 2002.

Un taux de change favorable devrait continuer à stimuler les exportations aux États-Unis à partir des usines canadiennes et mexicaines.

Les avantages concurrentiels provenant de notre technologie, de nos services de conception de projets et de la progression de Réseau Acier Plus® devraient continuer à nous permettre d'obtenir une meilleure performance que la majorité de nos concurrents.

Au 31 décembre 2001, le carnet de commandes du Groupe totalisait 138 040 tonnes d'acier, soit une baisse de 8,7 % par rapport à 2000. Du côté des semi-remorques, le carnet de commandes se situe à 1 874 unités, soit une augmentation de 11,9 % par rapport à 2000.

Nous anticipons une reprise graduelle de l'économie au cours des prochains mois.

Marcel Dutil c.m.
Président du conseil,
président et chef de la direction

Daniel Paillé
Vice-président et
chef de la direction financière
Le 20 février 2002

Ressources humaines



Au cours de l'année 2001, les Services des ressources humaines des filiales et divisions du Groupe ont mis l'accent sur le développement et l'implantation de programmes en gestion des ressources humaines qui faciliteront et permettront une gestion plus uniforme dans l'ensemble de la compagnie. Les activités de formation se sont poursuivies, le programme de partage de profits pour les employés a été complètement révisé, la majorité des programmes d'équité salariale au Québec ont été complétés et un programme informatique de gestion des ressources humaines a été mis en place pour l'ensemble des opérations canadiennes.

Le succès de l'entreprise au cours des années est en grande partie attribuable au respect et à la poursuite des principes directeurs de la société. Chaque division a formé, au cours de l'année, des comités qui avaient pour but d'identifier des actions concrètes afin de promouvoir et respecter les principes directeurs énumérés dans le tableau ci-contre.

Santé et sécurité au travail

L'entreprise vise à maintenir un milieu de travail sain et sécuritaire et à développer une attitude préventive à l'égard des risques potentiels auxquels les employés sont exposés. Les Services des ressources humaines ont accentué leurs efforts au cours des trois dernières années dans le développement et l'implantation de programmes de prévention d'accidents. Ces activités ont été bénéfiques et la filiale américaine a baissé ses coûts en santé et sécurité de plus de 40,0 % par année au cours des deux dernières

années. En 2001, la moyenne du taux de cotisation de nos usines canadiennes a été de 38,0 % inférieure au taux d'industries comparables.

Relations de travail

L'entreprise a poursuivi sa politique de maintenir des relations harmonieuses avec ses employés et les différents organismes qui les représentent. Les Services des ressources humaines de chaque établissement syndiqué rencontrent les représentants syndicaux sur une base régulière. Ces rencontres ont pour but d'informer les syndicats des orientations du Groupe et d'échanger sur des sujets d'intérêt commun.

Trois conventions collectives ont été renouvelées au cours de l'année, dont deux au Canada et une aux États-Unis.

Partage de profits

Depuis ses débuts, Le Groupe Canam Manac a continuellement maintenu un programme de partage de profits pour tous ses employés. En 2001, la Compagnie a partagé avec ses employés un montant de 3 578 000 \$ dans l'ensemble de ses divisions et filiales.

M. Marc Dutil, président, Réseau Acier Plus® et vice-président, Le Groupe Canam Manac inc. a présidé un comité

Principes directeurs

- **Satisfaction totale des clients : un service exceptionnel**
Offrir des solutions qui respectent et répondent aux attentes de nos clients externes et internes par la communication, par notre capacité de réagir et par la livraison ponctuelle de produits de haute qualité et de services fiables.
- **Fabricant à faibles coûts**
Réduire au minimum, à tous les niveaux de l'entreprise, le coût global par la révision continue des produits, des méthodes, des technologies et des matériaux sans compromettre la qualité et le service.
- **Excellentes relations avec notre personnel**
Favoriser un milieu de travail qui offre une communication franche, du perfectionnement, des possibilités d'avancement et des pratiques équitables où les réalisations de notre personnel sont reconnues.
- **Milieu de travail propre et ordonné**
Développer l'engagement du personnel et prendre les mesures nécessaires pour créer un milieu de travail sécuritaire, sain et propre doté de l'équipement et de la technologie les plus récents.
- **Produits de première qualité : aucun compromis**
Livrer un produit conforme aux normes reconnues et aux attentes de nos clients par le biais de procédures d'amélioration continue sans compromis pour ce qui est des matériaux, de la conception et de la fabrication.
- **Bon citoyen corporatif**
Se conformer aux lois et aux règlements, protéger l'environnement et encourager l'entreprise et les employés à s'impliquer dans la collectivité.

Heures de formation

Divisions / filiales	2001	2000	1999	1998
Les Aciers Canam	15 114	17 264	13 881	13 533
Canam Steel Corporation	9 969	63 021	48 483	27 640
Grupo Canam Manac	2 380	1 300	1 586	757
Canam France	2 501	2 097	1 755	2 133
Réseau Acier Plus®	27 999	15 574	3 972	1 368
Manac	6 825	11 569	11 415	16 585
Industries Tanguay	2 460	2 607	1 912	2 544
Siège social et centre administratif	3 724	3 359	3 711	3 004
TOTAL	70 972	116 791	86 715	67 564

Ressources humaines

qui avait comme mandat d'évaluer le programme de partage de profits pour les employés non-cadres et recommander à la direction un programme qui soutient les principes directeurs de l'entreprise et qui reconnaît les contributions des employés. À l'automne 2001, M. Dutil a présenté SCORE (Savoir Comment Optimiser et Récompenser l'Efficacité) à la direction.

Le programme récompense l'atteinte d'objectifs reliés à des indicateurs de performance tels que la rentabilité, la qualité des produits, la satisfaction des clients, la productivité et la santé et sécurité au travail et peut générer jusqu'à un maximum de 12 % des gains d'un employé. Le programme exige une rencontre des directeurs généraux avec les employés sur une base trimestrielle afin de les informer des résultats obtenus par rapport aux résultats visés. Ce programme sera communiqué aux employés en 2002 et implanté officiellement en 2003.

Équité salariale

La Loi sur l'équité salariale du Québec qui est entrée en vigueur le 21 novembre 1997 exige que les entreprises identifient la présence des écarts salariaux dus à la discrimination systémique fondée sur le sexe à l'égard des personnes qui occupent des emplois dans des catégories d'emplois à prédominance féminine. Des programmes d'équité salariale ont été initiés dans les établissements du Québec afin d'exécuter les quatre étapes requises par la Loi. Les programmes ont été complétés dans tous les établissements sauf deux. Les comités d'équité salariale ont conclu qu'il n'existe aucune discrimination à l'égard des personnes qui occupent des emplois dans des catégories d'emploi à prédominance féminine dans les établissements qui ont complété le programme.

Le Mérite Canam Manac

Initié à l'usine de Saint-Gédéon à l'automne 1997, le programme Mérite Canam Manac souligne de façon concrète la contribution des employés qui, par leurs réalisations constructives, permettent d'améliorer les performances de l'entreprise, la qualité de

ses produits, la santé et sécurité du personnel et la qualité de l'environnement. Le Mérite Canam Manac rejoint les objectifs de plusieurs principes directeurs de la compagnie.

Pour chaque réalisation reconnue, l'employé reçoit une lettre d'appréciation, un bon d'achat et participe à un événement spécial.

Compte tenu du succès et de l'appréciation de ce programme, il a été lancé dans l'ensemble des opérations canadiennes au cours de 2001 et le sera dans les usines américaines en 2002.

Main-d'œuvre

Les tableaux ci-dessous indiquent la masse salariale et le nombre d'employés par région pour l'ensemble de l'entreprise au 31 décembre 2001.

Le nombre d'employés s'élève à 4 767 dont 2 935 au Canada, 1 273 aux États-Unis, 227 au Mexique, 183 en France, 118 en Roumanie et 31 en Inde.

Système de gestion des ressources humaines

L'implantation d'un nouveau système informatisé de gestion des ressources humaines dans les opérations canadiennes a débuté à l'automne 2001.

Ce système remplacera le système actuel et facilitera la gestion des activités en ressources humaines ainsi que la normalisation des pratiques et procédures dans l'ensemble des opérations canadiennes. Un système semblable a été mis en place aux États-Unis au cours de l'année 1999.

Masse salariale (en millions de dollars et en pourcentage)

	2001		2000		1999	
	\$	%	\$	%	\$	%
Beauce	63,1	31,8	64,2	30,0	60,5	29,9
Autres régions du Canada	53,9	27,2	57,7	26,9	55,0	27,1
Autres pays	81,2	41,0	92,4	43,1	87,1	43,0
TOTAL	198,2	100,0	214,3	100,0	202,6	100,0

Employés par région (nombre et pourcentage)

Régions	Hommes		Femmes		Total	%
	Bureau	Usine	Bureau	Usine		
Canada						
• Beauce	348	1 091	157	37	1 633	34,3
• Autres régions du Québec	199	430	114	36	779	16,3
• Ontario	63	267	30	35	395	8,3
• Maritimes	13	--	10	--	23	0,5
• Ouest	22	69	14	--	105	2,2
Total Canada	645	1 857	325	108	2 935	61,6
États-Unis						
• Nouvelle-Angleterre	24	--	6	--	30	0,6
• Mid-Atlantique	77	180	44	15	316	6,6
• Midwest	83	388	52	10	533	11,2
• Sud-Est	43	133	23	3	202	4,2
• Ouest	60	113	17	2	192	4,0
Total États-Unis	287	814	142	30	1 273	26,7
France	44	120	16	3	183	3,8
Mexique	79	128	20	--	227	4,8
Inde	23	--	8	--	31	0,6
Roumanie	80	--	38	--	118	2,5
TOTAL	1 158	2 919	549	141	4 767	100,0

Politique environnementale

Le Groupe Canam Manac accorde une grande importance à la protection de l'environnement et à la conformité aux lois et règlements. Le respect de l'environnement se trouve au cœur d'un des six principes directeurs de l'entreprise, soit d'être un bon citoyen corporatif.

Activités qui présentent un risque d'impact sur l'environnement

Les usines Canam transforment l'acier en le découpant, le pliant et le soudant. Les semi-remorques Manac sont principalement composées d'acier et d'aluminium selon les modèles. Les produits sont assemblés puis recouverts d'un apprêt ou de peinture pour les protéger de la corrosion. Les matières premières utilisées sont recyclables et la grande majorité des rebuts sont effectivement recyclés.

Les activités de fabrication suivantes peuvent nuire à la qualité de l'environnement si elles ne sont pas adéquatement gérées :

- Les fumées de soudage sont constituées de particules en suspension qui peuvent nuire à la qualité de l'air lorsque présentes en concentration excessive. Des systèmes de ventilation et des filtres à particules sont utilisés pour réduire la quantité et la concentration de particules émises dans l'air.
- L'application de peinture sur les produits finis provoque l'émission de composés organiques volatils (COV) qui contribuent à la formation du smog urbain. Les procédés de peinture sont améliorés pour réduire au minimum les émissions de COV.
- L'entreposage et la disposition des matières dangereuses résiduelles peuvent causer des dommages environnementaux. Une attention particulière est apportée à ces activités de façon à réduire au minimum les risques de contamination des sols et des eaux.

Gestion environnementale

La gestion environnementale et le suivi des dossiers sont assurés au niveau

corporatif par un coordonnateur à l'environnement. En plus du coordonnateur, chaque usine compte un responsable de l'environnement qui fournit un soutien quotidien aux opérations.

Réalisations

Au cours de la dernière année, un permis autorisant l'amélioration des activités de peinture à l'usine de Sunnyside, dans l'État de Washington, a été obtenu. De nouveaux permis d'exploitation ont été émis par les autorités environnementales pour les usines de Saint-Gédéon au Québec, Mississauga en Ontario et Point of Rocks au Maryland.

Les plans de prévention de la contamination des eaux de pluies des usines américaines ont été mis à jour et quelques améliorations concernant l'entreposage et l'utilisation de certaines matières dangereuses ont été apportées.

Suivi des dossiers réglementaires

Au cours de l'année 2001, l'évolution de deux importants projets réglementaires a été suivie avec intérêt. Au Québec, l'entrée en vigueur du règlement modifiant celui sur la qualité de l'atmosphère de 1985 se fait toujours attendre. Les modifications apportées au projet de règlement de 1985 faciliteront la démonstration de la conformité des opérations avec les exigences réglementaires.



Des systèmes de ventilation et des filtres à particules sont utilisés pour réduire la quantité et la concentration de particules émises dans l'air.

Aux États-Unis, le projet de réglementation fédéral qui vise également à réduire les émissions associées à l'utilisation de peinture n'a pas progressé en 2001 contrairement à ce qui avait été annoncé par les autorités fédérales. Des développements sont prévus en 2002.

Projets à venir

L'année 2002 en sera une de consolidation des acquis en matière de protection de l'environnement à l'exception de quelques projets dont un qui vise la réduction à la source des émissions par substitution de solvant.



Les usines Canam transforment l'acier en le découpant, le pliant et le soudant. Ci-dessus, l'usine de Canam-Structal à Québec.

Rapport de la direction relativement aux états financiers

Les états financiers consolidés de Le Groupe Canam Manac inc., y compris les notes afférentes, présentés dans ce rapport ont été préparés par la direction selon les principes comptables généralement reconnus du Canada. Les renseignements financiers contenus ailleurs dans le rapport annuel sont, de plus, conformes aux états financiers.

Le conseil d'administration assume la responsabilité des états financiers du présent rapport annuel. Son comité de vérification, composé des administrateurs externes, mesdames Élane Beaudoin et Anne-Marie Dutil-Blatchford ainsi que messieurs Benoit La Salle, Yvon Martineau, Robert Parizeau, révisé la teneur des états financiers consolidés avant leur approbation par le conseil d'administration. Les vérificateurs externes discutent de leur travail de vérification avec les membres de ce comité.

Les vérificateurs externes de la Compagnie, le cabinet PricewaterhouseCoopers s.r.l., ont la responsabilité de vérifier les états financiers et d'exprimer une opinion sur ceux-ci. Leur rapport figure ci-dessous.

Marcel Dutil c.m.
Président du conseil,
président et chef de la direction

Daniel Paillé
Vice-président et chef
de la direction financière

Rapport des vérificateurs

Aux actionnaires de Le Groupe Canam Manac inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Le Groupe Canam Manac inc. aux 31 décembre 2001 et 2000 ainsi que les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie des exercices terminés à ces dates. 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 nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants 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 donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société aux 31 décembre 2001 et 2000 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour les exercices terminés à ces dates selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.

Comptables agréés
Québec, Canada
Le 8 février 2002

Résultats consolidés

Exercices terminés les 31 décembre

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

	2001	2000
Ventes	1 036 382 \$	1 110 597 \$
Coût des ventes	847 243	878 112
Bénéfice brut	189 139	232 485
Frais de vente et d'administration	92 413	85 239
Participation aux bénéfices	3 578	12 184
Amortissement des immobilisations et de l'achalandage	30 936	28 620
Frais financiers (note 13)	20 131	23 810
Autres revenus	(1 056)	(1 134)
Gain à la disposition de placement (note 4 a))	(1 331)	(7 159)
	144 671	141 560
Bénéfice avant la charge d'impôts sur le revenu et le poste ci-après	44 468	90 925
Charge d'impôts sur le revenu (note 14)		
Exigibles	17 831	31 483
Futurs	(1 429)	758
	16 402	32 241
Bénéfice avant le poste ci-après	28 066	58 684
Quote-part de la perte de compagnies satellites (note 4 a))	(463)	(3 122)
Bénéfice net	27 603 \$	55 562 \$
Bénéfice net par action		
De base	0,82 \$	1,61 \$
Dilué	0,81 \$	1,57 \$
Nombre moyen pondéré d'actions		
De base	33 486	34 514
Dilué	34 259	35 347
Nombre d'actions en circulation	34 008	33 695

Bénéfices non répartis consolidés

Exercices terminés les 31 décembre

(en milliers de dollars)

	2001	2000
À l'ouverture	164 727 \$	121 828 \$
Bénéfice net	27 603	55 562
Dividendes	(30 876)	(4 533)
Prime au rachat d'actions (note 11 b))	(911)	(8 130)
À la clôture	160 543 \$	164 727 \$

Bilans consolidés

Aux 31 décembre

(en milliers de dollars)

2001

2000

Actif

Actif à court terme

Espèces	1 847 \$	7 171 \$
Placements temporaires	2 292	3 332
Débiteurs (note 2)	152 812	208 748
Stocks (note 3)	138 701	152 737
Impôts sur le revenu à recevoir	1 640	1 405
Actifs d'impôts futurs (note 14)	10 454	8 131
Frais payés d'avance	4 312	2 950
Total de l'actif à court terme	312 058	384 474
Placements (note 4)	98 125	100 676
Immobilisations (note 5)	316 743	275 173
Actifs d'impôts futurs (note 14)	3 499	1 334
Autres éléments d'actif (note 6)	17 620	17 697
	748 045 \$	779 354 \$

Passif

Passif à court terme

Emprunts bancaires	28 527 \$	27 772 \$
Créditeurs et charges à payer (note 7)	192 050	178 619
Impôts sur le revenu à payer	1 597	5 958
Passifs d'impôts futurs (note 14)	1 365	707
Portion de la dette à long terme échéant en deçà d'un an (note 8)	27 179	25 615
Total du passif à court terme	250 718	238 671
Dette à long terme (note 8)	196 188	219 651
Crédits reportés (note 9)	8 457	31 057
Passifs d'impôts futurs (note 14)	9 816	8 250
Actions catégorie « C » (note 11)	2 105	2 105
	467 284	499 734

Éventualités et engagements (note 10)

Capitaux propres

Capital-actions (note 11)	114 374	113 152
Bénéfices non répartis	160 543	164 727
Surplus d'apport (note 4 b))	824	--
Écarts de conversion cumulés (note 12)	5 020	1 741
	280 761	279 620
	748 045 \$	779 354 \$

Au nom du Conseil



Marcel Dutil c.m.
Administrateur



Benoit La Salle
Administrateur

Flux de trésorerie consolidés

Exercices terminés les 31 décembre
(en milliers de dollars)

	2001	2000
Flux de trésorerie liés aux activités suivantes :		
Exploitation		
Bénéfice net	27 603 \$	55 562 \$
Éléments sans incidence sur les espèces		
Amortissements	32 280	29 998
Charge (recouvrement) d'impôts futurs	(1 429)	758
Gain à la disposition d'immobilisations	(633)	(980)
Gain à la disposition de placements	(1 331)	(7 159)
Autres revenus	(1 056)	(1 134)
Insuffisance des contributions versées sur les charges de retraite	190	172
Dividendes en actions	- -	(1 638)
Quote-part de la perte de compagnies satellites	463	3 122
	56 087	78 701
Variation nette des soldes hors caisse du fonds de roulement liés à l'exploitation		
Diminution (augmentation) des débiteurs	63 843	(19 583)
Diminution (augmentation) des stocks	17 748	(3 401)
Augmentation des impôts sur le revenu à recevoir	(222)	(597)
Diminution (augmentation) des frais payés d'avance	(1 229)	1 764
Diminution des créditeurs	(24 088)	(6 550)
Augmentation (diminution) du dépôt sur contrat	(18 688)	45 006
Diminution des intérêts à payer	(120)	(48)
Diminution des impôts sur le revenu à payer	(5 463)	(9 476)
	31 781	7 115
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	87 868	85 816
Financement		
Rachat d'actions	(1 742)	(13 807)
Produit d'émission d'actions	2 053	329
Dividendes versés	(5 370)	(4 533)
Augmentation de la dette à long terme et emprunts bancaires	9 818	32 666
Remboursement de la dette à long terme et emprunts bancaires	(41 987)	(17 871)
Variation des créances à long terme	(621)	858
Autres	744	1 407
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(37 105)	(951)
Investissement		
Produit de la vente d'immobilisations	836	806
Acquisition d'immobilisations	(64 589)	(63 522)
Produit de la vente de placements	26 414	15 724
Acquisition de placements	(19 359)	(25 061)
Distribution reçue de sociétés en commandite	116	360
Acquisition d'éléments d'actif d'entreprise	- -	(8 801)
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(56 582)	(80 494)
Effet des fluctuations du taux de change sur les espèces	495	(17)
Augmentation (diminution) nette des espèces	(5 324)	4 354
Espèces à l'ouverture	7 171	2 817
Espèces à la clôture	1 847 \$	7 171 \$
Informations supplémentaires		
Intérêts versés	19 971 \$	22 360 \$
Impôts sur le revenu versés	18 453 \$	41 474 \$

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Au 31 décembre 2001

1. Résumé des principales conventions comptables

Principes de consolidation

Les états financiers consolidés regroupent les comptes de la Compagnie et de ses filiales détenues en propriété exclusive : Canam Steel Corporation (États-Unis), Canam France (France), Grupo Canam Manac (Mexique), Steel Plus Limited (Chypre) et Steel Plus Engineering Services (Roumanie).

Modification de convention comptable

Le 1^{er} janvier 2001, la Compagnie a adopté les nouvelles recommandations de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA ») en matière de résultat par action. Le bénéfice net de base par action est fondé sur la moyenne pondérée de l'ensemble des actions ordinaires émises et en circulation, et est obtenu en divisant le bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours de l'exercice. Le bénéfice net dilué par action est obtenu en divisant le bénéfice net de base attribuable aux actionnaires ordinaires par la somme du nombre moyen pondéré d'actions ordinaires servant au calcul du bénéfice net de base par action et du nombre moyen pondéré d'actions ordinaires qui seraient émises si toutes les actions ordinaires potentiellement dilutives en circulation étaient converties selon la méthode du rachat d'actions. Ces nouvelles recommandations de l'ICCA ont été appliquées rétroactivement et ont eu pour effet d'augmenter de 0,02 \$ le bénéfice net dilué par action de l'exercice précédent.

Constatation des revenus

Les revenus provenant de la vente de composantes métalliques, semi-remorques et équipements forestiers sont constatés lorsque les produits sont livrés. Les revenus provenant des contrats de montage sont constatés selon le degré d'avancement des travaux.

Utilisation d'estimations

La préparation d'états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada exige que la direction fasse des estimations ayant une incidence sur les montants d'actif et de passif portés aux états financiers consolidés. Ces mêmes estimations ont aussi une incidence sur la présentation des éventualités en date des états financiers, de même que sur les postes de produits et de charges de l'exercice. Il est donc possible que les résultats réels diffèrent de ces estimations.

Achalandage

L'achalandage est amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire jusqu'en 2003. La direction procède à une réévaluation périodique de la valeur comptable et de la période d'amortissement. Cette réévaluation consiste à comparer la valeur comptable nette de l'achalandage aux fonds autogénérés estimatifs futurs prévus non actualisés. Si la valeur de l'achalandage excédait cette estimation, la baisse de valeur serait reflétée dans les états financiers au moment où elle serait jugée autre que temporaire.

Placements

Les placements dans des compagnies satellites et sociétés en commandite sont comptabilisés à la valeur de consolidation, alors que les autres placements le sont au coût. Les placements sont ramenés à leur valeur de réalisation nette lorsque la baisse de valeur est jugée autre que temporaire.

Stocks

Les stocks sont évalués au moindre du coût, du coût de remplacement et de la valeur de réalisation nette. Le coût est déterminé comme suit : semi-remorques et équipements forestiers, premier entré, premier sorti; composantes métalliques, coût moyen.

Immobilisations

Les immobilisations sont inscrites au coût et amorties sur la durée estimative de leur utilisation selon les méthodes et taux ou durée annuels suivants :

	Méthodes	Taux / Durée
Bâtiments et aménagement de terrain	Dégressif	5 % et 10 %
Équipement de production	Dégressif	15 %
Matériel roulant	Dégressif	15 % à 30 %
Informatique et équipement de bureau	Linéaire	3 à 7 ans

Impôts sur le revenu

Les impôts sur le revenu sont calculés selon la méthode de l'actif et du passif fiscal. Selon cette méthode, des actifs et des passifs d'impôts futurs sont constatés au titre des impôts estimatifs à recevoir ou à payer auxquels donneraient lieu le recouvrement ou le règlement des actifs et des passifs à la valeur comptable portée dans les états financiers. Les actifs d'impôts futurs provenant des pertes fiscales reportées et des écarts temporaires sont constatés lorsqu'il est plus probable qu'improbable qu'ils se réalisent. Les actifs et passifs d'impôts futurs sont mesurés d'après les taux d'imposition qui devraient être en vigueur pour les exercices au cours desquels les écarts temporaires sont censés se résorber. Les modifications apportées à ces soldes sont constatées dans les résultats de l'exercice au cours de laquelle elles se produisent.

Frais d'émission relatifs à la dette à long terme

Les frais d'émission relatifs à la dette à long terme sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée du prêt.

Avantages sociaux futurs

La Compagnie comptabilise ses obligations découlant des régimes d'avantages sociaux de ses employés ainsi que les coûts connexes, déduction faite des actifs des régimes lorsque les services sont rendus.

Régimes de retraite à prestations déterminées

La Compagnie a plusieurs régimes à prestations déterminées et, à cette fin, elle a adopté les conventions suivantes :

- la Compagnie a choisi d'adopter les recommandations du chapitre selon la méthode prospective et d'amortir l'actif transitoire selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée résiduelle moyenne d'activité des employés actifs qui devraient normalement toucher des prestations du régime de retraite;
- le coût des prestations de retraite gagnées par les employés est établi par calculs actuariels selon la méthode de répartition des prestations au prorata des services, à partir des hypothèses les plus probables de la direction concernant, entre autres, le rendement prévu des placements des régimes, la progression des salaires et l'âge de départ à la retraite;
- pour les besoins du calcul du taux de rendement prévu des actifs des régimes, ces actifs sont évalués à leur juste valeur;
- le coût des services passés découlant des modifications des régimes est amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée résiduelle moyenne d'activité des employés actifs à la date des modifications;
- l'excédent du gain actuariel net (de la perte actuarielle nette) sur 10 % de l'obligation au titre des prestations constituées, ou sur 10 % de la juste valeur des actifs du régime, si ce dernier montant est plus élevé, est amorti sur la durée résiduelle moyenne d'activité des employés actifs.

Régime de retraite à cotisations définies

La charge de retraite du régime à cotisations définies de la Compagnie correspond à la cotisation de Le Groupe Canam Manac inc.

Crédits reportés

Les crédits d'impôt à l'investissement et les subventions gouvernementales sont amortis en fonction de la durée de vie utile des éléments auxquels ils se rapportent. Le gain reporté relatif à une opération de cession-bail est amorti linéairement sur la durée du bail. Le dépôt sur contrat sera imputé aux résultats de façon progressive selon l'avancement des travaux.

1. Résumé des principales conventions comptables (suite)

Frais de recherche et développement

Les frais de développement sont imputés aux résultats sauf lorsqu'ils remplissent les conditions suivantes : le produit est bien défini, la faisabilité du produit a été démontrée, la direction a l'intention de fabriquer ce produit, le marché du produit est défini et l'entreprise dispose des ressources pour mener le projet à terme. Les frais de recherche et développement sont imputés aux résultats de l'exercice sous la rubrique « Coût des ventes ».

Régime d'intéressement au capital

La Compagnie offre un régime d'intéressement au capital, qui est décrit à la note 11 c). Aucune charge au titre de l'intéressement n'est constatée à l'égard de ce régime lorsque des options d'achat d'actions sont émises en faveur des employés. Toute contrepartie payée par les employés lors de l'exercice des options est portée au crédit du capital-actions.

Devises

Les états financiers des filiales étrangères qui sont considérées comme établissements autonomes sont convertis selon la méthode du taux courant. Selon cette méthode, les éléments de l'actif et du passif figurent à leur contre-valeur au cours du change en vigueur à la date du bilan, tandis que les éléments des comptes compris dans les résultats figurent à leur contre-valeur au cours moyen du change en vigueur au cours de l'exercice. Les redressements de conversion résultant des fluctuations du cours du change figurent au poste « Écarts de conversion cumulés » des capitaux propres.

En ce qui a trait à toutes les autres opérations conclues en devises, elles sont converties selon la méthode temporelle. En vertu de cette méthode, les éléments monétaires sont convertis au cours de clôture, tandis que les éléments non monétaires, y compris les charges afférentes, sont convertis au taux d'origine. Les produits et charges sont convertis au cours en vigueur à la date où ils sont constatés. Les gains ou pertes de change sont portés aux résultats. Les gains ou pertes de change non matérialisés sur les contrats de change à terme, conclus pour couvrir des rentrées futures de devises, sont reportés et comptabilisés lors du règlement des opérations en devises connexes.

La perte de change reportée, provenant de la conversion de la dette à long terme de 92 571 \$ US est amortie selon la méthode linéaire sur la durée restante de la dette pour la portion ne faisant pas l'objet d'une couverture de change. Les capitaux propres de la filiale américaine servent de couverture de change pour cette dette jusqu'à concurrence de 100 % (90 % en 2000) en moyenne; le gain ou la perte de change est inclus sous le poste « Écarts de conversion cumulés » (note 12).

2. Débiteurs

(en milliers de dollars)

	2001	2000
Clients	151 496 \$	207 193 \$
Compagnies apparentées et compagnies satellites	1 316	1 555
	152 812 \$	208 748 \$

3. Stocks

(en milliers de dollars)

	2001	2000
Matières premières	83 201 \$	95 755 \$
Produits en cours	15 952	11 395
Produits finis	39 548	45 587
	138 701 \$	152 737 \$

4. Placements

(en milliers de dollars)

	2001	2000
Compagnies satellites	6 286 \$	2 046 \$
Placements de portefeuille	91 839	98 630
	98 125 \$	100 676 \$

a) La quote-part annuelle de la perte se détaille comme suit :

(en milliers de dollars)

	2001	2000
Finloc inc.	(660) \$	(4 992) \$
Steel Fabricators LLC	- -	1 790
Autres compagnies	197	80
	(463) \$	(3 122) \$

Le 22 novembre 2000, la filiale américaine a vendu sa participation de 35 % dans sa compagnie satellite Steel Fabricators LLC réalisant ainsi un gain avant impôts en 2000 de 7 159 \$ (4 818 \$ US) présenté sous la rubrique « Gain à la disposition de placement ». Suite à la revue diligente, un gain additionnel de 1 331 \$ (859 \$ US) a été comptabilisé en 2001.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

4. Placements (suite)

La valeur des placements de portefeuille se détaille comme suit :

(en milliers de dollars)	2001	2000
Acier Leroux inc.	12 721 \$	12 721 \$
Total Containment inc.	--	15 002
Aviation CMP inc.	14 412	--
Autres placements	706	726
Finloc inc. - actions privilégiées	64 000	70 181
	91 839 \$	98 630 \$

La valeur boursière des actions de Acier Leroux inc. au 31 décembre 2001 était de 9 786 \$ (9 953 \$ en 2000).

b) Au cours du second trimestre de 2001, la Compagnie a convenu avec son actionnaire principal, Placements CMI inc., d'échanger un placement non stratégique dans une société apparentée d'une valeur de 17 656 \$ en contrepartie d'actions privilégiées de Finloc inc. Cet échange a engendré un surplus d'apport de 824 \$. Après cette transaction, le placement dans Finloc inc. était de 66 080 \$. Ce placement est rachetable sur une période de 15 ans et comporte un dividende cumulatif payable semestriellement. Durant l'exercice 2001, un rachat d'une valeur de 2 080 \$ a été effectué.

La Compagnie s'est départie à pareille date de ses actions participantes envers Finloc inc – catégorie « B ».

De plus, la Compagnie a disposé, en faveur d'une filiale de Placements CMI inc., des actions privilégiées qu'elle détenait dans Total Containment Inc. pour une valeur de 12 000 000 \$ US (10 000 000 \$ US au 31 décembre 2000). Cette dernière transaction qui comporte un cautionnement de la même somme est entièrement garantie par Placements CMI inc.

5. Immobilisations

(en milliers de dollars)	2001			2000		
	Coût	Amort. cumulé	Valeur nette	Coût	Amort. cumulé	Valeur nette
Terrains	20 657 \$	-- \$	20 657 \$	17 548 \$	-- \$	17 548 \$
Bâtiments et aménagement de terrain	222 794	53 127	169 667	190 706	45 005	145 701
Équipement de production	202 471	95 743	106 728	174 346	81 894	92 452
Matériel roulant	19 656	12 364	7 292	18 654	11 187	7 467
Informatique et équipement de bureau	47 798	35 399	12 399	42 487	30 482	12 005
	513 376 \$	196 633 \$	316 743 \$	443 741 \$	168 568 \$	275 173 \$

6. Autres éléments d'actif

(en milliers de dollars)	2001	2000
Achalandage	5 400 \$	6 000 \$
Créance à long terme	5 004	5 150
Autres créances à long terme	2 068	1 260
Perte de change reportée sur la dette à long terme (note 8 a))	2 565	3 650
Autres (y compris les frais d'émission relatifs à la dette à long terme)	2 583	1 637
	17 620 \$	17 697 \$

Au 31 décembre 2001, la créance à long terme à une compagnie apparentée d'un montant de 5 004 \$ a une durée de huit ans. Celle-ci est remboursable en totalité ou en partie, sans avis ni pénalité, par anticipation ou au plus tard le 2 novembre 2009. Cette créance porte intérêt au taux préférentiel moins 1 %, ce taux ne pourra en aucun cas être inférieur à 5,25 % ni supérieur à 8 %. Cette créance est garantie par 512 723 actions à droit de vote multiple catégorie « A » détenues par l'emprunteur dans le capital de Acier Leroux inc. ayant une valeur boursière de 2 637 \$.

7. Créiteurs et charges à payer

(en milliers de dollars)	2001	2000
Fournisseurs	164 626 \$	177 097 \$
Compagnies apparentées	1 918	1 522
Dividendes à payer	25 506	--
	192 050 \$	178 619 \$

8. Dette à long terme

(en milliers de dollars)	Taux d'intérêt	2001	Taux d'intérêt	2000
Billets a)	8,71 %	147 429 \$	8,71 %	162 022 \$
Crédit rotatif n° 1 b)	2,81 % - 10,00 %	57 327	5,74 % - 10,00 %	62 590
Emprunts remboursables à différentes dates jusqu'en 2006 b) c)	3,74 % - 14,25 %	3 594	4,50 % - 14,25 %	4 454
Billets remboursables à différentes dates jusqu'en 2007 b) c)	4,00 % - 6,00 %	3 760	4,00 % - 6,00 %	4 396
Obligation industrielle remboursable par versements annuels de 600 000\$ US, échéant en 2007 et garantie par un immeuble et de l'équipement c)	1,30 % - 4,85 %	10 193	3,90 % - 5,20 %	10 501
Autres	- -	1 064	- -	1 303
		223 367		245 266
Moins : portion échéant en deçà d'un an		27 179		25 615
		196 188 \$		219 651 \$

a) Billets à taux fixe, échéant en mai 2007 d'un solde de 92 571 \$ US au 31 décembre, remboursables par tranches annuelles de 15 429 \$ US. Ce billet libellé en devise américaine fait l'objet d'une couverture de change, tel qu'il est mentionné au résumé des principales conventions comptables. La perte de change non réalisée représente l'écart de change entre le taux d'origine et le taux au 31 décembre. Le tableau ci-dessous résume les opérations relatives à la perte de change non réalisée :

(en milliers de dollars)	2001	2000
Perte de change non réalisée	19 560 \$	12 841 \$
Amortissement cumulé de la perte de change non réalisée	(4 686)	(4 215)
Redressement net de conversion reporté	(12 309)	(4 976)
Perte de change reportée sur la dette à long terme	2 565 \$	3 650 \$

b) Ces emprunts portent intérêt à taux fixe ou à taux variable fondé sur le taux préférentiel.

c) Relativement à la filiale américaine, l'obligation industrielle de 10 193 \$ (10 501 \$ en 2000) et les billets au montant de 3 760 \$ (4 396 \$ en 2000) sont remboursables en devise américaine.

Un emprunt au montant de 3 100 \$ (3 750 \$ en 2000) est remboursable en EUROS.

Les paiements requis pour satisfaire aux dispositions de remboursement de la dette à long terme au cours des cinq prochains exercices, compte tenu des cours du change au 31 décembre 2001, sont les suivants :

(en milliers de dollars)	
2002	27 179 \$
2003	85 664 \$
2004	27 111 \$
2005	26 899 \$
2006	26 370 \$

9. Crédits reportés

(en milliers de dollars)	2001	2000
Dépôt sur contrat	29 090 \$	45 006 \$
Gain non réalisé sur opération de cession-bail	2 781	3 710
Autres	5 676	4 844
	37 547	53 560
Moins : portion échéant en deçà d'un an	29 090	22 503
	8 457 \$	31 057 \$

En 2000, la filiale américaine a obtenu un dépôt sur contrat de 45 006 \$ (30 000 \$ US). Au 31 décembre 2001, le dépôt sur contrat s'élève à 29 090 \$ (18 266 \$ US). La portion à court terme est présentée sous la rubrique « Crédoiteurs et charges à payer ».

Notes afférentes aux états financiers consolidés

10. Éventualités et engagements

- La Compagnie fait l'objet de quelques poursuites, demandes d'indemnisation et litiges imminents qu'elle conteste. Selon la direction, l'issue de ces poursuites et demandes d'indemnisation n'aura pas de répercussions défavorables importantes sur la situation financière de la Compagnie.
- La Compagnie s'est portée caution d'emprunts de compagnies apparentées pour un montant pouvant atteindre 61 157 100 \$ (33 957 800 \$ en 2000).
- Les engagements totaux de la Compagnie en vertu de contrats de location-exploitation s'élevaient à 22 802 936 \$. Les paiements minimums exigibles au cours des cinq prochains exercices se détaillent comme suit :

(en milliers de dollars)	
2002	5 335 \$
2003	4 829 \$
2004	4 348 \$
2005	2 915 \$
2006	1 813 \$

11. Capital-actions

Autorisé

- Un nombre illimité d'actions subalternes catégorie « A », sans valeur nominale, comportant un droit de vote par action et participantes.
- Un nombre illimité d'actions catégorie « C », sans valeur nominale, conférant à leur porteur cinq droits de vote par action, rachetables au gré du porteur à un montant égal à la moyenne du capital versé par action catégorie « C », donnant droit à un dividende annuel préférentiel, fixe et non cumulatif de 0,0266 \$ l'action et comportant un droit antidilution permettant à leur porteur la souscription d'un nombre additionnel d'actions catégorie « C » suivie de leur émission, le cas échéant, advenant l'émission d'actions subalternes catégorie « A ».
- Un nombre illimité d'actions catégories « D », « E » et « F », sans valeur nominale, pouvant être émises en une ou plusieurs séries et dont les attributs doivent être déterminés par les administrateurs.

Émis et payé

Actions subalternes catégorie « A »	Nombre	Montant (en milliers de dollars)
En circulation au 31 décembre 1999	35 297 090	118 500 \$
Émission d'actions subalternes catégorie « A » sur exercice d'options	88 880	329
Rachat d'actions subalternes catégorie « A »	(1 690 790)	(5 677)
En circulation au 31 décembre 2000	33 695 180	113 152 \$
Émission d'actions subalternes catégorie « A » sur exercice d'options	560 540	2 053
Rachat d'actions subalternes catégorie « A »	(247 500)	(831)
En circulation au 31 décembre 2001	34 008 220	114 374 \$
Actions catégorie « C »		
En circulation aux 31 décembre 2000 et 2001	5 150 000	2 105 \$

- a) Le 30 août 2000, la Compagnie a annoncé son intention relative à une « offre publique de rachat dans le cours normal des activités » d'un maximum de 1 699 608 actions subalternes catégorie « A », soit approximativement 5 % des 33 850 000 actions subalternes catégorie « A » en circulation à cette date. Le nombre d'actions rachetées en 2001 dans le cadre de ce programme est de 247 500 actions représentant un coût moyen par action de 7,04 \$.
- b) Au cours de l'exercice, un montant de 831 \$ a été comptabilisé en diminution du capital-actions émis et un montant de 911 \$ a été comptabilisé aux bénéfices non répartis à titre de prime sur rachat représentant un coût moyen par action de 7,04 \$.
- c) La Compagnie a instauré en 1985 un régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés clés de la Compagnie (le « Régime »). En vertu du Régime, la Compagnie peut attribuer des options à ses employés clés jusqu'à concurrence de 3 500 000 actions subalternes catégorie « A ». Les options octroyées peuvent être exercées sur une période n'excédant pas 10 ans suivant la date de l'octroi à un prix d'exercice payable comptant, équivalant au prix du marché des actions au moment de l'octroi d'une option.

Un sommaire de la situation aux 31 décembre 2000 et 2001 du Régime est présenté ci-après :

	2001		2000	
	Nombre	Prix de levée moyen pondéré	Nombre	Prix de levée moyen pondéré
Options à prix fixe				
En circulation au début de l'exercice	2 286 730	5,10 \$	1 797 750	3,99 \$
Attribuées	--	--	712 500	7,52
Exercées	(560 540)	3,66	(88 880)	3,69
Ayant fait l'objet d'une forclusion	--	--	(67 440)	4,12
Échues	(88 210)	4,30	(67 200)	4,00
En circulation à la fin de l'exercice	1 637 980	5,63 \$	2 286 730	5,10 \$
Options pouvant être exercées à la fin de l'exercice	1 161 724	5,03 \$	1 503 602	4,28 \$

11. Capital-actions (suite)

Le tableau ci-après résume l'information relative aux options d'achat d'actions à prix fixe en circulation au 31 décembre 2001 :

Fourchette des prix de levée	Options en circulation			Options pouvant être exercées	
	Nombre d'options en circulation à la fin de l'exercice	Moyenne pondérée de la période résiduelle de levée	Prix de levée moyen pondéré	Nombre d'options pouvant être exercées à la fin de l'exercice	Prix de levée moyen pondéré
2,75 \$ à 3,75 \$	57 000	1,3 ans	2,75 \$	57 000	2,75 \$
3,75 \$ à 4,75 \$	889 880	4,9 ans	4,36	828 284	4,36
7,50 \$ à 8,40 \$	691 100	8,9 ans	7,52	276 440	7,52
	1 637 980		5,63 \$	1 161 724	5,03 \$

12. Écarts de conversion cumulés

La variation dans le poste « Écarts de conversion cumulés » reflète l'incidence de l'évolution des taux de change sur l'actif net des filiales étrangères à l'exception de la filiale américaine qui sert de couverture de change jusqu'à concurrence de 100 % (90 % en 2000).

(en milliers de dollars)	2001	2000
Solde au début de l'exercice	1 741 \$	905 \$
Écarts de conversion	12 318	5 917
Perte de change	(9 029)	(4 930)
Autres	(10)	(151)
Solde à la fin de l'exercice	5 020 \$	1 741 \$

13. Frais financiers

(en milliers de dollars)	2001	2000
Intérêts sur emprunts bancaires	1 318 \$	1 886 \$
Intérêts sur dettes à long terme	17 469	20 546
Amortissement de la perte de change reportée et des frais de financement reportés	1 344	1 378
	20 131 \$	23 810 \$

14. Impôts sur le revenu

Les écarts temporaires et les reports qui donnent lieu à des actifs et des passifs d'impôts futurs sont les suivants :

(en milliers de dollars)	2001	2000
Actifs d'impôts futurs :		
À court terme		
Réserves et autres charges à payer	9 035 \$	7 355 \$
Dépenses de recherche et développement à reporter	341	341
Pertes fiscales à reporter	232	232
Autres éléments	846	203
	10 454	8 131
À long terme		
Pertes fiscales à reporter	3 689	1 559
Immobilisations	(190)	(225)
	3 499 \$	1 334 \$
Passifs d'impôts futurs :		
À court terme		
Réserves et autres charges à payer	859 \$	1 410 \$
Stocks	(1 936)	(2 129)
Autres éléments	(288)	12
	(1 365)	(707)
À long terme		
Réserves et autres charges à payer	2 961	2 687
Placements	(461)	(378)
Charges payées d'avance	- -	(283)
Immobilisations	(12 316)	(10 276)
	(9 816)\$	(8 250) \$
Actifs d'impôts futurs, nets	2 772 \$	508 \$

Notes afférentes aux états financiers consolidés

14. Impôts sur le revenu (suite)

L'écart du taux d'imposition effectif par rapport au taux d'imposition de base applicable aux résultats d'exploitation s'explique comme suit :

	2001	2000
Taux de base fédéral et provincial	39,6 %	40,1 %
Non-comptabilisation de l'avantage fiscal provenant d'une perte d'exploitation d'une filiale	6,0	4,0
Constatation de pertes fiscales et de déductions inutilisées	--	(1,4)
Déduction pour bénéfices de fabrication et de transformation	(4,5)	(4,7)
Autres	(4,2)	(2,5)
Taux d'imposition réel	36,9 %	35,5 %

a) Au 31 décembre 2001, certaines filiales ont cumulé des pertes autres qu'en capital totalisant 39 080 \$. Ces pertes, qui peuvent servir à réduire le revenu imposable futur, viennent à échéance comme suit :

(en milliers de dollars)	Mexique	France	Canada
2002	-- \$	3 300 \$	-- \$
2003	--	1 700	--
2004	--	3 900	--
2005	--	12 500	--
2006	--	6 500	700
2007	200	--	--
2008	720	--	--
2009	2 610	--	--
2010	880	--	--
2011	6 070	--	--
	10 480 \$	27 900 \$	700 \$

Les présents états financiers contiennent un actif d'impôts futurs au montant de 3 689 \$ à l'égard des pertes pour le Mexique, de 232 \$ pour le Canada et aucun actif d'impôts futurs pour la France. La France dispose également de pertes autres qu'en capital reportables indéfiniment pour un total de 3 700 \$, et pour lesquelles aucun actif d'impôts futurs n'est reflété dans les états financiers.

b) La Compagnie dispose de pertes en capital déductibles au montant de 21 500 \$ reportables indéfiniment et qui seront appliquées en diminution de gains en capital futurs. Ces pertes, pour lesquelles aucun actif d'impôts futurs n'est reflété dans les états financiers, sont disponibles au niveau du fédéral, de l'Ontario et de l'Alberta.

Également, la Compagnie dispose de pertes en capital déductibles potentielles de 22 500 \$ sur le placement en France et de 2 300 \$ sur la perte de change. Aucun actif d'impôts futurs n'est reflété dans les états financiers pour ces pertes.

15. Frais de recherche et développement

(en milliers de dollars)	2001	2000
Frais de recherche et développement imputés aux résultats de l'exercice	3 182 \$	2 228 \$

16. Régimes de retraite

La Compagnie offre divers régimes de retraite à cotisations définies et à prestations déterminées à ses employés.

La charge du régime à cotisations définies correspond à 2 293 \$ (2 206 \$ en 2000).

Les informations relatives aux régimes de retraite à prestations déterminées, pris collectivement, se présentent comme suit :

(en milliers de dollars)	2001	2000
Obligation au titre des prestations constituées		
Solde au début	21 503 \$	19 267 \$ ⁽¹⁾
Coût des services rendus	471	367
Intérêts débiteurs	1 484	1 376
Cotisations des participants	272	215
Prestations versées	(398)	(356)
Montant net de transfert	135	--
Pertes actuarielles nettes	878	634
Solde à la fin	24 345 \$ ⁽²⁾	21 503 \$ ⁽²⁾
Actifs des régimes		
Valeur du marché au début	21 464 \$	19 755 \$
Rendement réel des actifs des régimes	875	1 820
Cotisations de l'employeur	25	30
Cotisations des participants	272	215
Prestations versées	(398)	(356)
Montant net de transfert	135	--
Valeur du marché à la fin	22 373 \$	21 464 \$

⁽¹⁾ Après modification d'une convention comptable.

⁽²⁾ De ce montant, 5 213 \$ (4 469 \$ au 31 décembre 2000) se rapportent à des régimes non enregistrés ne disposant pas d'actifs.

16. Régimes de retraite (suite)

(en milliers de dollars)	2001	2000
Rapprochement de l'obligation et de l'actif au titre des prestations constituées		
Situation de capitalisation - déficit	(1 972) \$	(39) \$
Actif transitoire non amorti	(1 045)	(1 263)
Coût non amorti des services passés	1 165	1 388
Pertes actuarielles nettes non amorties	2 109	390
Actif au titre des prestations constituées	257 \$	476 \$

La charge nette de la Compagnie au titre des régimes se présente comme suit :

(en milliers de dollars)	2001	2000
Coût des services rendus	471 \$	367 \$
Intérêts débiteurs	1 484	1 376
Rendement prévu des actifs des régimes	(1 716)	(1 576)
Amortissement de l'actif transitoire	(218)	(218)
Amortissement du coût des services passés	223	223
Charge nette	244 \$	172 \$

Les hypothèses actuarielles significatives retenues par la Compagnie pour évaluer ses obligations au titre des prestations constituées sont les suivantes : taux d'actualisation au début de l'exercice, 6,75 % (7,00 % en 2000); taux de croissance prévu des salaires, 5,00 %; taux de rendement prévu des actifs des régimes, 8,00 %; taux d'actualisation à la fin de l'exercice, 6,50 % (6,75 % en 2000).

17. Information sectorielle

La Compagnie présente les informations sectorielles selon la méthode de la sectorisation organisationnelle. Cette méthode est fondée sur la façon dont la direction organise les différents secteurs à l'intérieur de l'entreprise aux fins de la prise de décisions touchant l'exploitation et l'évaluation de la performance. La Compagnie compte trois secteurs isolables décrits ci-après. Chacun de ces secteurs offre différents produits et services et applique des stratégies différentes en matière de technologie et de commercialisation. Le résumé qui suit décrit les activités de chacun des secteurs isolables de la Compagnie :

Composantes métalliques : concepteur et fabricant de charpente métallique
Semi-remorques : concepteur, fabricant et distributeur de semi-remorques
Équipements forestiers : concepteur, fabricant et distributeur d'équipements forestiers

Les conventions comptables qui s'appliquent aux secteurs isolables sont les mêmes que celles qui sont décrites dans le résumé des principales conventions comptables. La Compagnie évalue la performance selon le bénéfice net. Les actifs sectoriels sont les actifs utilisés directement dans les activités d'exploitation du secteur.

(en milliers de dollars)	2001				2000			
	Composantes métalliques	Semi-remorques	Équipements forestiers	Total	Composantes métalliques	Semi-remorques	Équipements forestiers	Total
Ventes à des tiers	827 748 \$	192 026 \$	13 308 \$	1 033 082 \$	829 686 \$	252 647 \$	24 323 \$	1 106 656 \$
Frais financiers	8 465	525	(9)	8 981	9 477	597	(66)	10 008
Amortissement des immobilisations et de l'achalandage	23 085	4 866	477	28 428	20 420	5 853	409	26 682
Gain à la disposition de placement	1 331	-	-	1 331	7 159	-	-	7 159
Charge (recouvrement) d'impôts	24 970	(1 849)	(304)	22 817	35 156	3 739	692	39 587
Bénéfice (perte) net(te) sectoriel(le)	39 365	(5 703)	(115)	33 547	57 883	7 639	1 022	66 544
Actif sectoriel	537 234	82 274	16 804	636 312	542 363	109 386	18 088	669 837
Dépenses en immobilisations sectorielles	54 314	5 917	307	60 538	47 006	11 657	1 287	59 950

Notes afférentes aux états financiers consolidés

17. Information sectorielle (suite)

Rapprochement des ventes à des tiers, frais financiers, amortissement des immobilisations et de l'achalandage, charge d'impôts, bénéfice net sectoriel, actif sectoriel, et dépenses en immobilisations sectorielles :

(en milliers de dollars)	2001	2000
Ventes à des tiers		
Ventes totales des secteurs isolables	1 033 082 \$	1 106 656 \$
Ventes non attribuées aux secteurs	3 300	3 941
Total des ventes de l'entreprise	1 036 382 \$	1 110 597 \$
Frais financiers		
Frais financiers totaux des secteurs isolables	8 981 \$	10 008 \$
Frais financiers non attribués aux secteurs reliés aux éléments suivants :		
Placement en actions dans les filiales, les compagnies satellites, placements de portefeuille, rachat d'actions subalternes catégorie « A » et dividendes versés	11 150	13 802
	20 131 \$	23 810 \$
Amortissement des immobilisations et de l'achalandage		
Amortissement total des secteurs isolables	28 428 \$	26 682 \$
Amortissement des immobilisations non attribué aux secteurs	2 508	1 938
	30 936 \$	28 620 \$
Charge d'impôts		
Charge d'impôts totale des secteurs isolables	22 817 \$	39 587 \$
Recouvrement d'impôts total non attribué aux secteurs	(6 415)	(7 346)
	16 402 \$	32 241 \$
Bénéfice net sectoriel		
Bénéfice net total des secteurs isolables	33 547 \$	66 544 \$
Perte nette non attribuée aux secteurs isolables :		
Frais financiers non attribués aux secteurs	(11 150)	(13 802)
Recouvrement d'impôts non attribué aux secteurs	6 415	7 346
Autres dépenses non attribuées aux secteurs	(1 209)	(4 526)
	(5 944)	(10 982)
	27 603 \$	55 562 \$
Actif sectoriel		
Actif total pour les secteurs isolables	636 312 \$	669 837 \$
Actif non attribué aux secteurs	111 733	109 517
	748 045 \$	779 354 \$
Dépenses en immobilisations sectorielles		
Immobilisations pour les secteurs isolables	60 538 \$	59 950 \$
Immobilisations non attribuées aux secteurs	4 051	3 572
	64 589 \$	63 522 \$

(en milliers de dollars)	2001			2000		
	Ventes ⁽¹⁾	Immobilisations	Achalandage	Ventes ⁽¹⁾	Immobilisations	Achalandage
Information d'ordre géographique						
Canada	453 633 \$	158 706 \$	5 400 \$	546 163 \$	140 429 \$	6 000 \$
États-Unis	536 370	128 939	--	504 399	109 216	--
France	26 265	15 477	--	33 170	13 282	--
Mexique	20 114	13 621	--	26 865	12 246	--
	1 036 382 \$	316 743 \$	5 400 \$	1 110 597 \$	275 173 \$	6 000 \$

⁽¹⁾ Les ventes sont attribuées aux différents pays selon leur domiciliation.

18. Opérations entre parties apparentées

Voici un résumé des opérations entre parties apparentées ayant eu lieu au cours de l'exercice entre Le Groupe Canam Manac inc. et sa compagnie mère, ses compagnies satellites et placements de portefeuille.

Les opérations de produits et charges ont eu lieu dans le cours normal des activités et sont mesurées à la valeur d'échange, qui est le montant de la contrepartie établie et acceptée par les apparentés.

(en milliers de dollars)	2001		2000	
	Produits	Charges	Produits	Charges
Compagnie mère	-- \$	665 \$	-- \$	654 \$
Compagnies satellites	67	1 349	3 994	4 557
Placements de portefeuille	5 608	7 732	129	2 541
	5 675 \$	9 746 \$	4 123 \$	7 752 \$

19. Instruments financiers

Juste valeur des instruments financiers

De l'avis de la direction, la juste valeur des instruments financiers se rapproche de leur valeur comptable. Ces instruments financiers comprennent les éléments suivants : espèces, placements temporaires, débiteurs, créances à long terme, emprunts bancaires, créditeurs et charges à payer et dépôt sur contrat. La juste valeur de la dette à long terme et des actions catégorie « C » n'a pu être déterminée au prix d'un effort raisonnable.

Risques de taux d'intérêt

Les risques de taux d'intérêt auxquels la Compagnie est exposée s'établissent comme suit au 31 décembre 2001 :

(en milliers de dollars)	Taux variable	Taux fixe venant à échéance			Sans intérêt	Total
		En deçà d'un an	De 1 an à 5 ans	Plus de 5 ans		
Actifs financiers						
Espèces	1 847 \$	-- \$	-- \$	-- \$	-- \$	1 847 \$
Placements temporaires	--	--	--	--	2 292	2 292
Débiteurs	--	--	--	--	152 812	152 812
Créances à long terme	5 744	--	--	--	1 328	7 072
	7 591 \$	-- \$	-- \$	-- \$	156 432 \$	164 023 \$
Passifs financiers						
Emprunts bancaires	28 527 \$	-- \$	-- \$	-- \$	-- \$	28 527 \$
Créditeurs et charges à payer	--	--	--	--	162 960	162 960
Dépôt sur contrat	--	--	--	--	29 090	29 090
Dette à long terme	70 620	25 587	101 406	24 731	1 023	223 367
Actions catégorie « C »	--	--	--	--	2 105	2 105
	99 147 \$	25 587 \$	101 406 \$	24 731 \$	195 178 \$	446 049 \$

Risque de change

En vue de réduire les effets négatifs éventuels d'une hausse du dollar canadien, la Compagnie a conclu des contrats de change à terme pour couvrir les ventes futures prévues libellées en dollars US. Les contrats de change à terme sont des contrats qui confèrent à la Compagnie l'obligation de vendre ou d'acheter des dollars US à un taux prédéterminé.

Au 31 décembre 2001 (en milliers de dollars)	Type	Taux moyen	Montants contractuels (dollars US)
de 0 à 12 mois	Vente	1,5253	36 000 \$
de 13 à 24 mois	Vente	1,5488	36 500
de 25 à 36 mois	Vente	1,5543	42 000
de 37 à 48 mois	Vente	1,5868	18 000
de 49 à 60 mois	Vente	1,5820	4 000
			136 500 \$
de 0 à 12 mois	Achat	1,3174	2 000 \$

La juste valeur des instruments financiers dérivés reflète en général les montants estimatifs que la Compagnie recevrait ou paierait pour régler les contrats à la date de clôture de l'exercice.

Au 31 décembre, la juste valeur des instruments financiers s'établissait comme suit :

(en milliers de dollars)	2001
Contrat de change à terme - Vente	
Favorable	249 \$
Défavorable	(5 005)
Contrat de change à terme - Achat	
Favorable	552 \$

Notes afférentes aux états financiers consolidés

19. Instruments financiers (suite)

Risque de crédit

La Compagnie, dans le cours normal de son exploitation, effectue l'évaluation de la condition financière de ses clients sur une base continue et examine l'historique de crédit de tout nouveau client. Il n'existe aucun compte débiteur qui présente un risque important pour la Compagnie. La Compagnie établit une provision pour créances douteuses en tenant compte du risque de crédit spécifique des clients, des tendances historiques et de la conjoncture économique.

20. Chiffres correspondants

Certains chiffres de 2000 ont fait l'objet de reclassement afin de rendre leur présentation conforme à celle adoptée pour l'exercice écoulé.

Renseignements aux actionnaires

Assemblée annuelle des actionnaires

Le mardi 30 avril, à 11 heures,
au Centre des Congrès le Georgesville
de Ville de Saint-Georges (Québec).

Principaux porteurs

Au 20 février 2002

	Nombre d'actions subalternes catégorie « A »
--	---

M. Marcel Dutil	10 211 111
Investissement Desjardins inc.	4 464 981
M. Pierre Bourgie	3 551 089
Beaudier inc.	3 450 000
Public	12 331 039
TOTAL	34 008 220

Nombre d'actionnaires inscrits 1 721

	Nombre d'actions catégorie « C »
M. Marcel Dutil	5 150 000

Siège social

11535, 1^{er} Avenue, bureau 500
Ville de Saint-Georges (Québec) G5Y 7H5
Téléphone : (418) 228-8031
Télécopieur : (418) 228-1750

Centre administratif

270, chemin Du Tremblay
Boucherville (Québec) J4B 5X9
Téléphone : (450) 641-4000
Télécopieur : (450) 641-4001

Relations avec les analystes financiers

Daniel Paillé
Vice-président et chef de la direction financière
Téléphone : (450) 641-4000
Télécopieur : (450) 641-5503
CÉ : daniel_paill@canammanac.com

Relations avec les actionnaires et les médias

Jasmin Gosselin
Vice-président, communications
Téléphone : (450) 641-4000
Télécopieur : (450) 641-3137
CÉ : jasmin_gosselin@canammanac.com

English copies of this report
are available on request.

Registraire et agent des transferts

Fiducie Desjardins
1, Complexe Desjardins
14^e étage, Tour Sud
Montréal (Québec) H5B 1E4
Téléphone : (514) 286-9441
Télécopieur : (514) 844-3545

Vérificateurs

PricewaterhouseCoopers s.r.l., Québec

Institutions financières

Banque d'Amérique
Banque Nationale du Canada
Banque Royale du Canada
Caisse Centrale Desjardins
Crédit Industriel d'Alsace et de Lorraine
Crédit Lyonnais

Inscription

Actions subalternes catégorie « A »
Bourse de Toronto
Symbole boursier : CAM.A

Numéro CUSIP

Actions subalternes
catégorie « A » : 13710C107

Dividende

Le dividende sur les actions subalternes catégorie « A »
est habituellement payable le dernier jour ouvrable des
trimestres finissant le 31 mars, 30 juin, 30 septembre et
31 décembre de chaque année.

Dates de publication des résultats

20 février 2002
30 avril 2002
7 août 2002
6 novembre 2002

Notice annuelle

Une copie de la notice annuelle est disponible
sur demande en communiquant avec le Service
des communications.

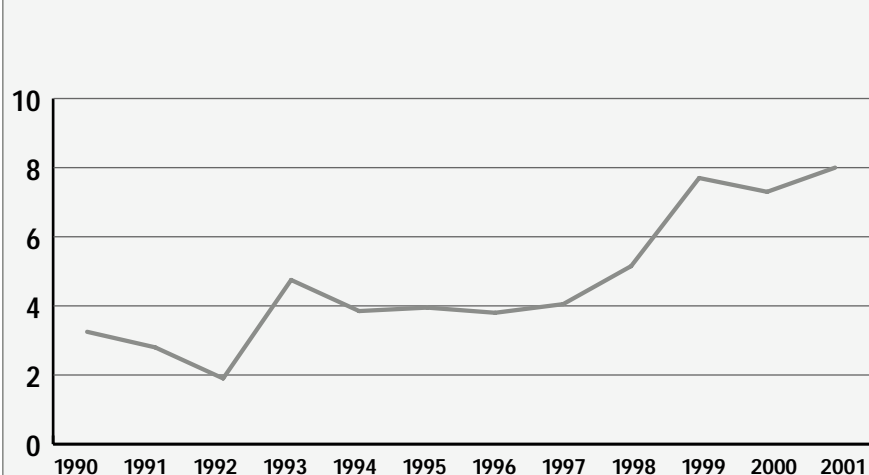
Adresse Internet

www.canammanac.com

Variations boursières

	Volume	Haut \$	Bas \$	Ferm. \$		Volume	Haut \$	Bas \$	Ferm. \$
1990	2 604 620	5,50	2,65	3,25	1996	9 727 550	4,30	3,00	3,80
1991	1 980 800	4,30	2,00	2,80	1997	11 593 547	5,70	3,70	4,05
1992	3 564 046	3,00	1,17	1,90	1998	10 816 419	5,15	3,65	5,15
1993	6 515 046	5,00	1,70	4,75	1999	6 566 137	8,25	4,50	7,70
1994	6 191 230	5,38	3,30	3,85	2000	8 336 842	8,65	7,00	7,30
1995	9 413 552	5,25	3,55	3,95	2001	6 335 967	10,00	6,75	8,00

Prix de fermeture



Conseil d'administration

Élaine Beaudoin

Administratrice de sociétés

Âge : 37 ans

Administratrice depuis 2000

Pierre Bourgie

Président et chef de la direction

Société financière Bourgie (1996) inc.

Âge : 45 ans

Administrateur depuis 1997

Anne-Marie Dutil-Blatchford

Administratrice de sociétés

Âge : 34 ans

Administratrice depuis 1998

Marcel Dutil c.m.

Président du conseil,

président et chef de la direction

Le Groupe Canam Manac inc.

Âge : 59 ans

Administrateur depuis 1972

Paul Gobeil

Vice-président du conseil

Metro inc.

Âge : 60 ans

Administrateur depuis 1992

Benoit La Salle

Président et chef de la direction

Semafo inc.

Âge : 47 ans

Administrateur depuis 1997

Claude Lessard

Président du conseil et

chef de la direction

Groupe Cossette Communication inc.

Âge : 52 ans

Administrateur depuis 1984

Pierre Lortie

Président et chef de l'exploitation

Bombardier Transport

Âge : 55 ans

Administrateur depuis 1990

Yvon Martineau

Associé principal

Fasken Martineau DuMoulin s.r.l.

Âge : 55 ans

Administrateur depuis 1984

Robert Parizeau

Président du conseil

Aon Parizeau inc.

Âge : 66 ans

Administrateur depuis 1990

Bruno Riverin

Président et chef de la direction

Investissement Desjardins inc.

Âge : 61 ans

Administrateur depuis 1994

Comité exécutif

Marcel Dutil c.m. *

Pierre Bourgie

Paul Gobeil

Pierre Lortie

Yvon Martineau

Bruno Riverin

Comité de vérification

Benoit La Salle *

Élaine Beaudoin

Anne-Marie Dutil-Blatchford

Yvon Martineau

Robert Parizeau

Comité de ressources humaines

Claude Lessard *

Pierre Bourgie

Marcel Dutil c.m.

Paul Gobeil

Comité de régie d'entreprise

Paul Gobeil *

Pierre Lortie

Robert Parizeau

* Président du comité

Le Groupe Canam Manac inc.

Marcel Dutil c.m.

Président du conseil,
président et chef de la direction

John Bradley

Vice-président, crédit

Mihran Cicek

Vice-président, marketing
et économiste

Christian Dupont

Contrôleur corporatif

Marc Dutil

Vice-président

Jasmin Gosselin

Vice-président, communications

Louis Guertin

Vice-président, affaires juridiques
et secrétaire

Georges Hage-Chahine

Vice-président, construction
et international

Richard Moisan

Vice-président,
vérification et contrôle interne

Daniel Paillé

Vice-président et chef de
la direction financière

Pierre Tanguay

Vice-président,
ressources humaines

Jean Thibodeau

Vice-président,
services informatiques

Richard Vincent

Vice-président,
ingénierie et recherche

Canam

Mario Bernard

Président, secteur des
composantes métalliques
Amérique du Nord

John Bond

Vice-président
et directeur général
usine de Boucherville, QC

Amelia Casas

Directrice, ressources humaines,
Mexique

Mario Coronado

Directeur général,
usine de Monterrey, Mexique

Michel Couillard

Directeur général,
Roumanie

Michel Cyr

Directeur général,
usine de Ciudad Juárez, Mexique

Serge Dussault

Vice-président, ingénierie et dessin

Robert Dutil

Président,
France

Michael Eckert

Directeur,
usine de Lafayette, IN

Michael D. Gallant

Vice-président
et directeur général, Ontario,
responsable des usines de
Calgary, AB, Sunnyside, WA,
Columbus, OH,
et Point of Rocks, MD

Pierre Gignac

Vice-président, ingénierie
poutrelles et tablier métallique,
Amérique du Nord

Mary Gordon

Vice-présidente, administration
et contrôleure, États-Unis

Michel Lafrance

Vice-président, charpente
métallique, Canada, et direction
de projets, Amérique du Nord

Jean Landreville

Directeur administratif et financier,
France

Alain Leduc

Directeur général,
usine de Laval, QC

Patrick Lefebvre

Vice-président, ressources
humaines, États-Unis

Chris Mavromatis

Vice-président, production,
Amérique du Nord

Blaine Mitchell

Directeur général,
usine de Calgary, AB

Joël Nadeau

Vice-président, ventes,
Canada, Nouvelle-Angleterre et
Sud des États-Unis

Annie Paquet

Directrice, organisation de la
production,
Amérique du Nord

Ronald W. Peppe II

Vice-président, affaires juridiques
et secrétaire, États-Unis

Jean-Réal Poirier

Vice-président, opérations,
région du Québec

Claude Provost

Vice-président, ressources
humaines, Canada

Alain Quirion

Directeur, gestion du transport,
Amérique du Nord

Tariq Rashdi

Directeur général,
usine de Washington, MO

Marcus Redburn

Vice-président
et directeur général,
usine de Sunnyside, WA

Robert Richard

Directeur général,
usine de Point of Rocks, MD

Russ Rocco

Vice-président
et directeur général,
usine de Jacksonville, FL

Roger Roudebush

Vice-président
et directeur général,
usines de Columbus, OH, et
de Lafayette, IN

Claude Thibodeau

Directeur général,
usine de Saint-Joseph, QC

Pierre Turgeon

Vice-président, finances, Canada

Charles Watson

Président,
division charpente métallique
États-Unis

Jean-Pierre Warren

Président,
usine de Québec, QC

Systèmes Canam

Sam Blatchford

Président

Léon Drouin

Directeur général, Expanpro^{MC}

Marc Gosselin

Directeur, recherche,
développement et ventes,
Expanpro^{MC}

Yves Poulin

Directeur des ventes, Murox[®]

Bob Robes

Vice-président, ventes
Hambro[®], Amérique du Nord et
Caraïbes

Michael A. Romano

Vice-président
et directeur général,
Hambro[®], Amérique du Nord et
Caraïbes

Michael Strickland

Vice-président, recherche et
développement, Hambro[®]

Patrice Tremblay

Directeur de l'exploitation, Murox[®]

Réseau Acier Plus[®]

Marc Dutil

Président

Pierre Arcand

Vice-président, directeur général

Manac[®]

Charles Dutil

Président et chef de l'exploitation

Thomas Beckley

Vice-président, ventes et marketing

Éric Doyon

Vice-président, finances

Richard Drouin

Vice-président, opérations

Roger Gendron

Vice-président, ventes
région Nord-Est

Denis Gosselin

Directeur de l'ingénierie

André Lafontaine

Vice-président, ventes
Ontario et provinces de l'Ouest

Keith Limback

Directeur général, ventes
Distributeurs et comptes nationaux
États-Unis

Terry Maw

Directeur des ventes directes,
États-Unis

Louis Prost

Vice-président, ressources
humaines

John Schu

Vice-président, approvisionnement

Industries Tanguay

Gaston Bureau

Président

Raynald Guillemette

Vice-président
et directeur général,
usine de Saint-Prime, QC

Christian Tremblay

Vice-président, ventes et
distribution

Annuaire corporatif

Le Groupe Canam Manac inc.

www.canammanac.com

Québec

Siège social

11535, 1^{re} Avenue, bureau 500
Ville de Saint-Georges (Québec) G5Y 7H5
Téléphone: (418) 228-8031
Télécopieur: (418) 228-1750

Centre administratif

270, chemin Du Tremblay
Boucherville (Québec) J4B 5X9
Téléphone: (450) 641-4000
Télécopieur: (450) 641-4001

Les Aciers Canam

www.acierscanam.com

Direction, secteur acier, Amérique du Nord

Québec

11505, 1^{re} Avenue, bureau 500
Ville de Saint-Georges (Québec) G5Y 7X3
Téléphone: (418) 228-8031
Télécopieur: (418) 227-5424

Usines

Québec

Siège social, usine et bureau de vente
115, boul. Canam Nord
Saint-Gédéon, Beauce (Québec) G0M 1T0
Téléphone: (418) 582-3331
Télécopieur: (418) 582-3381

Usine et bureau de vente

200, boulevard Industriel
Boucherville (Québec) J4B 2X4
Téléphone: (450) 641-2820
Télécopieur: (450) 641-3132

Usine et bureau de vente

807, rue Marshall
Laval (Québec) H7S 1J9
Téléphone: (514) 337-8031
Télécopieur: (450) 668-3091

Atelier d'usinage

125, rue du Parc
Saint-Joseph-de-Beauce (Québec) G0S 2V0
Téléphone: (418) 397-8070
Télécopieur: (418) 397-8017

Structal

Usine et bureau de vente

1445, rue du Grand Tronc
Québec (Québec) G1N 4G1
Téléphone: (418) 683-2561
Télécopieur: (418) 688-8512

Alberta

Usine et bureau de vente

323 - 53rd Avenue S.E.
Calgary, Alberta T2H 0N2
Téléphone: (403) 252-7591
Télécopieur: (403) 253-7708

Ontario

Usine et bureau de vente

1739 Drew Road
Mississauga, Ontario L5S 1J5
Téléphone: (905) 671-3460
Télécopieur: (905) 671-3924

Bureaux de vente, Canada

Colombie-Britannique

314 - 9801 King George Highway
Surrey, British Columbia V3T 5H5
Téléphone: 1-866-203-2001
Télécopieur: (604) 584-8227

Nouveau-Brunswick

95 Foundry Street
Heritage Court, Suite 417
Moncton, Nouveau-Brunswick E1C 5H7
Téléphone: (506) 857-3164
Télécopieur: (506) 857-3253

Québec

200, boulevard Industriel
Boucherville (Québec) J4B 2X4
Téléphone: (450) 641-8770
Télécopieur: (450) 641-8769

Ingénierie et bureau de crédit

270, chemin Du Tremblay
Boucherville (Québec) J4B 5X9
Téléphone: (450) 641-4000
Télécopieur: (450) 641-4001

Bureau d'ingénierie et de vente

660, rue Graham-Bell
Sainte-Foy (Québec) G1N 4C1
Téléphone: 1-800-681-4440
Télécopieur: (418) 687-3364

Bureaux étrangers

Brasov, Roumanie

3 - 5 N.D. Cocea, Etaj-2-3
2200 Brasov, Roumanie
Téléphone: (406) 847-1130
Télécopieur: (406) 841-9217

Kolkata, Inde

GN 37/B, Sector V
Salt Lake, Kolkata
700 091 Inde
Téléphone: (91 33) 357-5865
Télécopieur: (91 33) 357-5914

Hambro®

www.hambrosystems.com

Bureaux de vente, Canada

Ontario

1755 Drew Road
Mississauga, Ontario L5S 1J5
Téléphone: (416) 674-8031
Télécopieur: (416) 674-7327

Québec

270, chemin Du Tremblay
Boucherville (Québec) J4B 5X9
Téléphone: (450) 641-4000
Télécopieur: (450) 641-4001

Bureau de vente, États-Unis

et Caraïbes

Floride

450 East Hillsboro Boulevard
Deerfield Beach, Florida 33441
Téléphone: (954) 571-3030
Télécopieur: (954) 571-3031

Bureau de vente, Europe

France

4, rue Denis Papin
Boîte postale 8616
79026 Niort Cedex 9, France
Téléphone: (33 5) 49 04 47 00
Télécopieur: (33 5) 49 79 19 06

Bureaux de vente, Mexique

México, DF

Luz Saviñon #13, piso 6, Colonia Del Valle
Del. Benito Juárez, C.P. 03100
México, DF
Téléphone: (52 55) 55 36 25 20
Télécopieur: (52 55) 55 36 25 29

Monterrey

Carretera Monterrey-Laredo
km. 22.450
Cienega de Flores,
Nuevo León, México
C.P. 65550
Téléphone: (52 81) 82 21 06 00
Télécopieur: (52 81) 82 21 06 10

Murox®

www.murox.com

Bureaux de vente, Canada

Ontario

1755 Drew Road
Mississauga, Ontario L5S 1J5
Téléphone: (905) 612-9796
Télécopieur: (905) 671-8399

Québec

270, chemin Du Tremblay
Boucherville (Québec) J4B 5X9
Téléphone: (450) 641-4000
Télécopieur: (450) 641-4001

2050, 127^e Rue
Ville de Saint-Georges (Québec) G5Y 2W8
Téléphone: (418) 228-8031
Télécopieur: (418) 227-4584

Bureaux de vente, États-Unis

Maine

31 Main Street
Gray, Maine 04039
Téléphone: (207) 657-2326
Télécopieur: (207) 657-2388

Expanpro^{MC}

www.expanpro.com

Usine et bureau de vente

Québec

740, avenue Guy-Poulin
Saint-Joseph-de-Beauce (Québec) G0S 2V0
Téléphone: (418) 397-1000
Télécopieur: (418) 397-1001

Bureau de vente, Canada

Ontario

1755 Drew Road
Mississauga, Ontario L5S 1J5
Téléphone: (905) 612-9796
Télécopieur: (905) 671-8399

Systèmes de bâtiments Sun^{MC}

www.sunbuildingsystems.com

Usine et bureau de vente, États-Unis

Washington

2002 Morgan Road
Sunnyside, Washington 98944
Téléphone: (509) 837-7008
Télécopieur: (509) 837-8064

Bureau de vente, Mexique

Monterrey

Carretera Monterrey-Laredo
km. 22.450
Cienega de Flores,
Nuevo León, México
C.P. 65550
Téléphone: (52 81) 82 21 06 00
Télécopieur: (52 81) 82 21 06 10

Manac®

www.manac.ca

Usines

Québec

Siège social, usine et bureau de vente

2275, 107^e Rue
Ville de Saint-Georges (Québec) G5Y 8G6
Téléphone: (418) 228-2018
Télécopieur: (418) 227-3344

Usine et bureau de vente

8750, boul. Industriel
Trois-Rivières (Québec) G9A 5E1
Téléphone: (819) 379-3738
Télécopieur: (819) 379-7536

Ontario

Usine et bureau de vente
51 Centennial Road
Orangeville, Ontario L9W 3R1
Téléphone: (519) 941-2018
Télécopieur: (519) 941-2108

Centres de service et bureaux de vente

Ontario

6975 Kenderry Gate
Mississauga, Ontario L5T 2Y1
Téléphone: (905) 696-9789
Télécopieur: (905) 678-2496

Québec

270, chemin Du Tremblay
Boucherville (Québec) J4B 5X9
Téléphone: (514) 527-8031
Télécopieur: (450) 655-2642

Bureaux de vente, Canada

Nouvelle-Écosse

42 Sherry Lane
Truro, Nova Scotia B2N 6G8
Téléphone: (902) 895-3112
Télécopieur: (902) 895-3177

Ontario

344 Fruitland Road
Stoney Creek, Ontario L8E 5M8
Téléphone: (905) 643-8343
Télécopieur: (905) 643-6181

2215 Midland Avenue
Scarborough, Ontario M1P 3E7
Téléphone: (416) 321-9842
Télécopieur: (416) 321-6939

Québec

164, rue du Carrefour
Local 1
Saint-Antoine (Québec) G0L 2J0
Téléphone: (418) 867-5415
Télécopieur: (418) 867-8495

447, rue Principale
Saint-Prime, (Québec) G8J 1S1
Téléphone: (418) 251-3152
Télécopieur: (418) 251-3959

750, chemin Olivier, bureau 102
Ville de Saint-Nicolas (Québec) G7A 2P7
Téléphone: (418) 831-2007
Télécopieur: (418) 831-0059

Bureaux de vente, États-Unis

Maine

70 Mt. Desert Drive
Bangor, Maine 04401
Téléphone: (207) 947-0612
Télécopieur: (207) 947-0612

Maryland

4010 Clay Street, P.O. Box C-285
Point of Rocks, Maryland 21777-0285
Téléphone: (301) 874-5141
Télécopieur: (301) 874-5685

Massachusetts

50 Eastman Street
Easton, Massachusetts 02334-1245
Téléphone: (508) 238-4500
Télécopieur: (508) 238-8253

Michigan

6380 Gran Via Drive NE
Rockford, Michigan 49341
Téléphone: (616) 874-3400
Télécopieur: (616) 874-3416

New York

Box 371
Bernhards Bay, New York 132028-0371
Téléphone: (315) 675-3400
Télécopieur: (315) 675-3434

Ohio

555 North Yearling Road
Columbus, Ohio 43213
Téléphone: (614) 235-9805
Télécopieur: (614) 235-9901

6196 Pepperwood Ct.
Mentor, Ohio 44060
Téléphone: (440) 205-9893
Télécopieur: (440) 205-9894

Pennsylvanie

1202 Butler Road
Freeport, Pennsylvania 16229
Téléphone: (724) 294-0007
Télécopieur: (724) 294-0009

Industries Tanguay

www.industriestanguay.com

Usine

Québec

Siège social et usine

447, rue Principale
Saint-Prime (Québec) G8J 1S1
Téléphone: (418) 251-3152
Télécopieur: (418) 251-1110

Bureaux de vente, pièces et services

Québec

721, avenue du Parc
Amos (Québec) J9T 4M1
Téléphone: (819) 732-4152
Télécopieur: (819) 732-3454

660, rue Graham-Bell
Sainte-Foy (Québec) G1N 4C1
Téléphone: (418) 688-8031
Télécopieur: (418) 688-0773

Canam Steel Corporation

www.canamsteel.com

Usines

Maryland

Siège social et usine
4010 Clay Street, P.O. Box C-285
Point of Rocks, Maryland 21777-0285
Téléphone: (301) 874-5141
Télécopieur: (301) 874-5685

Floride

Usine et bureau de vente
140 South Ellis Road
Jacksonville, Florida 32254
Téléphone: (904) 781-0898
Télécopieur: (904) 781-2004

Indiana

Usine
2341 South 30th Street
Lafayette, Indiana 47909
Téléphone: (765) 477-7764
Télécopieur: (765) 474-4042

Missouri

Usine et bureau de vente
2000 West Main Street
Washington, Missouri 63090-1008
Téléphone: (636) 239-6716
Télécopieur: (636) 239-4135

Ohio

Usine et bureau de vente
555 North Yearling Road
Columbus, Ohio 43213
Téléphone: (614) 235-9805
Télécopieur: (614) 235-9901

Washington

Usine et bureau de vente
2002 Morgan Road
Sunnyside, Washington 98944
Téléphone: (509) 837-7008
Télécopieur: (509) 839-0383

Bureaux de vente

Arizona

8687 E. Via de Ventura, Suite 101
Scottsdale, Arizona 85258
Téléphone: (480) 348-1112
Télécopieur: (480) 348-1117

Californie

1910 Palomar Oaks Way, Suite 200
Carlsbad, California 92008
Téléphone: (760) 268-1018
Télécopieur: (760) 268-1028

Floride

553 Waterside Drive
Hypoluxo, Florida 33462
Téléphone: (561) 547-7469
Télécopieur: (561) 540-4679

Géorgie

150 Stanley Court, Suite C
Lawrenceville, Georgia 30045
Téléphone: (770) 682-7815
Télécopieur: (770) 682-9604

Illinois

7501 Lemont Road, Suite 315
Woodridge, Illinois 60517-2660
Téléphone: (630) 910-1700
Télécopieur: (630) 910-1785

Indiana

44 North 9th Street, Suite 206
Noblesville, Indiana 46060
Téléphone: (317) 774-9824
Télécopieur: (317) 774-9825

Kansas

6803 West 64th Street, Suite 111
Overland Park, Kansas 66202
Téléphone: (913) 384-9809
Télécopieur: (913) 384-9816

Maryland

P.O. Box 296
Phoenix, Maryland 21131-0296
Téléphone: (410) 472-4327
Télécopieur: (410) 472-4827

Massachusetts

50 Eastman Street
Easton, Massachusetts 02334-1245
Téléphone: (508) 238-4500
Télécopieur: (508) 238-8253

Michigan

4901 Towne Centre Road, Suite 204
Saginaw, Michigan 48604
Téléphone: (989) 793-2290
Télécopieur: (989) 793-2190

Minnesota

768-103 Twelve Oaks Center
15500 Wayzata Blvd.
Wayzata, Minnesota 55391
Téléphone: (952) 475-9165
Télécopieur: (952) 475-2710

New Jersey

P.O. Box 447
Madison, New Jersey 07940
Téléphone: (973) 822-3600
Télécopieur: (973) 822-0730

New York

139 Hawthorne Way
Chittenango, New York 13037-1010
Téléphone: (315) 687-5870
Télécopieur: (315) 687-3701

Oregon

2081 Holcomb Springs Road
Gold Hill, Oregon 97525
Téléphone: (541) 855-9057
Télécopieur: (541) 855-2027

Pennsylvanie

3280 St. Andrews Drive
Chambersburg, Pennsylvania 17201
Téléphone: (717) 263-7432
Télécopieur: (717) 263-7542

1012 Hampstead Road
Wynnwood, Pennsylvania 19096
Téléphone: (610) 896-4790
Télécopieur: (610) 896-4815

Tennessee

8620 Trinity Road, Suite 207
Cordova, Tennessee 38018
Téléphone: (901) 759-1524
Télécopieur: (901) 759-3969

Texas

1161 S.W. Wilshire, Suite 140
Burleson, Texas 76028
Téléphone: (817) 426-1770
Télécopieur: (817) 426-1780

1222 Mabry Mill
Houston, Texas 77062
Téléphone: (281) 990-9180
Télécopieur: (281) 480-7578

Virginie

13243 Harpers Ferry Road
Purcellville, Virginia 20132
Téléphone: (540) 668-7766
Télécopieur: (540) 668-7767

Washington

240 N.W. Gilman Blvd., Suite G
Issaquah, Washington 98027
Téléphone: (425) 392-2935
Télécopieur: (425) 392-3149

Bureaux étrangers

Brasov, Roumanie

3 - 5 N.D. Cocea, Etaj-2-3
2200 Brasov, Roumanie
Téléphone: (406) 847-1130
Télécopieur: (406) 841-9217

Kolkata, Inde

GN 37/B, Sector V
Salt Lake, Kolkata
700 091 Inde
Téléphone: (91 33) 357-5865
Télécopieur: (91 33) 357-5914

Canam France

www.canamfrance.com

Usines

Niort

Siège social, usine et bureau de vente
4, rue Denis Papin
Boîte postale 8616
79026 Niort Cedex 9, France
Téléphone: (33 5) 49 04 47 00
Télécopieur: (33 5) 49 79 19 06

Jarny

Usine
10, route de Tichémont
Boîte postale 6
54802 Jarny Cedex, France
Téléphone: (33 3) 82 47 17 00
Télécopieur: (33 3) 82 47 17 01

Grupo Canam Manac

www.grupocanammanac.com

Usines

Monterrey, NL

Siège social, usine et bureau de vente
Carretera Monterrey-Laredo km. 22.450
Cienega de Flores, Nuevo León, México
C.P. 65550
Téléphone: (52 81) 82 21 06 00
Télécopieur: (52 81) 82 21 06 10

Ciudad Juárez, Chih

Usine
Carretera Panamericana #9920
Colonia Puento Alto
Ciudad Juárez, Chihuahua
México 32695
Téléphone: (52 65) 66 29 09 38
Télécopieur: (52 65) 66 33 13 48

Bureaux de vente

León, Guanajuato

Calle Grenada #112
Fraccionamiento La Antigua
Colonia Casa Blanca, C.P. 37150
León, Guanajuato, México
Téléphone: (52 47) 77 18 27 79
Télécopieur: (52 47) 77 18 27 79

México, DF

Luz Saviñón #13, piso 6, Colonia Del Valle
Del. Benito Juárez, C.P. 03100
México, DF
Téléphone: (52 55) 55 36 25 20
Télécopieur: (52 55) 55 36 25 29

Réseau Acier Plus®

www.acierplus.com

Bureaux canadiens

Québec

11505, 1^{re} Avenue, bureau 500
Ville de Saint-Georges (Québec) G5Y 7X3
Téléphone: (418) 227-7833
Télécopieur: (418) 227-5424

200, boulevard Industriel
Boucherville (Québec) J4B 2X4
Téléphone: (450) 641-8770
Télécopieur: (450) 641-8769

270, chemin Du Tremblay
Boucherville (Québec) J4B 5X9
Téléphone: (450) 641-4000
Télécopieur: (450) 641-4001

807, rue Marshall
Laval (Québec) H7S 1J9
Téléphone: (514) 337-8031
Télécopieur: (450) 668-3091

2050, 127^e rue
Ville de Saint-Georges (Québec) G5Y 2W8
Téléphone: (418) 227-7833
Télécopieur: (418) 225-9802

Alberta

323-53rd Avenue S.E.
Calgary, Alberta T2H 0N2
Téléphone: (403) 252-7507
Télécopieur: (403) 255-7519

Nouveau-Brunswick

95 Foundry Street
Heritage Court, Suite 417
Moncton, Nouveau-Brunswick E1C 5H7
Téléphone: (506) 857-3178
Télécopieur: (506) 857-3253

Ontario

1755 Drew Road
Mississauga, Ontario L5S 1J5
Téléphone: (905) 671-3460
Télécopieur: (905) 671-1814

Bureaux américains

Illinois

7501 Lemont Road, Suite 315
Woodridge, Illinois 60517
Téléphone: (630) 910-1700
Télécopieur: (630) 910-1785

Maryland

4010 Clay Street, P.O. Box C-285
Point of Rocks, Maryland 21777-0285
Téléphone: (301) 874-5141
Télécopieur: (301) 874-2599

Massachusetts

50 Eastman Street
Easton, Massachusetts 02334-1245
Téléphone: (508) 238-7079
Télécopieur: (508) 238-8253

Missouri

2000 West Main Street
Washington, Missouri 63090-1008
Téléphone: (636) 239-6716
Télécopieur: (636) 239-1714

Ohio

555 North Yearling Road
Columbus, Ohio 43213
Téléphone: (614) 235-9805
Télécopieur: (614) 235-9901

Bureaux étrangers

Brasov, Roumanie

3 - 5 N.D. Cocea, Etaj-2-3
2200 Brasov, Roumanie
Téléphone: (406) 847-1130
Télécopieur: (406) 841-9217

Kolkata, Inde

GN 37/B, Sector V
Salt Lake, Kolkata
700 091 Inde
Téléphone: (91 33) 357-5865
Télécopieur: (91 33) 357-5914

