

VENTES ANNUELLES RECORD ET RETOUR À LA PROFITABILITÉ POUR 2010

FAITS SAILLANTS DE L'ANNÉE FINANCIÈRE 2010

- **Ventes annuelles record à 23 776 000 \$; croissance des ventes de 58 % par rapport à 2009**
- **Ventes record pour chaque période trimestrielle de 2010**
- **Maintien de la marge brute à 38 % malgré la hausse du coût des matières premières**
- **Nette augmentation du BAIIA ajusté; de 520 000 \$ à 2 947 000 \$**
- **Bénéfice net de 279 000 \$ par rapport à une perte nette de 776 000 \$**

RAPPORT DE GESTION

Le rapport de gestion a été préparé afin d'aider à comprendre les activités, le rendement et la situation financière de la compagnie en date du 31 décembre 2010. Ce rapport de gestion met en parallèle les résultats d'exploitation et la situation de la trésorerie du présent exercice avec ceux de l'exercice terminé le 31 décembre 2009. Cette analyse des résultats d'exploitation et de la situation financière de la compagnie devrait donc être lue conjointement avec les états financiers consolidés vérifiés et les notes afférentes pour les exercices terminés les 31 décembre 2010 et 2009 inclus dans le rapport annuel de la compagnie. Les états financiers consolidés sont présentés en dollars canadiens et ont été dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada. Tous les montants dans ce rapport de gestion sont en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire.

Les renseignements qui suivent tiennent compte de tout événement important survenu jusqu'au 23 février 2011, date à laquelle le conseil d'administration a approuvé ce rapport de gestion, sur recommandation du comité de vérification.

MESURES NON CONFORMES AUX PCGR

Novik utilise le BAIIA ajusté (Bénéfice avant amortissements, frais financiers, rémunération à base d'actions et impôts sur le revenu), la position de la dette à long terme sur la valeur corporelle nette ainsi que le ratio de fonds de roulement, trois mesures non conformes aux PCGR, pour évaluer la performance et la structure du capital de la compagnie. Les autorités de réglementation en valeurs mobilières exigent des émetteurs qu'ils mettent en garde le lecteur que de telles données (non basées sur les PCGR) ne possèdent pas de signification normalisée en fonction des PCGR. Il est donc difficile de les comparer avec des données semblables fournies par d'autres entreprises. Ces mesures non conformes aux PCGR, telles que définies dans la partie informations à fournir concernant le capital de la section « informations à fournir sur le capital » de ce rapport de gestion, sont donc simplement présentées ici à titre d'information complémentaire parce que la direction est d'avis que ces mesures procurent des renseignements utiles au sujet de la performance et de la structure du capital de la compagnie.

ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Cette analyse peut contenir des déclarations qui constituent des énoncés prospectifs concernant les affaires, les activités et les stratégies de la compagnie. Ces énoncés prospectifs peuvent inclure, sans y être limités, des commentaires sur les affaires de la compagnie, ses objectifs financiers, ses stratégies ou ses projets, ses cibles, ses prévisions financières ou prévisions quant à ses activités d'exploitation. Les énoncés prospectifs ne constituent pas une garantie de la performance future. Les résultats réels de la compagnie pourraient différer sensiblement de ceux indiqués ou sous-entendus dans ces énoncés en raison d'une multitude de facteurs tels que des changements dans la conjoncture économique et leur effet sur les activités de nos clients; la dépendance de la compagnie vis-à-vis un nombre restreint de clients représentant une part importante des revenus; l'incapacité d'obtenir de nouveaux clients ou de commandes supplémentaires de la part de clients existants; les hausses de prix des matières premières consommées; de même que la capacité de recruter et de retenir du personnel clé, qu'il s'agisse de personnel de gestion ou de personnel technique. Les hypothèses relatives aux événements futurs supposent l'exercice du jugement et présentent des risques dont bon nombre sont indépendants du contrôle de la compagnie. Bien que la direction estime que ses déclarations prospectives sont raisonnables, compte tenu de l'information dont elle disposait au moment de leur formulation, elle ne peut garantir la concrétisation de ses prévisions. En conséquence, le lecteur est prié de ne pas accorder une importance sans réserve à ses déclarations prospectives.

ACTIVITÉ PRINCIPALE, VISION ET STRATÉGIE

Activité principale

Novik est une compagnie canadienne qui est spécialisée dans la conception, la fabrication et la commercialisation de revêtements extérieurs et de toitures en polymère et de divers produits décoratifs extérieurs et utilitaires pour la construction et la rénovation résidentielles et commerciales. Les revêtements extérieurs et les toitures en polymère sont une nouvelle solution économique pour les consommateurs. Novik est un chef de file du marché des revêtements extérieurs et des toitures en polymère de par son innovation dans les produits offerts et ses procédés de fabrication à la fine pointe de la technologie. Les produits Novik sont une réplique exacte des matériaux de construction traditionnels tels que le bois, la brique, la pierre, l'ardoise et l'argile. Ces produits offrent un grand nombre d'avantages, car ils sont faciles à installer, nécessitent peu d'entretien et sont résistants aux intempéries à une fraction du coût des matériaux traditionnels.

Selon une étude effectuée par des spécialistes de l'industrie des revêtements extérieurs, le secteur des polymères devrait afficher une forte croissance dans un marché de plus de 7 milliards de dollars en Amérique du Nord. En outre, le marché nord-américain des toitures enregistre un chiffre d'affaires de 10 milliards de dollars. Novik prévoit augmenter, au cours des prochaines années, sa part de marché au niveau mondial grâce à sa vaste gamme de produits innovateurs et le nombre limité de concurrents. La variété et la qualité de ses produits donnent à Novik un fort avantage concurrentiel.

Envergure géographique

Les ventes de Novik sont faites par le biais de notre équipe de ventes et d'agents commerciaux à des distributeurs qui, à leur tour, revendent aux entrepreneurs et aux détaillants. Les ventes sont également faites directement à des magasins de grande surface. Des réseaux de distributeurs parmi les plus importants au Canada s'assurent de la présence des produits « Novik » dans les principales villes canadiennes. Une équipe de ventes de quatre employés sillonne le territoire canadien avec notre équipe marketing afin de mieux faire connaître nos produits. Les ventes canadiennes représentent environ 30 % du chiffre d'affaires de Novik. Aux États-Unis, l'entreprise est représentée par une équipe de quatre employés ainsi qu'une dizaine d'agents manufacturiers dans près de 25 états du territoire américain. Environ 60 % des ventes de Novik proviennent des États-Unis. Le volet international dans son ensemble représente environ 10 % de son chiffre d'affaires. Par le biais de ses efforts marketing soutenus et de ses distributeurs, Novik a su croître ses ventes internationales au cours des dernières années. Novik profite de solides relations d'affaires avec des distributeurs situés à travers l'Europe.

Stratégiquement, Novik vise à continuer sa percée sur le marché mondial, plus particulièrement au Canada et aux États-Unis. Étant donné le potentiel de croissance plus rapide et le rapprochement géographique naturel de ces deux pays, nous investissons davantage nos efforts de commercialisation dans ce territoire. Nous poursuivons toutefois des efforts dans les pays où Novik possède un fort potentiel de croissance dont la Russie, le Mexique, l'Allemagne, la France et l'Angleterre. Vu la présence de notre ligne de produits étendus, soit les différents revêtements extérieurs offerts, les produits de toitures et les accessoires, Novik peut facilement répondre aux besoins des consommateurs sur l'échelle mondiale et ainsi réduire le risque de concentration de son chiffre d'affaires dans des territoires précis.

VISION

Stratégie de l'entreprise

La mission de Novik est d'être reconnue comme l'entreprise de revêtements extérieurs la plus appréciée de sa clientèle.

Dans le cadre de sa planification stratégique triennale (2009-2011), la direction de Novik a discuté sur les orientations stratégiques à mettre en place afin de réaliser la mission énoncée ci-haut.

Trois orientations stratégiques ont été décidées dans ce processus de réflexion pour permettre à toute l'équipe Novik de focaliser sur ces objectifs sur une période de trois ans.

Ces trois orientations stratégiques sont :

- Développer une approche marketing basée sur le développement de marché afin de favoriser une forte croissance de ses ventes en 2011 par rapport à 2008;
- Offrir une gamme de produits innovateurs, compétitifs, de qualité et à l'avant-garde répondant aux tendances du marché et aux besoins des clients;
- Doter Novik de processus organisationnels permettant d'évaluer la performance et de mettre en priorité les actions nécessaires pour maximiser la rentabilité de la compagnie.

Orientations stratégiques

Dans le dernier rapport annuel, nous présentions pour la première fois de l'histoire de Novik une diminution des ventes. Toutefois, nous indiquions dans ce même document que les résultats financiers annuels de 2009 ne démontraient pas les percées faites dans le marché nord-américain.

La croissance des ventes de Novik de près de 60 % en 2010 par rapport à 2009 justifie bien ce commentaire. En effet, Novik a su profiter des faiblesses de ses concurrents et d'introduire de nouveaux produits uniques permettant ainsi à Novik de gagner des parts de marché dans une industrie relativement fragile.

Nous sommes à notre dernière année de notre plan stratégique triennal 2009-2011 et nous comptons le poursuivre tout en modifiant certains plans d'actions en 2011 dans un objectif de maintenir notre rythme de croissance.

Développer une approche marketing basée sur le développement de marché afin de favoriser une forte croissance de ses ventes en trois ans

Chez Novik, le développement de marché cible quatre territoires : l'Est du Canada (le Québec et les provinces des Maritimes), l'Ouest du Canada (de l'Ontario jusqu'en la Colombie-Britannique), les États-Unis et le volet international.

Ces territoires sont maintenant gérés par le même leader afin d'insuffler une vision commune. Chaque territoire n'est peut être pas au même stade de développement mais nous croyons à la réussite de notre plan de commercialisation en créant notre propre demande.

Le but ultime envisagé par Novik est de créer pour chaque territoire un réseau proactif entre le manufacturier, le distributeur et le spécialiste afin de mousser la demande chez le consommateur ultime. Dans ses dernières années d'opérations, Novik s'est fié énormément aux distributeurs. Après analyse, nous croyons que le potentiel de ventes de Novik est actuellement sous-évalué dans le territoire nord-américain et une approche plus proactive est maintenant observée depuis 2009.

Par exemple, un programme pilote a été mis en pratique au Québec en 2009. Nous avons pris la décision de poursuivre ce programme, appelé Novexpert, étant donné les retombées positives reçues, soit une augmentation de nos ventes et une plus grande visibilité de nos produits dans ce territoire. Ce programme prévoit des ressources humaines et financières importantes consacrées au marketing des produits Novik. L'objectif est de présenter au consommateur ultime les produits Novik et lui démontrer les avantages de nos produits : l'esthétisme, la possibilité de différenciation et la qualité. Des publicités dans des journaux de quartier en collaboration avec les entrepreneurs, la participation à des foires commerciales régionales visant les constructions de nouvelles maisons ou projets de rénovation et un magazine montrant différentes applications des produits Novik sont d'autant de gestes concrets qui ont et seront posés dans l'année courante. De plus, notre programme Novexpert viendra fidéliser des spécialistes de la construction afin de favoriser le lien entre ceux-ci et le consommateur final. La signature de plusieurs spécialistes à travers la province verra à s'assurer que la demande créée par les actions marketing seront répondues, soient par nos gens dans notre département des ventes ou soit par ces spécialistes. La formation de ces spécialistes à nos produits, le partage d'activités marketing dans leur région feront en sorte de maximiser les ventes sur le territoire. Nous veillerons également durant la prochaine année à développer des relations solides avec les architectes et promoteurs immobiliers des grands centres urbains. Ces décideurs peuvent influencer les décisions des consommateurs et nous permettent de mieux faire connaître nos différents produits.

Nos équipes des ventes responsables du marché canadien et du marché américain continuent également à prioriser des actions concrètes avec notre réseau de distributeurs actuels et en lien avec leurs clients. La situation actuelle de l'industrie, plus spécifiquement auprès de certains compétiteurs, permet à Novik de poursuivre des opportunités intéressantes avec d'autres joueurs importants principalement sur le marché américain. Nos équipes de ventes débiteront également le programme Novexpert dans d'autres territoires ciblés afin de favoriser un rapprochement entre Novik et le consommateur ultime.

Les ventes internationales, malgré une diminution importante en 2010 par rapport à 2008, demeureront également une priorité. La poursuite de nos relations avec nos distributeurs actuels et la poursuite du développement dans de nouveaux marchés continueront d'être à l'ordre du jour au cours de la prochaine année. Nos partenaires actuels sont toujours positifs quant aux avantages de nos produits et sont engagés à poursuivre leurs activités avec Novik dans plusieurs pays de l'Europe de l'Ouest, l'Allemagne, la France, l'Angleterre et le Mexique. Le développement de nouveaux marchés est tout aussi intéressant. À chaque année, nous recevons plusieurs demandes de nouveaux distributeurs voulant offrir nos produits dans des pays ciblés.

Offrir une gamme de produits innovateurs, compétitifs, de qualité et à l'avant-garde répondant aux tendances du marché et aux besoins des clients

Novik possède déjà une reconnaissance dans son industrie et notre objectif est d'augmenter celle-ci afin de réaliser notre mission. Nous poursuivrons nos efforts de développement de nouveaux produits dans les prochaines années afin de se distinguer davantage par rapport à la concurrence. Novik désire devenir le partenaire de premier choix des intervenants œuvrant dans l'industrie des revêtements extérieurs en offrant des produits innovateurs à base de polymère afin de devenir la référence en habillage extérieur résidentiel.

L'introduction de cinq nouveaux revêtements extérieurs et d'un nouveau revêtement de toiture effectuées en 2009 démontre bien la volonté de Novik de réaliser cet objectif stratégique. Ces nouveaux produits étant pour certains uniques sont ciblés afin de maximiser leur potentiel de croissance de ventes pour les prochaines années. La croissance des ventes importantes dans l'année financière 2010 par rapport à 2009 est en lien direct avec cette volonté d'offrir des produits innovateurs. Plus de 9 000 000 \$ des ventes de Novik proviennent de ces nouveaux produits pour l'année financière 2010 et expliquent en grande partie le succès obtenu en 2010. Nous voulons s'assurer que notre équipe des ventes et marketing puissent avoir les produits afin de stimuler notre base de clients actuels et potentiels. La réaction du marché à ces nouveaux produits a été très positive car nous avons maintenant des produits nous permettant d'ouvrir des portes à de nouveaux distributeurs d'importance. L'intérêt sur ces produits demeure toujours présent pour la prochaine année favorisant ainsi l'augmentation de notre part de marché dans une industrie affichant des taux de croissance plus faibles que celles observées par Novik en 2010.

D'autres projets intéressants sont à l'étude pour suivre les tendances observées dans le marché mais nous voulons s'assurer en 2011 de bien commercialiser les produits introduits l'année précédente avant l'introduction de nouveaux revêtements. De plus, nous voulons pour la prochaine année davantage focuser sur l'amélioration de produits existants. Que ce soit pour améliorer l'esthétisme, diminuer les coûts de fabrication ou faciliter l'installation, nous visons à offrir ces améliorations le plus rapidement possibles sur le marché.

Une tendance présentement observée auprès des consommateurs est celle de l'environnement. Novik désire suivre cette tendance avec l'exploration de matières premières alternatives. Nous sommes actuellement en discussion avec des partenaires pour évaluer le potentiel actuel.

Doter Novik de processus organisationnels permettant d'évaluer la performance et de mettre en priorité les actions nécessaires pour maximiser la rentabilité de la compagnie

Novik est bien positionné actuellement pour être reconnue comme une entreprise de classe mondiale. La provenance de ses ventes à travers plusieurs pays, sa gamme de produits unique en son genre et ses équipements de fabrication fortement automatisés sont des éléments importants à la réussite actuelle de la compagnie.

La direction de Novik désire maximiser la performance organisationnelle en mettant en place des indicateurs clés pour chaque département afin de s'assurer de l'atteinte des objectifs financiers et de productivité. Le suivi constant de ces indicateurs clés favorisera l'atteinte des livrables et objectifs pour les prochaines années et par défaut la réalisation de nos orientations stratégiques. La mise en place d'une démarche qualité dans l'ensemble de la compagnie, la mise en place d'un plan de communication interne sur l'évaluation de performance des indicateurs suivis et l'implantation d'un programme de formation en lien avec la performance organisationnelle désirée sont des actions concrètes visant la capacité de Novik et de ses équipiers d'atteindre ses objectifs financiers à court, moyen et long terme.

Informations à fournir dans la période d'incertitude et de volatilité actuelle dans les marchés financiers

Dans le contexte actuel, Novik poursuit l'exécution de son plan stratégique orienté vers l'augmentation des ventes par croissance territoriales et l'exploitation du potentiel immense du lancement des nombreux produits innovateurs introduits en 2009 et au cours des dernières années. L'acquisition d'immobilisations corporelles sera plus faible en 2011 par rapport aux années 2008 et 2009 puisque le plan incluant l'acquisition d'équipements et de moules ainsi que l'agrandissement de l'usine, finalisé en 2009, permet à Novik de s'assurer de la capacité de production pour atteindre le niveau de croissance de ses ventes envisagées pour les prochaines années.

La compagnie mise sur la stabilité au niveau de l'embauche de ressources humaines compétentes afin de maximiser les opportunités offertes dans notre efficacité opérationnelle. Étant donné les résultats financiers observés en 2009 et la forte pression sur le coût des matières premières consommées pour la prochaine année, nous devons prendre des mesures pour poursuivre l'amélioration de notre productivité. Depuis l'automne dernier, nous tirons profit de l'expérience de tous nos équipiers pour amener des solutions à être plus efficaces dans nos opérations dégagant ainsi des économies intéressantes. La livraison de nos achats de résine par wagon, la réduction du cycle d'injection et du temps main d'œuvre dans la fabrication de certains produits et la diminution du temps dans nos opérations de nettoyage sont d'autant d'exemples visant à maximiser les opportunités offertes dans notre cycle de production et ainsi favoriser une meilleure rentabilité.

La période d'incertitude et de volatilité actuelle n'a pas eu d'effet sur la stratégie de gestion du crédit de Novik puisque les clients ayant un haut niveau de crédit sont contactés régulièrement pour discuter de l'état de leurs activités et de leurs situations financières. Aucune perte importante de recouvrement de nos comptes recevables n'est survenue depuis l'automne 2008.

Pour ce qui est de la fluctuation des devises, une appréciation du dollar américain par rapport au dollar canadien favorise de façon générale le montant des ventes et la marge bénéficiaire brute de Novik compte tenu de la forte proportion des ventes réalisées en devise américaine.

En ce qui concerne la gestion de la trésorerie, une année financière plus difficile en 2009 combinée avec une croissance rapide de ses ventes en 2010, Novik a dû gérer ses liquidités adéquatement pour profiter des opportunités présentes dans le marché. Pour la prochaine année financière, nous avons récemment conclu avec certains partenaires financiers actuels un plan visant à maintenir les ressources financières nécessaires pour ses opérations dans le prochain exercice. Ce plan vise à refinancer des dettes venant à échéance avec des conditions plus favorables ainsi qu'un montant supplémentaire pour le financement de nos acquisitions d'immobilisations corporelles de la prochaine année et l'injection directe dans notre fonds de roulement. De plus, afin de profiter des opportunités dans le marché dans une période où la margination calculée est plus basse dans les premiers mois de l'année fiscale, Novik a obtenu l'aval de la majorité de ses partenaires financiers pour une période moratoire de six mois pour les paiements en capital sur ses dettes à long terme. Nos partenaires financiers sont à l'affût de

l'évolution de la situation financière de Novik et nous supporte par rapport aux objectifs stratégiques décrits ci-haut.

Les estimations comptables effectuées pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010 n'ont pas été modifiées étant donné l'environnement économique actuel incertain à cause de la nature des postes où sont effectuées les principales estimations. Ces postes sont les provisions pour créances douteuses et désuétude des stocks, les crédits d'impôt remboursables, la durée de vie utile estimative et la valeur recouvrable des immobilisations corporelles et des actifs incorporels, les impôts futurs, la capitalisation des frais de développement, la provision pour garanties, certaines charges à payer et la juste valeur des options octroyées aux salariés, dirigeants, consultants et administrateurs.

Principaux indicateurs de performance

Novik évalue le rendement de l'entreprise dans son ensemble en se servant d'indicateurs financiers clés, notamment les produits, le bénéfice brut, le bénéfice avant amortissement, frais financiers, rémunération à base d'actions et impôts sur les bénéfices et le fonds de roulement. Ces postes sont décrits aux sections appropriées sous la rubrique « Résultats d'exploitation » et « Liquidités, ressources financières et engagements ». L'analyse de ratios financiers fait également parti de son processus d'évaluation de rendement. Le ratio de fonds de roulement et le ratio de dette à long terme sur valeur corporelle nette sont des mesures de performance suivies sur une base mensuelle.

La direction mesure également le rendement dégagé pour chacune des familles de produits ainsi que par territoire des ventes à l'aide de certains indicateurs liés à l'exploitation dont notamment le carnet de commandes, le bénéfice brut en pourcentage des produits, le pourcentage des livraisons effectuées à temps, les coûts reliés à la non-qualité, l'atteinte des objectifs en matière de réduction des coûts et l'utilisation de la capacité de production.

INFORMATION ANNUELLE CHOISIE

(en milliers de dollars, sauf données par action)	Exercice 2010	Exercice 2009	Exercice 2008
Produits	23 776	15 061	20 116
Bénéfice brut	9 024	5 762	7 955
Bénéfice avant amortissement, frais financiers, rémunération à base d'actions et impôts sur le revenu	2 947	520	3 781
Bénéfice net (perte nette)	279	(776)	875
Bénéfice net (perte nette) de base et dilué(e) par action	0.006	(0.016)	0.019
Actif total	24 307	25 314	25 583
Fonds de roulement	2 186	1 457	3 175
Passif financier long terme total	8 960	10 450	12 019

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Produits

Au cours de l'exercice 2010, l'entreprise a enregistré des produits de 23,8 M\$ comparativement à 15,1 M\$ en 2009. Cette augmentation des ventes de 58 % est directement liée à la présence de nouveaux distributeurs importants au Canada et aux États-Unis et l'introduction de produits de revêtements innovateurs en 2009. Cette croissance des ventes importantes de Novik par rapport à l'année financière précédente représente une belle réussite étant donné notre présence dans une industrie faisant toujours face à des défis importants suivant la dernière récession économique. Notre industrie progresse tranquillement depuis l'année dernière et demeure bien loin des seuils affichés dans le milieu des années 2000; Novik gagne ainsi des parts de marché étant donné son rythme de croissance de ventes supérieures depuis le début de l'année courante. Les efforts de commercialisation et de développement de nouveaux produits au cours des récentes années permettent à Novik d'afficher cette croissance des ventes et également de se démarquer dans un marché où les opportunités sont au ralenti. Cette croissance phénoménale des ventes de Novik dans un contexte économique nord-américain considéré comme très difficile positionne avantageusement l'entreprise face à une reprise économique plus forte envisagée au cours des prochaines années.

Les ventes nord-américaines dans l'année financière 2010 ont été en croissance de près de 10 M\$ par rapport à la même période de l'exercice précédent, soit une croissance de 83 %. Cette croissance des ventes dans ce territoire est exclusivement reliée à l'introduction de nos revêtements extérieurs introduits depuis l'automne 2009 et maintenant vendus à d'importants distributeurs dans ce territoire. Quant aux exportations de Novik sur le marché européen, nous affichons une croissance de 12 % par rapport à l'année précédente.

Les produits du quatrième trimestre 2010 se chiffrent à 4,4 M\$ comparativement à 3,4 M\$ au quatrième trimestre de 2009. Cette croissance des ventes de près de 30 % représente un niveau record pour un quatrième trimestre et assure à Novik l'atteinte de ventes record pour un quatrième trimestre consécutif. L'augmentation des ventes sur le marché nord-américain a contribué à l'atteinte de ce niveau de ventes et également avec la livraison plus importante de conteneurs sur le continent européen. Nous sentons depuis l'automne dernier un regain au niveau des activités économiques de certains pays et sommes positifs pour envisager une hausse de nos ventes dans ce marché pour la prochaine année financière.

Bénéfice brut

Le bénéfice brut de la compagnie pour l'exercice 2009 s'établit à 9,0 M\$, soit 38 % des produits totaux de la compagnie par rapport à 5,8 M\$ pour l'exercice précédent, soit 38 % des produits totaux.

Cette constance de la marge brute en pourcentage dans l'année courante est d'autant plus positive étant donné l'augmentation importante du prix des matières premières depuis le début de l'année 2010 par rapport à l'année précédente et l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain. En effet, le prix des matières premières plus élevé en 2010 a eu pour effet de diminuer la marge de près de 4 % et l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain sont venues mettre de la pression sur notre marge brute pour l'année financière 2010. Toutefois, la croissance des ventes importantes observée en 2010 par rapport à des coûts d'opération stables ont permis de bénéficier d'économie d'échelle de près de 8 %. L'augmentation annoncée du prix de nos produits au printemps dernier sont venues également neutraliser ces impacts externes négatifs.

Bénéfice avant amortissement, frais financiers, rémunération à base d'actions et impôts sur le revenu (BAIIA ajusté)

(en milliers de dollars)	Exercice 2010	Exercice 2009	Exercice 2008
BAIIA ajusté	2 947	520	3 781
Rémunération à base d'actions	(116)	(152)	(188)
Amortissements	(1 769)	(1 831)	(1 319)
Frais (revenus) financiers	(545)	345	(973)
Bénéfice (perte) avant impôts	517	(1 118)	1 301

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010, le BAIIA ajusté se chiffre à 2 947 000 \$ comparativement à 520 000\$ pour l'exercice précédent.

La croissance des ventes importantes de Novik pour l'année financière 2010 explique cette augmentation importante. Ce niveau de BAIIA ajusté, étant un ratio de 13 % sur les ventes, représente un seuil davantage satisfaisant à celle affichée lors de l'année financière précédente. Ce ratio démontre bien le potentiel de Novik à dégager des niveaux de liquidités intéressants dans un contexte de rentabilité.

Frais de vente

Les frais de vente cumulatifs se chiffrent à 5,7 M\$ comparativement à 4,9 M\$ pour la période de douze mois terminée dans l'exercice précédent.

Cette augmentation des ventes est expliquée par des coûts de transports supérieurs étant donné le niveau de ventes plus élevés affichés dans l'année financière courante versus celle précédente. Une augmentation des dépenses dans notre équipe de ventes explique également en partie cette hausse des frais de vente. L'ajout de nouveaux joueurs a été fait dans de nouveaux marchés où Novik croit les opportunités futures intéressantes.

Frais d'administration

Les frais d'administration de l'année financière 2010 ont diminué légèrement par rapport à l'année précédente. Cette diminution de frais d'administration de 157 000 \$ démontre la stabilité de nos coûts d'opérations dans ce secteur malgré une hausse importante du chiffre d'affaires de la compagnie.

Frais financiers

Les frais financiers de l'année financière 2010 versus l'année financière précédente ont augmenté de 812 000 \$. Les frais d'intérêts sur l'emprunt bancaire et la dette à long terme sont restés sensiblement stables par rapport à la même période de l'année précédente. L'augmentation est expliquée par l'appréciation importante du dollar canadien par rapport au dollar américain de survenue l'année précédente. Cette situation avait permis à Novik de constater un gain de change important de plus de 1 000 000 \$ en 2009. Ce gain de change était expliqué par la comptabilisation d'un gain de change sur les contrats de change à un taux moyen de 1,26 et la réévaluation du passif net monétaire libellés en devises américaines au 31 décembre 2009.

Bénéfice net

Le bénéfice net est de 279 000 \$ pour l'année financière 2010 par rapport à une perte nette de 776 000 \$ pour l'année financière précédente. Il est important de voir que le bénéfice d'exploitation est nettement supérieur en 2010 car la comptabilisation d'un gain de change de plus de 1 000 000 \$ avait permis à Novik de minimiser les pertes opérationnelles vécues en 2009.

Novik affiche un bénéfice d'exploitation de 1 063 000 \$ en 2010 par rapport à une perte d'exploitation de 1 385 000 \$ en 2009. Cette amélioration de près de 2 500 000 \$ est directement liée à la croissance des ventes importantes de la compagnie. On peut ainsi constater une nette amélioration de la rentabilité de la compagnie en seulement une année.

PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES

(en milliers de dollars, sauf les montants par action) (non vérifiés)	Total	Premier trimestre	Deuxième trimestre	Troisième trimestre	Quatrième trimestre
Exercice terminé le 31 décembre 2010					
Produits	23 776	3 854	7 691	7 839	4 392
Bénéfice net (perte nette)	279	(312)	51	693	(153)
Bénéfice net (perte nette) de base et dilué(e) par action	0.006	(0.006)	0.001	0.014	(0,003)
Exercice terminé le 31 décembre 2009					
Produits	15 061	2 645	4 172	4 872	3 372
Bénéfice net (perte nette)	(776)	(627)	436	93	(678)
Bénéfice net (perte nette) de base dilué(e) par action	(0.016)	(0.013)	0.009	0.002	(0.014)

L'industrie de la construction et de la rénovation résidentielle et commerciale est soumise à un cycle saisonnier qui fait en sorte que les deuxième et troisième trimestres de l'exercice de Novik sont souvent caractérisés par une plus forte demande, alors que les premier et quatrième trimestres donnent lieu à un léger ralentissement.

Les pertes nettes observées dans le premier et le quatrième trimestre proviennent de la baisse du volume des ventes par rapport aux deuxième et troisième trimestres.

LIQUIDITÉS, SITUATION FINANCIÈRE ET ENGAGEMENTS

Liquidités

Tel que mentionné précédemment, les résultats financiers plus difficiles de 2009 combinée à une croissance rapide des ventes de Novik en 2010 nous a forcé à pratiquer une saine gestion de nos flux de trésorerie. Nos partenaires financiers nous ont supportés en offrant un moratoire de capital de six mois pendant l'année financière 2010. Nous devons continuer à être vigilants afin de surveiller les conditions du marché pour trouver des occasions de générer des flux de trésorerie positifs et exercer un contrôle strict sur les dépenses discrétionnaires afin de limiter nos sorties de fonds. Cet exercice demeure important étant donné la présence de deux trimestres consécutifs plus faibles en ventes, soit le premier et le dernier trimestre, amenant une pression additionnelle sur le niveau de liquidités de la compagnie pendant cette période. Étant donné cette situation et de pouvoir maintenir notre niveau de croissance actuelle, nous avons conclu avec certains partenaires financiers actuels le refinancement prochain de dettes existantes à de meilleures termes de paiement et l'octroi de nouvelles dettes pour financer nos futures acquisitions d'immobilisations corporelles et soutenir notre fonds de roulement pour l'année financière 2011. De plus, nous avons convenu avec ces mêmes partenaires financiers un moratoire de capital de six mois pour une partie de l'année financière 2011.

Activités d'exploitation

L'augmentation du volume des ventes telle qu'expliquée ci-haut a eu pour effet de voir les fonds autogénérés augmentés de près de 2,6 M\$ par rapport à la même période de l'exercice précédent.

Les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation se chiffrent à 2,2 M\$ en fin décembre 2010 par rapport à 1,6 M\$ à la même période de l'année précédente.

Activités de financement

Pour l'année financière 2010, les activités de financement ont diminués de 1,9 M\$ comparativement à l'année précédente. Cette diminution est principalement expliquée par les dettes contractées en 2009 pour financer la construction de nouveaux moules visant à offrir de nouveaux produits innovateurs. Tel qu'expliqué auparavant, ces nouveaux produits ont permis à Novik de réaliser des percées importantes sur le marché nord-américain par rapport à la compétition.

Activités d'investissement

Les activités d'investissement ont utilisé des fonds inférieurs dans l'année financière 2009 versus l'année précédente d'un montant de 1,4 M\$.

Les investissements en immobilisations corporelles ont été inférieurs en 2010 comparativement à 2009. Les investissements supérieurs de l'année précédente sont principalement expliqués par les déboursés effectués sur les moules visant à introduire de nouveaux produits à notre gamme existante. Ces nouveaux produits innovateurs sont tous offerts depuis le troisième trimestre de l'exercice financier 2009.

Au cours des prochains mois, nous entrevoyons aucun investissement important au niveau de la bâtisse, équipements ou moules. Nous visons à améliorer nos produits actuels pouvant amener des modifications à nos moules existants et ainsi certains investissements seront nécessaires. Ces investissements ne seront toutefois pas à la même hauteur que les années financières précédentes. La capacité de production et d'entreposage actuelles nous amènent à être confiants pour supporter toute croissance future de nos ventes. De plus, nous continuerons au cours de cette période à maximiser nos opportunités de ventes sur notre gamme de produits actuelle plus particulièrement sur les nouveaux produits offerts depuis peu à moins qu'une opportunité tangible pouvant se traduire avec une importante augmentation des ventes surgisse.

Situation financière

Actif total

L'actif total de Novik est a diminué de 1 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010 comparativement à l'exercice précédent. Un recouvrement plus rapide de nos comptes à recevoir a été annulé par l'augmentation de nos inventaires. Toutefois, un amortissement supérieur des immobilisations corporelles par rapport au niveau d'acquisition effectué en 2010 explique principalement cette diminution.

Passifs financiers

Le passif total a diminué de 1,4 M\$ au 31 décembre 2010 comparativement au 31 décembre 2009 étant donné les remboursements en capital de la dette à long terme effectués durant l'année financière. Le niveau d'emprunt bancaire ainsi que les comptes créditeurs et charges courues sont restés sensiblement stables.

Ratios financiers

La compagnie est liée par des engagements financiers relativement à ses facilités de crédit, dont le respect est mesuré selon certains ratios financiers calculés annuellement au 31 décembre. Au 31 décembre 2010, la compagnie respecte tous ses ratios financiers en lien avec les gestes posés tel qu'indiqué ci-bas dans la section « Événements subséquents ».

Capital-actions

Le tableau suivant présente la situation du capital-actions depuis le 1^{er} janvier 2009 :

	Douze mois terminés le 31 décembre 2010		Douze mois terminés le 31 décembre 2009	
	Nombre	Valeur attribuée \$	Nombre	Valeur attribuée \$
Solde au début et à la fin de l'exercice	48 470 858	9 946 318	48 470 858	9 946 318

En date du présent rapport de gestion, aucun changement n'est survenu dans le capital-actions de la compagnie.

DONNÉES SUR LES ACTIONS ET LES OPTIONS	
Émises et en circulation au 31 décembre 2010	Émises
Actions ordinaires	48 470 858
Options d'achat d'actions en circulation au 31 décembre 2010	
Options émises en vertu du régime d'options d'achat d'actions	2 555 000
ACTIONS ORDINAIRES	Exercice de douze mois terminé le 31 décembre 2010
	\$
Volume transigé	2 447 100
Prix moyen	0,21
Prix à la fermeture	0,33
Fourchette des cours	0,15 – 0,38

Options d'achat d'actions

Le 20 septembre 2005, la compagnie a mis en place un régime d'options d'achat d'actions de la compagnie destiné à ses salariés, ses dirigeants, ses administrateurs ainsi qu'aux consultants. La durée maximale de ces options est de dix ans et elles peuvent être exercées selon les termes définis par le conseil d'administration au moment de l'octroi. Le prix d'achat des actions en vertu du régime correspond au cours des actions de la compagnie à la clôture de la Bourse, le jour de Bourse précédant immédiatement le jour de la date d'octroi.

Le nombre maximal d'actions pouvant être émises en vertu de ce régime est limité à 7 435 600 actions et le nombre maximal pouvant être octroyé à un bénéficiaire ne doit pas dépasser 5% du nombre total d'actions émises et en circulation.

En vertu du régime en place, le 28 mai 2009, la compagnie a octroyé 575 000 options d'achat d'actions à ses administrateurs et certains dirigeants de la compagnie au prix d'exercice de 0,32 \$ et viendront à échéance le 28 mai 2014. Une charge de rémunération de 151 300 \$ a été comptabilisée dans les résultats consolidés au moment de l'octroi étant donné qu'elles sont exerçables à ce moment.

En vertu du régime en place, le 27 mai 2010, la compagnie a octroyé 705 000 options d'achat d'actions à ses administrateurs et certains dirigeants de la compagnie au prix d'exercice de 0,20 \$ et viendront à échéance le 27 mai 2015. Une charge de rémunération de 116 000 \$ a été comptabilisée dans les résultats consolidés au moment de l'octroi étant donné qu'elles sont exerçables à ce moment.

Le tableau suivant représente les renseignements relatifs aux options d'achat d'actions dans le cadre du régime depuis le 1^{er} janvier 2010 :

	Nombre	Valeur comptable \$	Prix de levée moyen pondéré \$
En circulation au début de l'exercice	2 583 500	672 586	0,39
Octroyées au cours de l'exercice	705 000	116 000	0,20
Annulées au cours de l'exercice	(733 500)	(191 444)	0,50
En circulation à la fin de l'exercice	2 555 000	597 142	0,31
Exerçables à la fin de l'exercice	2 555 000		0,31

En date du présent rapport de gestion, aucun changement n'est survenu concernant les options d'achat d'actions.

La note 12 afférente aux états financiers consolidés vérifiés de la compagnie donne également d'autres informations relativement au capital-actions.

Engagements

La compagnie offre sur ses produits une garantie limitée et transférable qui diminue proportionnellement avec le nombre d'années. Les conditions typiques des garanties requièrent que la compagnie remplace, à ses frais, le matériel défectueux au cours de la période de garantie. La compagnie comptabilise une provision pour garantie lors de l'expédition des produits, en fonction de l'estimation des coûts de garantie à engager.

Le montant des engagements minimaux de la compagnie en vertu de contrats de financement à long terme s'élève à 8 960 427 \$. Les versements annuels à effectuer s'établissent à 838 767 \$ en 2011, 1 117 932 \$ en 2012, 974 378 \$ en 2013, 784 260 \$ en 2014 et 601 824 \$ en 2015 et 4 643 266 \$ les années subséquentes.

Au 31 décembre 2010, le montant total des engagements minimaux de la compagnie en vertu des baux d'exploitation d'équipements et de véhicules s'établit à 92 656 \$. Les versements annuels minimaux à effectuer au cours des quatre prochains exercices en vertu de ces baux s'établissent à 34 510 \$ en 2011, 34 510 \$ en 2012, 22 724 \$ en 2013 et 912 \$ en 2014.

La compagnie s'est engagée à acquérir un équipement totalisant 630 000 \$. Au 31 décembre 2010, un solde de 535 500 \$ est à payer au cours des deux premiers trimestres de 2011.

Les notes 11 et 19 afférentes aux états financiers consolidés vérifiés font état de ces engagements.

Opérations entre apparentés

Au cours de l'exercice 2010, aucune transaction entre apparentée n'a été effectuée.

Éventualité

La compagnie a reçu une requête introductive d'instance de la part d'un ancien employé pour dommages. La compagnie considère cette requête non-pertinente et a comptabilisé une provision raisonnable relativement à cette requête. Tout écart entre le montant du règlement final et celui de la provision inscrite au 31 décembre 2010 sera comptabilisé au résultat net de la période en cours au moment du règlement.

Événements subséquents

En février 2011, la compagnie a obtenu un emprunt de 2 625 000 \$ portant intérêt au taux de base de l'institution financière plus 4 %, garanti par une hypothèque sur l'universalité des biens meubles et immeubles, et remboursable à compter d'octobre 2011 par versements mensuels en capital de 43 000 \$ plus les intérêts et un versement final de 45 000 \$ plus les intérêts en septembre 2016. À même le produit de cet emprunt, la compagnie remboursera des effets à payer échéant de 2011 à 2015 totalisant 1 630 812 \$.

Elle a également obtenu un second emprunt de 400 000 \$ portant intérêt au taux préférentiel de l'institution financière plus 2,75 %, garanti par Investissement Québec jusqu'à concurrence de 70 % du montant emprunté, et par une hypothèque sur l'universalité des biens subordonnée aux sûretés existantes. Cet emprunt est remboursable à compter d'octobre 2011 par versements mensuels en capital de 7 407 \$ plus les intérêts et viendra à échéance en mars 2016.

Finalement, la compagnie a obtenu un moratoire portant sur les versements en capital pour une période de six mois sur d'autres emprunts. Les versements en capital exigibles au terme du moratoire ont été ajustés, afin que le capital soit remboursé selon les échéances initiales.

Au 31 décembre 2010, la partie à court terme de la dette à long terme ont été établis sur la base des conditions décrites ci-dessus, qui permettent à la compagnie de respecter le ratio du fonds de roulement exigé par ses créanciers à long terme.

INFORMATIONS À FOURNIR SUR LE CAPITAL

Dans ses opérations de gestion du capital, la compagnie a comme objectifs de :

1. maintenir une souplesse financière afin de préserver sa capacité de respecter ses engagements financiers; et
2. déployer le capital afin d'offrir à ses actionnaires un bon rendement sur leur investissement; et
3. maintenir une structure du capital permettant à la compagnie de choisir parmi diverses options de financement, dans le cas où un tel besoin de financement se ferait sentir.

La compagnie définit son capital comme suit :

	Aux 31 décembre	
	2010	2009
	\$	\$
Emprunt bancaire	1 621 972	1 794 591
Dette à long terme, incluant la partie à court terme	8 960 427	10 449 939
Capitaux propres	11 213 239	10 818 027
	<u>21 795 638</u>	<u>23 062 557</u>

La stratégie financière de la compagnie est conçue et formulée afin de maintenir une structure de capital flexible et conforme aux objectifs indiqués ci-dessus et de répondre aux changements de conjoncture économique et aux caractéristiques des risques liés aux actifs sous-jacents. Dans le but de maintenir ou d'ajuster sa structure du capital, la compagnie peut racheter des actions aux fins d'annulation conformément à des offres publiques de rachat d'actions dans le cours normal des activités, émettre de nouvelles actions et de nouveaux titres d'emprunt (garantis, non garantis, convertibles et/ou d'autres types d'instruments d'emprunt disponibles), ou refinancer une dette existante avec des caractéristiques différentes.

La compagnie surveille périodiquement le capital en utilisant un certain nombre de mesures financières comprenant les ratios suivants :

1. dette à long terme sur valeur corporelle nette; et
2. ratio de fonds de roulement.

La position de la dette à long terme, une mesure non conforme aux PCGR, est le total de la dette à long terme incluant la partie à court terme.

La valeur corporelle nette, une mesure non conforme aux PCGR, est la somme des capitaux propres moins les actifs d'impôts futurs et les actifs incorporels.

Le ratio de fonds de roulement, une mesure non conforme aux PCGR, est la somme de l'actif à court terme divisé par la somme du passif à court terme.

La stratégie et les objectifs financiers de la compagnie décrits précédemment sont restés essentiellement les mêmes au cours des exercices financiers précédents. Ces objectifs et stratégies sont revus tous les ans. La compagnie est d'avis que ses ratios actuels sont raisonnables, étant donné la taille de la compagnie et ses objectifs de gestion du capital.

La compagnie est liée également par des engagements financiers relativement à ses facilités de crédit, dont le respect est mesuré selon certains ratios financiers calculés annuellement au 31 décembre. Au 31 décembre 2010, la compagnie respecte tous ces ratios financiers.

INSTRUMENTS FINANCIERS

Juste valeur

Les instruments financiers que la compagnie a inscrits au bilan sont les comptes débiteurs, l'emprunt bancaire, les comptes créditeurs et charges courues ainsi que la dette à long terme. La juste valeur de ces instruments financiers se rapproche de leur valeur comptable en raison de leur échéance à court terme ou des taux courants du marché.

La juste valeur des instruments financiers se détaillent comme suit :

	Au 31 décembre 2010	
	Prêts et créances \$	Autres passifs financiers \$
Actifs financiers		
Comptes débiteurs	1 887 198	-
Aide gouvernementale à recevoir	60 076	-
	<u>1 947 274</u>	<u>-</u>
Passifs financiers		
Emprunt bancaire	-	1 621 972
Comptes créditeurs et charges	-	2 266 095
Dette à long terme	-	9 078 759
	<u>-</u>	<u>12 966 826</u>
	Au 31 décembre 2009	
	Prêts et créances \$	Autres passifs financiers \$
Actifs financiers		
Comptes débiteurs	2 369 825	-
Aide gouvernementale à recevoir	122 576	-
	<u>2 504 401</u>	<u>-</u>
Passifs financiers		
Emprunt bancaire	-	1 794 591
Comptes créditeurs et charges	-	2 251 771
Dette à long terme	-	10 576 156
	<u>-</u>	<u>14 622 518</u>

Risque de taux d'intérêt

Les comptes débiteurs ainsi que les comptes créditeurs et charges courues sont sans intérêt. Les taux d'intérêt de l'emprunt bancaire et de la dette à long terme sont décrits respectivement aux notes 9 et 11.

Une fluctuation de +1%/-1% dans les taux d'intérêt préférentiels aurait un impact de 89 000 \$ (83 000 \$ en 2009) sur la charge d'intérêt de la dette à long terme.

Risque de crédit

Le risque de crédit de la compagnie est principalement attribuable à ses comptes débiteurs. Les montants figurant au bilan sont présentés déduction faite de la provision pour créances irrécouvrables, estimée par la direction de la compagnie selon l'expérience passée et son évaluation de l'environnement économique actuel. La compagnie est d'avis que le risque de crédit des comptes débiteurs est limité en raison des éléments suivants :

- Il existe un large éventail de clients répartis dans divers secteurs et emplacements géographiques.
- Plus de 94 % des comptes débiteurs sont âgés de moins de 90 jours.
- Bien que 40 % des produits de la compagnie pour l'exercice financier 2010 proviennent de deux clients les plus importants, la compagnie est d'avis que le risque de crédit associé à ces clients est limité. La compagnie n'exige pas habituellement de garantie ou quelconque niveau de sécurité sur ces comptes débiteurs; toutefois un niveau de crédit maximal peut être offert aux clients suivant une évaluation de risque. De plus, la compagnie révisé périodiquement le crédit accordé à ses clients.
- La compagnie comptabilise une provision pour créances irrécouvrables spécifique lorsque la direction considère que le montant de recouvrement prévu est moins élevé que le montant réel du compte débiteur.
- Au cours des trois derniers exercices, la compagnie n'a pas comptabilisé de charge de créances irrécouvrables supérieure à sa provision pour créances irrécouvrables. La provision pour créances irrécouvrables au 31 décembre 2010 était de 79 135 \$ (67 443 \$ au 31 décembre 2009). Toutes les radiations de créances irrécouvrables sont inscrites comme dépense administrative.

Risque de liquidité

La compagnie dispose de facilités de crédit afin de s'assurer d'avoir des fonds suffisants pour répondre à ses besoins financiers courants et à plus long terme, et ce, à un coût raisonnable.

Le tableau suivant résume les échéances contractuelles des passifs financiers au 31 décembre 2010 :

	Valeur comptable	Flux de trésorerie contractuels	0 à 12 mois	12 à 24 mois	Après 24 mois
Emprunt bancaire	1 621 972	1 621 972	1 621 972	-	-
Comptes créditeurs et charges courues	2 266 095	2 266 095	2 266 095	-	-
Dette à long terme, incluant la portion à court terme	9 078 759	9 610 538	1 020 968	1 227 151	7 362 419
	<u>12 966 826</u>	<u>13 498 605</u>	<u>4 909 035</u>	<u>1 227 151</u>	<u>7 362 419</u>

La compagnie est d'avis que les fonds autogénérés et les fonds disponibles dans le cadre des arrangements bancaires existants ou conclus au début de 2011 permettront d'assumer adéquatement ces passifs financiers.

Risque de taux de change

La compagnie réalise une partie de son chiffre d'affaires en dollars US et est donc exposée aux fluctuations des devises. Ces risques sont partiellement compensés par des achats en dollars US et des contrats de change à terme. La compagnie est également exposée à un risque de change sur la dette à long terme libellée en dollars US.

D'après les mouvements historiques et la volatilité des variables de marché mentionnés précédemment et selon l'évaluation actuelle des marchés financiers faite par la direction, la compagnie est d'avis que la variation suivante est raisonnablement possible sur une période de 12 mois, déduction faite des impôts sur les bénéfices en utilisant un taux d'impôt effectif estimatif de 31 % :

- Variation proportionnelle du taux de change de -10 % (dépréciation du dollar canadien (CAD)) et +10 % (appréciation du CAD) par rapport au dollar américain (\$ US), à partir d'un taux de conversion de fin de période de 0,9946.

Si ces variations devaient se produire, l'incidence sur les résultats et les capitaux propres pour chaque catégorie d'instruments financiers détenus à la date du bilan serait comme suit :

(en milliers de dollars)	Valeur comptable	Risque de change			
		-10%		+10%	
		Résultats	Capitaux propres	Résultats	Capitaux propres
Actifs financiers					
Comptes débiteurs	777	53	53	(53)	(53)
Passifs financiers					
Emprunt bancaire	431	(30)	(30)	30	30
Comptes créditeurs et charges courues	684	(47)	(47)	47	47
Dettes à long terme remboursables en \$US	1 463	(101)	(101)	101	101
AUGMENTATION (DIMINUTION) TOTALE		(125)	(125)	125	125

La juste valeur des contrats de change à terme en cours au 31 décembre 2010 et 2009 s'établit comme suit :

Monnaie d'achat	Monnaie de vente	Valeur nominale en monnaie de vente	Échéance	Juste valeur (a) \$	Taux moyen
2010 \$CAN	\$US	2 724 500	2011	198 616	1,07
2009 \$CAN	\$US	2 812 500	2010	575 104	1,26

La compagnie a réalisé un gain de change de 41 984 \$ sur des contrats de change à terme en 2010 (gain de change de 494 828 \$ en 2009).

(a) La juste valeur des contrats de change reflète généralement les montants estimatifs que la compagnie recevrait au règlement de contrats favorables ou serait tenue de payer pour mettre fin aux contrats défavorables à la date du bilan.

PRINCIPALES ESTIMATIONS COMPTABLES

La préparation d'états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada exige que la direction fasse des estimations et des hypothèses ayant une incidence sur les montants d'actif et de passif portés aux états financiers. Ces mêmes estimations et hypothèses ont aussi une incidence sur la présentation des éventualités en date des états financiers, de même que sur les postes de revenus et de dépenses de l'exercice. Les estimations importantes comprennent les provisions pour créances douteuses et désuétude des stocks, les crédits d'impôt remboursables, la durée de vie utile estimative et la valeur recouvrable des immobilisations corporelles et des actifs incorporels, les impôts futurs, la capitalisation des frais de développement, la provision pour garanties, certaines charges courues et la juste valeur des options octroyées aux salariés, dirigeants, consultants et administrateurs. La direction est d'avis que ses estimations sont adéquates; toutefois, il est possible que les résultats réels diffèrent de ces estimations.

Les principales conventions comptables sont décrites à la note 2 afférente aux états financiers consolidés vérifiés au 31 décembre 2010.

MODIFICATIONS COMPTABLES

a) Frais de recherche et de développement

Le 1er janvier 2009, la compagnie a adopté le chapitre 3064, «Écarts d'acquisition et actifs incorporels», qui remplace les chapitres 3062, «Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels» et 3450, «Frais de recherche et de développement».

L'adoption de ce nouveau chapitre, combinée à l'adoption des changements apportés au chapitre 1000, «Fondements conceptuels des états financiers», a amené la compagnie à changer les méthodes comptables qu'elle applique aux frais de développement reportés.

Cependant, ce changement n'a eu aucun impact sur la situation financière et sur les résultats d'exploitation de la compagnie. De plus, la compagnie a modifié l'énoncé des principales conventions comptables présentées à la note 2 et les frais de développement reportés, présentés antérieurement à l'actif comme une composante des frais reportés, sont maintenant présentés comme une composante des actifs incorporels à la note 8.

b) Modifications comptables futures

La compagnie adoptera les normes internationales d'information financière (IFRS) pour la préparation de ses états financiers intermédiaires et annuels des exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2011. La direction de la compagnie a élaboré un plan de conversion de ses états financiers aux IFRS. L'analyse des différences entre les IFRS et les conventions comptables actuellement en vigueur au Canada a été réalisée au cours de la dernière année.

La compagnie a déterminé les incidences significatives de l'adoption des IFRS. Les incidences décrites ci-dessous ne doivent pas être considérées comme une énumération exhaustive des modifications qui résulteront du basculement des IFRS. Cette information vise à faire ressortir les effets que la compagnie estime être les plus importants au niveau de la communication des conventions comptables et de la communication de l'information financière. La compagnie n'a identifié aucun impact significatif du passage aux IFRS au niveau de ses technologies de l'information ou de ses contrôles internes clés.

Première adoption des normes internationales d'information financière – IFRS 1

Tel que le prévoit la norme IFRS 1, les ajustements requis au moment du basculement aux IFRS seront faits de façon rétrospective, en affectant les bénéfices non répartis du 1^{er} janvier 2010 présentés à titre de données comparatives.

Cette norme fournit également aux entités qui adoptent les IFRS pour la première fois un certain nombre d'exemptions facultatives et d'exceptions obligatoires. Ces exemptions et exceptions permettent, dans certains cas, d'éviter la pleine application rétrospective de certaines normes. Suite à ses analyses, la compagnie a réalisé les choix suivants :

- Les transactions relatives aux options d'achat d'actions émises antérieurement au 1^{er} janvier 2010 et acquis à cette date n'ont pas été redressées;
- Les regroupements d'entreprise antérieurs au 1^{er} janvier 2010 n'ont pas été redressés.

Immobilisations corporelles – IAS 16

La norme IAS 16 et les PCGR du Canada comportent les mêmes principes de base, mais il existe cependant des différences. La compagnie continuera d'évaluer ses immobilisations au coût amorti et ne présentera pas ses immobilisations corporelles en fonction du modèle de réévaluation à la juste valeur permis par les normes internationales.

De plus, la norme IAS 16 est plus précise sur l'amortissement des actifs en fonction d'une approche par composantes. Ainsi, la compagnie amortira séparément chaque partie d'une immobilisation ayant un coût significatif par rapport au coût total et une durée de vie distincte. Le tableau suivant montre le sommaire des méthodes d'amortissement envisagées dans les états financiers IFRS et la comparaison avec la convention comptable actuelle en PCGR.

IFRS

	Méthodes	Période pour chacune des composantes
Bâtisse	Amortissement linéaire	Entre 20 et 40 ans
Équipement	Amortissement linéaire	Entre 10 et 20 ans
Moules	Amortissement linéaire	25 ans
Mobilier de bureau	Amortissement linéaire	3 ans
Équipement informatique	Amortissement linéaire	Entre 3 et 5 ans

PCGR du Canada

	Méthodes	Période et taux pour l'actif
Bâtisse	Solde dégressif	4 %
Équipement	Solde dégressif	10 %
Moules	Amortissement linéaire	15 ans
Mobilier de bureau	Solde dégressif	20 %
Équipement informatique	Solde dégressif	30 %

L'analyse réalisée à ce jour combinée à la révision des durées de vie utile des différentes composantes n'est pas finalisée en date du 23 février 2011. La compagnie sera en mesure de chiffrer les différences lors du dépôt de son premier trimestre de l'année financière 2011. Un montant d'ajustement sera alors affecté en diminution ou augmentation des bénéfices non répartis du 1^{er} janvier 2010. De plus, l'amortissement de l'exercice 2010 sera modifié dans les données comparatives présentées à ce moment.

FACTEURS DE RISQUE

Conventions de crédit

Les conventions de crédit négociées par la compagnie comprennent les obligations financières que l'entreprise pourrait ne pas être en mesure de respecter dans l'avenir. La compagnie serait alors en défaut et elle devrait négocier de nouvelles conditions ou, à la demande des partenaires financiers, rembourser ses prêts et trouver de nouvelles sources de financement. Le non-respect des obligations financières prévues dans les conventions de crédit pourrait donc avoir un effet défavorable important sur la compagnie.

Les droits exclusifs de propriété intellectuelle

La compagnie utilise des technologies pour lesquelles elle détient certaines propriétés intellectuelles. Il est tout à fait possible que d'autres compagnies puissent mettre au point d'une manière indépendante des produits similaires, rendant ainsi superflus ceux produits par la compagnie.

La réussite de la compagnie dépendra en partie de sa capacité à protéger ses oeuvres et marques de commerce et à poursuivre ses activités sans enfreindre les droits de Propriété intellectuelle des tierces parties et sans que ses propres droits soient contrefaits.

Aussi, la grande majorité des Marques de commerce utilisées par Novik n'ayant pas fait l'objet d'un enregistrement auprès de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada ni à l'étranger, il n'est pas certain que la preuve de propriété et d'utilisation exclusive des oeuvres et marques de commerce utilisées par la compagnie puisse être démontrée. Il n'y a aucune assurance d'une protection adéquate de la propriété intellectuelle de la compagnie vis-à-vis les produits des concurrents. Dans la conduite des affaires, il est parfois nécessaire de divulguer certains secrets commerciaux ainsi que des connaissances faisant partie du droit de propriété intellectuelle.

La concurrence et la désuétude technologique

La compagnie doit concurrencer la technologie existante, les concurrents ainsi que de nouvelles compagnies lancent de nouveaux produits. Dans le but de demeurer à la fine pointe de la technologie, la compagnie doit développer ses produits connexes. Que ce soit une concurrence livrée par des nouvelles compagnies de développement et/ou de mise en marché de revêtements de polymère, une fusion ou une acquisition de compagnies existantes ou de filiales, la concurrence au sein de l'industrie de la construction et de la rénovation offrant des solutions semblables à celles qu'offre la compagnie devrait augmenter. La plupart des concurrents de la compagnie ont des ressources financières, techniques, de distribution et de commercialisation qui sont supérieures. Des progrès technologiques et le développement des produits peuvent avoir pour effet de rendre vétustes les produits de la compagnie ou d'en réduire leur valeur.

La gestion de la croissance et le développement du marché

Il n'y a aucune garantie que la compagnie puisse développer son marché de façon significative, affectant ainsi sa rentabilité. La croissance rapide du champ d'activité de la compagnie pourrait avoir pour effet de créer des pressions significatives sur la direction, sur les opérations et les ressources techniques. Afin de gérer sa croissance, la compagnie pourrait devoir augmenter le nombre d'employés faisant partie de son personnel technique et opérationnel et gérer son personnel tout en entretenant efficacement de nombreuses relations avec les tierces parties. Il n'existe aucune garantie à l'effet que la compagnie sera en mesure de gérer la croissance de ses affaires. L'incapacité par la compagnie de mettre en place des systèmes cohérents de gestion, d'ajouter des ressources économiques ou de gérer son expansion adéquatement pourrait avoir un effet néfaste significatif et imprévisible sur ses activités et ses résultats d'exploitation.

Les conflits d'intérêts

Certains administrateurs, dirigeants, promoteurs et autres membres de la direction de la compagnie peuvent agir à l'avenir en tant qu'administrateur, dirigeant, promoteur et membre de la direction d'autres compagnies et, en conséquence, il est possible qu'un conflit se présente entre leurs devoirs en tant qu'administrateur, dirigeant, promoteur ou membre de la direction de la compagnie et leurs devoirs en tant qu'administrateur, dirigeant, promoteur ou membre de ces autres compagnies.

Il n'existe aucune garantie à l'effet que, dans l'exécution de leurs devoirs à l'égard de la compagnie, les administrateurs, dirigeants, promoteurs et autres membres de la direction de la compagnie ne se retrouveront pas dans des situations qui pourraient donner lieu à des conflits d'intérêts. Il n'existe aucune garantie à l'effet que ces conflits seraient réglés d'une manière favorable à la compagnie.

Les administrateurs et les dirigeants de la compagnie sont conscients des lois qui existent et qui prévoient la responsabilité des administrateurs à l'égard des occasions d'affaires favorables pour l'entreprise et qui exigent que les dirigeants divulguent leurs conflits d'intérêts ainsi que le fait que la compagnie se prévautra de ces lois à l'égard des conflits d'intérêts des administrateurs et des dirigeants ou à l'égard de tout manquement à leurs devoirs par ses administrateurs et ses dirigeants. Tout conflit d'intérêts doit être divulgué par les administrateurs et dirigeants selon les dispositions de la législation applicable en matière de compagnies, et ces administrateurs et dirigeants doivent se comporter au meilleur de leur compétence et habileté selon les obligations qui leur sont imposées par la loi.

La vulnérabilité face à la demande

La compagnie tire la vaste majorité de ses revenus de la vente de revêtements extérieurs de polymère et d'une gamme complète d'accessoires extérieurs décoratifs et utilitaires et elle estime que les revenus provenant de ces produits représenteront une part importante de ses revenus dans un avenir prévisible. Les revenus futurs liés aux ventes de revêtements extérieurs de polymère et d'une gamme complète d'accessoires extérieurs décoratifs et utilitaires seront tributaires des ventes à de nouveaux clients. Par conséquent, la compagnie est particulièrement vulnérable aux fluctuations de la demande à l'égard des revêtements extérieurs de polymère et d'accessoires extérieurs décoratifs et utilitaires. Donc, si la demande de revêtements extérieurs de polymère et d'accessoires extérieurs décoratifs et utilitaires diminue de façon importante, l'entreprise et les résultats d'exploitation pourraient être touchés de façon défavorable.

L'établissement des prix en fonction du marché

Le marché très concurrentiel dans lequel la compagnie fait affaire pourrait amener celle-ci à réduire ses prix. Si ses concurrents offrent de gros escomptes sur certains produits afin de reprendre des parts de marché ou d'en gagner de nouvelles ou de vendre d'autres revêtements extérieurs de polymère et accessoires extérieurs décoratifs et utilitaires, la compagnie pourrait devoir baisser ses prix et offrir d'autres modalités favorables afin de livrer concurrence de façon réussie. De tels changements pourraient réduire les marges bénéficiaires et avoir une incidence défavorable sur les résultats d'exploitation de la compagnie. Certains des concurrents de la compagnie pourraient regrouper des produits de polymère qui concurrencent avec les leurs à des fins de promotion ou dans le cadre d'une stratégie d'établissement des prix à long terme ou offrir des garanties de prix ou la mise en œuvre de produits. Ces pratiques pourraient, avec le temps, limiter les prix que la compagnie peut demander à l'égard de ses produits. Si la compagnie ne peut compenser ces réductions de prix par une augmentation correspondante des ventes ou par une baisse des dépenses, la baisse des revenus provenant de la vente des revêtements extérieurs de polymère et accessoires extérieurs décoratifs et utilitaires pourrait toucher de façon défavorable ses marges bénéficiaires et ses résultats d'exploitation.

L'importance et les coûts de la main-d'œuvre

La compagnie dépend des services de ses employés techniques et de son personnel de direction clé. La perte de l'une de ces personnes pourrait avoir une incidence défavorable importante sur l'entreprise, ses résultats d'exploitation et sa situation financière. La réussite de la compagnie est largement tributaire de son habileté continue à identifier, embaucher, former, motiver et conserver des employés de direction, employés techniques, personnel de vente et de commercialisation hautement compétents. La concurrence à l'égard de ses employés peut être intense et la compagnie ne peut assurer qu'elle sera en mesure d'attirer ou de conserver du personnel technique et de direction hautement compétent à l'avenir. Son incapacité à attirer et à conserver le personnel de direction et technique, les employés des ventes et de commercialisation nécessaires pourrait avoir une incidence défavorable sur sa croissance et sa rentabilité future. La compagnie pourrait être obligée d'augmenter la rémunération versée aux employés actuels ou aux nouveaux employés de façon telle que ses dépenses d'exploitation pourraient être substantiellement augmentées.

Les acquisitions

À l'avenir, la compagnie pourrait procéder à des acquisitions sélectives de produits ou d'entreprises qui, selon lui, complètent les siennes. Il est possible que la compagnie ne soit pas encore en mesure de repérer des possibilités d'acquisition appropriées à des prix raisonnables, qu'elle ne soit pas en mesure de réaliser une acquisition ou encore d'intégrer avec succès à ses activités un produit ou une entreprise acquise. Au surplus, il est possible que la compagnie fasse face à de la concurrence à l'égard de compagnies susceptibles d'acquisition dont celles d'autres parties pouvant avoir des ressources beaucoup plus importantes que les siennes.

Les erreurs dans les produits

Les produits qui sont fabriqués et distribués par la compagnie peuvent contenir des erreurs qui pourraient être décelées à tout moment du cycle de vie d'un produit. Des erreurs dans les produits de la compagnie pourraient avoir une incidence défavorable importante sur sa réputation, lui imposer des coûts importants, retarder les dates de lancement d'un produit et nuire à sa capacité de vendre ses produits à l'avenir. Les coûts de correction d'une erreur dans l'un de ses produits pourraient être importants et toucher négativement ses marges d'exploitation. Bien que la compagnie prévoie continuer à mettre à l'essai des produits pour en déceler des erreurs et à travailler de concert avec ses clients au moyen de ses services de soutien et de maintenance afin de repérer et de corriger des erreurs, des erreurs dans ses produits pourraient se manifester à l'avenir.

L'incertitude dans le marché de la construction et de la rénovation

Le marché à l'égard des produits que la compagnie produit et distribue est tributaire des conditions économiques qui touchent le marché plus vaste de la construction et de la rénovation. Des replis de l'économie pourraient faire en sorte que les clients annulent ou retardent des commandes à l'égard de ses produits. Dans ce contexte, les clients pourraient connaître des difficultés financières, ne pas acheter ses produits ou reporter les budgets pour l'achat des produits de la compagnie ou cesser de faire affaire. À son tour, cette situation pourrait entraîner des cycles de vente plus longs, des retards ou des défauts de paiement et de perception ainsi que des pressions sur les prix, ce qui ferait en sorte que la compagnie réaliserait des revenus et des marges inférieurs.

La nouvelle réglementation

À l'heure actuelle, les activités de Novik sont assujetties à des lois qui réglementent les pratiques en matière de crédit, le transport des produits, l'importation et l'exportation de produits et la main-d'œuvre. Ces lois et règlements ainsi que les règles et les politiques connexes sont gérés par divers organismes, des instances fédérale, provinciale, municipale, régionale et locale et par d'autres autorités gouvernementales. De nouvelles lois régissant les activités de la compagnie pourraient être adoptées ou des modifications pourraient être apportées aux lois existantes, ce qui pourrait entraîner des conséquences importantes sur les activités de la compagnie.

L'inobservation par la compagnie des lois et des règlements applicables pourrait l'assujettir à des procédures civiles ou réglementaires et cela pourrait entraîner des conséquences défavorables importantes sur la situation financière de la compagnie et ses résultats d'exploitation. Étant donné que la compagnie compte prendre de l'expansion aux États-Unis et à l'international, il est probable, dans un tel cas, que la compagnie s'exposera alors à un plus grand nombre de risques en raison de son assujettissement à la réglementation en vigueur aux États-Unis et à l'international.

Les risques reliés aux devises étrangères

Près de 70 % des revenus de Novik pour l'exercice terminé le 31 décembre 2010 proviennent de ventes effectuées en dollars US. Il existe des risques au niveau de la conversion en dollars canadiens des soldes en dollars US. Bien que Novik, en règle générale, ne passe pas de contrats de couverture à l'égard des stocks achetés expressément pour le marché américain et étranger, elle conclut des contrats de change à terme afin de vendre des devises étrangères dans le but de bloquer les profits réalisés sur certaines activités aux États-Unis et outre-mer. Puisque les fluctuations des taux de change sont indépendantes de la volonté de la compagnie, rien ne garantit que ces fluctuations ne nuisent pas à sa situation financière et à son bénéfice d'exploitation.

La fluctuation du cours des titres

Le cours des actions ordinaires de la compagnie pourrait être volatile et pourrait faire l'objet de grandes fluctuations découlant de divers facteurs dont les suivants :

- les fluctuations réelles ou prévues des résultats d'exploitation;
- les changements des estimations relatives à ces résultats d'exploitation futurs provenant de la compagnie ou d'analyses de marché des titres;
- les annonces d'innovations technologiques ou de nouveaux produits faites par la compagnie ou par ses concurrents;
- les modifications générales dans l'industrie de la construction et de la rénovation ou les marchés connexes; et
- d'autres éléments ou facteurs.

En outre, les marchés financiers ont connu des fluctuations importantes des prix et des valeurs qui ont particulièrement touché les cours des titres de participation de nombreuses compagnies et qui, parfois, étaient sans rapport avec le rendement d'exploitation de ces compagnies. Les grandes fluctuations des marchés, ainsi que les conditions économiques générales et propres à l'industrie de la construction et de la rénovation pourraient avoir une incidence défavorable sur le cours des actions.

Le marché des valeurs mobilières

Il ne peut y avoir aucune assurance qu'un marché actif pourra être établi et maintenu pour les titres de la compagnie. Le prix du marché des titres de la compagnie pourrait être sujet à d'importantes fluctuations. Des facteurs tels que des règlements gouvernementaux, les taux d'intérêt, les mouvements du prix des actions des compagnies homologues ou concurrentes de la compagnie de même que les mouvements du marché en général peuvent avoir un impact significatif sur le prix du marché des titres de la compagnie. Les bourses de valeurs ont de temps à autre connu des fluctuations importantes de prix et de volume, lesquelles n'étaient aucunement liées aux résultats d'exploitation de compagnies spécifiques.

PERSPECTIVES

La croissance des ventes observées en 2010 fut un succès important pour Novik. Les tendances actuelles font en sorte que nous sommes positifs pour poursuivre cette croissance des ventes pour la prochaine année. Il peut être difficile d'envisager que nous maintiendrons le même rythme, soit près de 60 % par rapport à l'année précédente, mais croyons que les opportunités offertes pour la prochaine année demeurent positives. Les discussions actuelles avec nos clients importants sont très positives et prévoient tous une augmentation dans l'achat de nos produits. Nous poursuivons également les discussions avec des clients potentiels intéressés à offrir notre gamme de produits, plus particulièrement stimulés par les nouveaux produits offerts depuis la fin 2009.

Au niveau de notre stratégie de commercialisation, nous voulons poursuivre nos visées de se rapprocher davantage des décideurs. La participation dans les foires commerciales et le maintien de notre programme Novexpert ont eu un effet positif pour se rapprocher des consommateurs finaux et ainsi créer notre propre demande. Nous voulons également se rapprocher des architectes et des promoteurs immobiliers en 2011 car ceux-ci sont également des joueurs pouvant influencer la décision des consommateurs. L'embauche de représentants techniques et la création de nouveaux outils marketing veilleront à maximiser nos opportunités avec ces joueurs dans la prochaine année financière.

Nous débuterons sous peu la commercialisation d'une nouvelle gamme de couleurs visant à représenter un état plus naturel de nos produits. La création de six couleurs offerts dans tous nos revêtements imitant le cèdre suscite présentement l'envie de nos clients actuels et potentiels. Les commentaires reçus de ces nouvelles couleurs sont très positifs et croyons que ce projet permettra à Novik de se différencier davantage par rapport à la compétition et de solidifier notre avantage compétitif dans le marché avec nos connaissances sur les techniques de peinture. Nous croyons également que ce projet permettra à Novik de favoriser des ventes supplémentaires pour la prochaine année financière.

Nous devons toutefois être vigilants en 2011 sur la hausse de nos matières premières consommées car déjà depuis le début de l'année financière nous subissons des augmentations de prix importantes de la part de nos principaux fournisseurs. Cette situation influence négativement la rentabilité de l'entreprise. Nous discutons avec nos fournisseurs afin de réduire le plus possible ces augmentations. De plus, nous travaillons fort avec nos différentes équipes afin de maximiser les opportunités offertes pour améliorer nos processus de fabrication et le faire à moindre coût. Nous avons mis sur pied un comité visant à explorer toutes les opportunités communiquées par nos équipiers et à prendre action aux projets offrant un potentiel intéressant. Cette formule connaît déjà un bon succès auprès de nos équipiers et vise à maintenir la rentabilité de Novik pour la prochaine année financière et les subséquentes.

Notre focus est donc clair pour 2011 : nous voulons poursuivre notre croissance au niveau des ventes mais également sur la rentabilité de la compagnie.

AUTRES RENSEIGNEMENTS

Pour de plus amples renseignements sur Novik inc., le lecteur peut consulter la base de données SEDAR, à l'adresse internet : www.sedar.com

(s) Michel Gaudreau _____

Michel Gaudreau
Président

(s) Pascal Bouthot _____

Pascal Bouthot, CA
Vice-président Finances

Le 23 février 2011