

NOVIK

FAITS SAILLANTS DE L'ANNÉE FINANCIÈRE 2009

- **Croissance des ventes de 16 % sur le territoire nord-américain**
- **Croissance des ventes de 24% dans le dernier trimestre 2009**
- **Baisse des ventes de 25 % à 15 100 000 \$ expliquée par diminution des ventes en Europe**
- **Importante commande de 2 300 000 \$ reçue dans le dernier trimestre 2009 auprès d'un nouveau distributeur américain**
- **Lancement de cinq nouveaux revêtements extérieurs en 2009 créant de nouvelles opportunités d'affaires**
- **Perte nette de 776 000 \$ par rapport à un bénéfice net de 875 000 \$**

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 2009. 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 2008. 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 2009 et 2008 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 25 mars 2010, 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; 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 nouveaux 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, le secteur des matériaux enregistrant la plus forte hausse dans l'industrie de la construction à l'échelle mondiale. 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 d'employés directs 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 quatre employés sillonne le territoire canadien afin de mieux faire connaître nos produits. Aux États-Unis, l'entreprise est représentée par une équipe de cinq employés ainsi qu'une dizaine d'agents manufacturiers dans près de 25 états du territoire américain. Le volet international dans son ensemble représente maintenant une partie importante de son chiffre d'affaires. Par le biais de ses efforts marketing soutenus et de ses distributeurs, Novik a su croître ses ventes internationales d'une façon marquée au cours des dernières années. Novik profite de solides relations d'affaires avec des distributeurs situés à travers l'Asie et l'Europe et intéressantes pour l'Amérique du Sud.

Stratégiquement, Novik vise à continuer sa percée sur le marché mondial, plus particulièrement au Canada et aux États-Unis. Étant donné que le type de produits fabriqués par Novik est mieux connu dans ces deux pays, nous investissons plus d'efforts et d'argent 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 mondialement comme étant le spécialiste de l'habillage extérieur de produits en polymère de par notre gamme de produits innovateurs et de qualité.

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 se concentrer 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 l'atteinte des objectifs stratégiques.

Orientations stratégiques

Les résultats financiers annuels 2009 de Novik ne démontrent pas les percées faites dans le marché nord-américain. En effet, les difficultés économiques de certains de nos concurrents américains jumelés à l'introduction de nouveaux produits de revêtements extérieurs à l'été 2009 font en sorte que Novik a gagné des parts de marché importants au courant de l'année 2009. Malgré la crise du crédit observée principalement aux États-Unis, Novik a su augmenter ses ventes dans ce pays. Novik a pu rencontrer et finaliser des ententes importantes avec des joueurs importants dans le marché américain au courant de l'année permettant à Novik de bien se positionner pour 2010 et également pour la prochaine reprise économique. Du côté canadien, Novik a su également augmenter ses ventes, principalement au Québec et dans les provinces maritimes. Le programme pilote Novexpert testé en 2009 au Québec a été positif. Ce programme visant à mieux faire connaître nos produits auprès des installateurs, entrepreneurs et consommateurs finaux ont permis de bien positionner Novik dans cette province. Nous poursuivrons ce programme dans ce territoire et nous le débiterons en 2010 dans des territoires ciblés dans le reste du Canada et sur la côte est américaine.

Au niveau international, il est vrai que nous avons subi une forte diminution de nos ventes dans l'Europe de l'Est. Nous croyons toutefois que le pire est passé et nous envisageons un retour à la croissance dans ce territoire avec l'ajout de nouveaux distributeurs.

Pour les raisons mentionnées ci-haut, nous avons décidé de poursuivre les orientations stratégiques retenues lors de notre planification stratégique triennale 2009-2011.

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.

Chaque territoire a toujours le même leader afin de permettre à Novik de réaliser des actions concrètes propres à chacune. Nous croyons avoir les gestionnaires en place pour maximiser le rendement envisagé pour les prochaines années dans un contexte de croissance des ventes.

De plus, nous avons embauché un directeur général ayant une grande expérience dans la gestion d'une équipe des ventes et marketing. Celui-ci a débuté en février 2010 et aura pour mandat d'exécuter et de veiller à un plan d'action pour la réussite de notre plan de stratégie avec notre équipe de direction.

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. Au cours des dernières années, Novik s'est fié énormément aux distributeurs. Après analyse, nous croyons que le potentiel de ventes de Novik est actuellement sous-évalué dans ces territoires et une approche plus proactive sera observée au cours des prochaines années.

Tel que mentionné plus haut, 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 consacré 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, des annonces télévisées 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.

Nos équipes des ventes responsables du marché canadien et du marché américain continuent 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 concurrents, 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 2009 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. Nous recevons actuellement plusieurs demandes de nouveaux distributeurs voulant offrir nos produits dans des pays ciblés. Plusieurs visites commerciales ont déjà été effectuées afin de mesurer le potentiel du territoire et du distributeur et d'autres visites sont à venir. Ces activités devraient permettre à Novik de vendre dans des nouveaux marchés et ce dès cette année.

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 notre industrie et notre objectif est d'augmenter celle-ci afin de réaliser notre mission. Nous poursuivons nos efforts de développement de nouveaux produits 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 également en lien avec nos visées de croissance des ventes pour les prochaines années. L'arrivée de ces nouveaux revêtements justifie également le désir de maintenir nos visées de croissance des ventes malgré la conjoncture économique. 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. Le caractère unique de certains de ces produits explique cette situation et le carnet de commandes actuel propre à ces revêtements est déjà bien rempli pour la prochaine année.

D'autres projets intéressants sont à l'étude pour suivre les tendances observées dans le marché mais nous voulons nous assurer en 2010 de bien commercialiser les produits introduits l'année précédente avant l'introduction de nouveaux revêtements.

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 l'atteinte des objectifs stratégiques

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 ainsi plus faible en 2010 par rapport aux années précédentes 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 mais demeure prête à bouger si la croissance des ventes survient tel qu'anticipée pour 2010. Étant donné les résultats financiers observés en 2009, nous avons dû prendre des mesures particulières afin de gérer les dépenses plus serrées et de prendre certaines mesures pour réduire la structure de coûts fixes de Novik. 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.

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, les différentes sources de financement signées au cours de l'exercice 2008 et 2009 offrent à Novik les ressources financières nécessaires pour ses opérations dans le prochain exercice. Toutefois, 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 2009 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 2009	Exercice 2008	Exercice 2007
Produits	15 061	20 116	15 184
Bénéfice brut	5 762	7 955	5 933
Bénéfice avant amortissement, frais financiers, rémunération à base d'actions et impôts sur le revenu	520	3 781	2 461
Bénéfice net (perte nette)	(776)	875	400
Bénéfice net (perte nette) de base et dilué(e) par action	(0.016)	0.019	0.009
Actif total	25 314	25 583	16 250
Fonds de roulement	1 457	3 175	2 186
Dette totale, net de la trésorerie et excluant les comptes créditeurs et charges	10 450	12 019	5 291

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Produits

Au cours de l'exercice 2009, l'entreprise a enregistré des produits de 15,1 M\$ comparativement à 20,1 M\$ en 2008. Cette diminution des ventes de 25 % est directement liée à la forte baisse sur les livraisons européennes étant donné le contexte économique actuel difficile, plus particulièrement en Russie. En effet, les ventes de Novik ont diminué de près de 6,9 M\$ dans ce continent parce que nos distributeurs ont eu de la difficulté à vendre leur haut niveau d'inventaire acheté dans le dernier trimestre 2008. Par la suite, ils ont minimisé leurs achats de produits Novik en adoptant une gestion plus serrée justifié par une demande plus faible généralisée dans les matériaux de construction de leurs marchés. Nos distributeurs sont toujours prêts à supporter notre ligne de produits et nous recevons toujours de l'intérêt auprès de nouveaux distributeurs dans ce continent pour vendre nos produits. Des récentes visites en Europe ont été productifs et résulteront avec la signature de nouveaux distributeurs pour l'année fiscale 2010; ces nouveaux distributeurs devraient contribuer à retrouver un niveau de croissance dans ce marché.

Les ventes nord-américaines dans l'année financière 2009 ont été en croissance de près de 1,8 M\$ par rapport à la même période de l'exercice précédent, soit une croissance de 16 %. Cette croissance des ventes dans ce territoire est positif comparativement aux résultats affichés par les manufacturiers dans notre secteur de l'industrie. Ceux-ci affichent des baisses importantes de leurs chiffres d'affaires en Amérique du Nord, soit en moyenne près de 25 % comparativement à l'année précédente. Nos efforts de commercialisation depuis le début de l'année dans ce territoire plus particulièrement avec notre réseau Novexpert au Québec, les difficultés financières de nos compétiteurs et notre gamme de produits

plus diversifiée depuis l'introduction de trois nouveaux produits tout à fait unique expliquent ce succès. Nous avons gagné des parts de marché intéressants au courant de l'année et ce à deux niveaux : dans le secteur des revêtements en polymère et également dans le marché global des revêtements extérieurs, étant un point très positif.

Les produits du quatrième trimestre 2009 se chiffrent à 3,4 M\$ comparativement à 2,7 M\$ au quatrième trimestre de 2008. Cette croissance des ventes de 24 % est le seul trimestre en 2010 où nos ventes ont été supérieures à la période correspondante de l'année précédente. L'augmentation des ventes sur le marché nord-américain a contribué à l'atteinte de ce niveau de ventes. En effet, l'introduction de trois nouveaux revêtements extérieurs a permis à Novik d'afficher des ventes supérieures durant cette période. Au cours de cette période, nous avons également obtenu d'importantes commandes pour ces produits avec des clients existants et de nouveaux distributeurs importants et à être livrées dans les premiers mois de l'année financière 2010.

Bénéfice brut

Le bénéfice brut de la compagnie pour l'exercice 2009 s'établit à 5,8 M\$, soit 38 % des produits totaux de la compagnie par rapport à 8,0 M\$ pour l'exercice précédent, soit 40 % des produits totaux. Cette diminution de la marge brute est expliquée par la hausse de nos coûts fixes de production et par un volume moins important de production. La hausse de nos coûts fixes s'explique par l'amortissement plus élevé de nos immobilisations corporelles étant donné notre plan d'investissement effectué en 2008 prévoyant l'ajout d'équipements de production et l'agrandissement de notre usine. Le volume de production plus faible est directement en lien avec la diminution des ventes.

Cette marge brute aurait été en pourcentage inférieure n'eut été de deux gestes importants posés en début d'année 2009. Novik a signé un important contrat d'approvisionnement de plastique. Ce contrat prévoyait l'achat d'un volume important de plastique pour l'année financière 2009 et ce à un taux fixe. Ce taux fixe a été d'environ 25% moins cher que le taux au marché offert par les distributeurs et manufacturiers pendant la période 2009. Étant donné que cette matière première représente un coût important dans le coût total de nos produits, ce contrat d'approvisionnement nous a permis d'afficher des coûts de production moins élevés que si nous avions acheté cette matière première au taux du marché. De plus, la vente de dollars US par des contrats de change à terme à un taux moyen de 1,26 pour un montant total de 8,5 M\$ en janvier 2009 a permis de comptabiliser des gains de change importants en 2009. Le gain de change réalisé en 2009 sur ces contrats de change à terme au montant de 495 000 \$ (perte de change réalisé en 2008 au montant de 156 000 \$) ont été comptabilisés dans la marge brute étant donné que notre stratégie de couverture est en lien avec les flux de trésorerie nets anticipés des ventes et achats de matières premières en dollars US.

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

(en milliers de dollars)	Exercice 2009	Exercice 2008	Exercice 2007
BAIIA ajusté	520	3 781	2 461
Rémunération à base d'actions	(152)	(188)	(104)
Amortissements	(1 831)	(1 319)	(1 080)
Revenus (Frais) financiers	345	(973)	(743)
Bénéfice (perte) avant impôts	(1 118)	1 301	534

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009, le BAIIA ajusté se chiffre à 520 000 \$ comparativement à 3 781 000\$ pour l'exercice précédent. Le BAIIA ajusté est inférieur par rapport à la même période de l'année précédente étant donné le volume d'affaires moins important combiné avec une augmentation de la structure de nos coûts fixes telle qu'expliqué ci-haut et par des dépenses supérieures dans les frais de ventes de Novik.

Frais de vente

L'augmentation des frais de vente observée dans l'année financière 2009 de 1 267 000 \$ par rapport à l'année précédente s'explique par des investissements plus nombreux effectués depuis le début de l'année financière. Une équipe des ventes plus nombreuses sur les marchés canadien et américain depuis juin 2008, les efforts de commercialisation plus importants tels notre programme Novexpert au Québec et l'ajout d'équipiers dans notre équipe marketing et de service à la clientèle afin de veiller au bon fonctionnement de ces efforts de commercialisation expliquent cette augmentation. L'objectif visé en déployant ces efforts est clair : permettre à Novik de bénéficier des opportunités actuelles sur le marché étant donné l'ouverture des clients potentiels à offrir de nouveaux produits et les difficultés financières de nos concurrents. Notre équipe des ventes ont poursuivi durant toute l'année leur démarche pour amener de nouveaux clients importants à offrir nos produits auprès de leurs clientèles. Cette démarche a porté fruit car Novik a réussi à débiter des relations d'affaires avec des joueurs importants dans le territoire nord-américain offrant déjà des produits similaires à Novik. Ces clients sont très enthousiastes à l'idée d'offrir les produits Novik comparativement à ceux de nos concurrents car nous offrons une gamme plus vaste de produits et ceux-ci comptent afficher des ventes importantes au cours des périodes futures. Dès la reprise économique, Novik croit que ces actions permettront à la compagnie de recevoir un volume d'affaires plus important que ceux obtenus dans les années antérieures.

Les frais de vente cumulatifs se chiffrent à 4,9 M\$ comparativement à 3,6 M\$ pour la période de douze mois terminée dans l'exercice précédent.

Frais d'administration

Les frais d'administration de l'année financière 2009 sont demeurés stables par rapport à la même période de l'année précédente.

Frais financiers

Les frais financiers pour l'exercice financier 2009 ont diminué quant à eux de près de 1,3 M\$ par rapport à la même période de l'année précédente. La comptabilisation d'un gain de change sur les éléments monétaires et un gain de change non-réalisé sur les contrats de change à terme ont permis à Novik de réduire la perte avant impôts d'un montant de 1,1 M \$. Étant donné que Novik possède un solde plus élevé de passifs monétaires (emprunt bancaire, comptes à payer et dette à long terme) que les actifs nets monétaires (comptes à recevoir) au 31 décembre 2009, l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain a fait en sorte de comptabiliser un gain de change non-réalisé au montant de 497 000 \$. Pour ce qui est du gain de change non-réalisé sur les contrats de change à terme au montant de 575 000 \$, les contrats de change obtenus à un taux moyen de 1,26 en janvier 2009 a permis de comptabiliser ce gain par rapport au taux de change observé en fin d'année, soit de 1,05. Cette gestion de change a été un bon coup pour Novik en 2009 tout comme la gestion d'approvisionnement du plastique.

Ces gains de change ont été réduits par les intérêts sur la dette à long terme plus élevés que l'année précédente étant donné le niveau de dettes plus importantes que l'année dernière. Cette augmentation est due à la présence de nouvelles dettes pour financer notre plan d'acquisition d'immobilisations corporelles 2008-2009.

Bénéfice net

La perte nette est de 776 000 \$ pour l'année financière 2009 par rapport à un bénéfice net de 875 000 \$ pour la même période de l'exercice précédent. La diminution des ventes combinées avec une diminution de la marge brute en % et l'augmentation des frais de ventes par rapport à l'année précédente ont été supérieures aux gains de change plus importants comptabilisés dans l'année financière 2009 versus 2008.

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 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 et dilué(e) par action	(0.016)	(0.013)	0.009	0.002	(0.014)
Exercice terminé le 31 décembre 2008					
Produits	20 116	3 382	6 772	7 239	2 723
Bénéfice net (perte nette)	875	105	811	917	(958)
Bénéfice net (perte nette) de base dilué(e) par action	0.019	0.002	0.018	0.020	(0.021)

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.

La perte nette observée dans le quatrième trimestre provient de la baisse du volume des ventes par rapport aux deux trimestres précédents et par une marge brute plus faible observée étant donné les prix offerts sur des commandes importantes pour le lancement de nos nouveaux produits.

LIQUIDITÉS, SITUATION FINANCIÈRE ET ENGAGEMENTS

Liquidités

La conjoncture économique difficile a eu des répercussions défavorables sur nos liquidités, en particulier au cours du premier semestre 2009. La baisse des flux de trésorerie disponibles au cours du premier semestre est due à une accélération de la production combinée à des ventes inférieures que prévues. Depuis ce semestre plus difficile, nous avons procédé à la réduction de certains de nos coûts fixes et ralenti la production afin de ne pas stocker un inventaire important d'ici la fin d'année financière 2009. Nous continuons de surveiller les conditions du marché pour trouver des occasions de générer des flux de trésorerie 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. Une saine gestion de nos flux de trésorerie combinée à une demande de moratoire de capital de six mois à nos partenaires financiers à partir de février 2011 font en sorte que nous sommes confiants pour la prochaine année financière.

Activités d'exploitation

La baisse du volume des ventes et l'augmentation de nos frais de vente telle qu'expliquée ci-haut a eu pour effet de voir les fonds autogénérés diminués de près de 3,4 M\$ par rapport à la même période de l'exercice précédent.

Les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation se chiffrent à 1 633 000 \$ en fin décembre 2009 par rapport à 898 000 \$ à la même période de l'année précédente. Un recouvrement plus rapide de nos comptes à recevoir et une augmentation moins importante de nos inventaires au cours de cette période explique cette situation ont permis à Novik de dégager des liquidités en 2009 malgré la diminution des ventes et l'augmentation des frais de vente.

Activités de financement

Pour l'année financière 2009, les activités de financement ont diminués de 7 M\$ comparativement à l'année précédente. Cette diminution est principalement expliquée par les dettes contractées en 2008 pour financer le plan d'acquisition d'immobilisations corporelles de la compagnie visant à accroître la capacité de production, le développement de nouveaux produits et l'agrandissement de notre usine et par l'exercice des bons de souscription en actions ordinaires de la compagnie par deux de nos actionnaires.

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 6,2 M\$. Cette diminution est expliquée par le plan stratégique d'investissement expliquée ci-haut effectué l'année dernière.

Les investissements en immobilisations corporelles effectuées depuis le début de l'année financière 2009 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. 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 resté stable pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009 comparativement à l'exercice précédent. Un recouvrement plus rapide de nos comptes à recevoir engendrant une diminution de ce poste au montant de près de 400 000 \$ a été annulé par une augmentation de nos immobilisations corporelles, principalement les moules, et de nos frais de développement capitalisés en 2009.

Passifs financiers

Le passif total a augmenté de 355 000 \$ au 31 décembre 2009 comparativement au 31 décembre 2008 étant donné l'utilisation supérieure de son emprunt bancaire et l'augmentation des comptes créditeurs et charges à payer occasionnées par un niveau de volume d'affaires supérieur dans le quatrième trimestre 2009 par rapport au dernier trimestre de l'exercice financier 2008. Ces augmentations ont été diminuées par les remboursements en capital de la dette à long terme.

Ratios financiers

Novik s'est engagée envers ses institutions financières à respecter certains ratios financiers. Au 31 décembre 2009, tous les ratios financiers étaient respectés.

Capital-actions

Le tableau suivant présente les changements survenus à l'égard du capital-actions depuis le 1^{er} janvier 2008 :

	Douze mois terminés le 31 décembre 2009		Douze mois terminés le 31 décembre 2008	
	Nombre	Valeur attribuée \$	Nombre	Valeur attribuée \$
Solde au début de l'exercice	48 470 858	9 946 318	45 799 429	8 531 413
Émission d'actions dans le cadre de l'exercice de bons de souscription	-	-	2 671 429	1 425 554
Frais d'émission d'actions	-	-		(10 649)
Solde 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 2009	Émises
Actions ordinaires	48 470 858
Options d'achat d'actions en circulation au 31 décembre 2009	
Options émises en vertu du régime d'options d'achat d'actions	2 583 500
ACTIONS ORDINAIRES	
	Exercice de douze mois terminé le 31 décembre 2009
	\$
Volume transigé	1 270 000
Prix moyen	0,26
Prix à la fermeture	0,20
Fourchette des cours	0,15 – 0,34

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 29 mai 2008, la compagnie a octroyé 425 000 options d'achat d'actions à ses administrateurs et certains dirigeants de la compagnie au prix d'exercice de 0,40 \$ et viendront à échéance le 29 mai 2013. Une charge de rémunération de 141 490 \$ 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 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.

Le tableau suivant représente les renseignements relatifs aux options d'achat d'actions dans le cadre du régime depuis le 1^{er} janvier 2009 :

	Nombre	Valeur comptable \$	Prix de levée moyen pondéré \$
En circulation au début de l'exercice	2 024 000	524 632	0,42
Octroyées au cours de l'exercice	575 000	-	0,32
Annulées au cours de l'exercice	(15 500)	(4 046)	0,50
Charges de rémunération à base d'actions	-	152 000	-
En circulation à la fin de l'exercice	2 583 500	672 586	0,39
Exerçables à la fin de l'exercice	2 583 500		0,39

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

Bons de souscription

Le 9 octobre 2008, 1 571 429 bons de souscription ont été exercés pour un montant de 707 143 \$ en échange de 1 571 429 d'actions ordinaires de la compagnie. Le 20 octobre 2008, 1 100 000 bons de souscription ont également été exercés pour un montant de 495 000 \$ en échange de 1 100 000 d'actions ordinaires de la compagnie.

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 10 449 939\$. Les versements annuels à effectuer s'établissent à 1 465 495 \$ en 2010, 2 496 341 \$ en 2011, 915 440\$ en 2012, 835 002 \$ en 2013 et 544 739\$ en 2014 et 4 192 922 \$ les années subséquentes.

Le montant des engagements minimaux de la compagnie en vertu des baux d'exploitation à long terme d'équipements et de véhicules s'établit à 55 023 \$. Les versements annuels minimaux à effectuer au cours des quatre prochains exercices en vertu de ces baux s'établissent à 25 808 \$ en 2010, 13 365 \$ en 2011, 10 567 \$ en 2012 et 5 283 \$ en 2013.

Les notes 12 et 21 afférentes aux états financiers consolidés vérifiés font état de ces engagements.

Opérations entre apparentés

Au cours de l'exercice 2009, aucune transaction entre apparentée n'a été effectué.

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	
	2009	2008
	\$	\$
Emprunt bancaire	1 794 591	863 043
Dette à long terme, incluant la partie à court terme	10 449 939	11 155 495
Capitaux propres	10 818 027	11 441 880
	<u>23 062 557</u>	<u>23 460 418</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 la somme 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, les actifs incorporels et les frais reportés.

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 deux derniers exercices financiers. Ces objectifs et stratégie 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, lesquels sont mesurés sur une base mensuelle. La compagnie respecte tous ses engagements financiers.

INSTRUMENTS FINANCIERS

Juste valeur

Les instruments financiers que la compagnie a inscrits au bilan sont la trésorerie, les comptes débiteurs, l'emprunt bancaire, les comptes créditeurs et charges 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 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>
	Au 31 décembre 2008	
	Prêts et créances	Autres passifs financiers
	\$	\$
Actifs financiers		
Comptes débiteurs	2 765 810	-
Aide gouvernementale à recevoir	185 076	-
	<u>2 950 886</u>	<u>-</u>
Passifs financiers		
Emprunt bancaire	-	863 043
Comptes créditeurs et charges	-	1 992 908
Dette à long terme	-	11 279 089
	<u>-</u>	<u>14 135 040</u>

Risque de taux d'intérêt

La trésorerie porte intérêt à taux variable. Les comptes débiteurs ainsi que les comptes créditeurs et charges 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 83 000 \$ (72 000 \$ en 2008) 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 92 % des comptes débiteurs sont âgés de moins de 90 jours.
- Bien que 36 % des produits de la compagnie pour l'exercice financier 2009 proviennent de deux clients les plus importants, la compagnie est d'avis que le risque de crédit associé à ces clients est limité. 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 2009 était de 67 443 \$ (62 578 \$ au 31 décembre 2008). 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 2009 :

	Valeur comptable	Flux de trésorerie contractuels	0 à 12 mois	12 à 24 mois	Après 24 mois
Emprunt bancaire	1 794 591	1 794 591	1 794 591	-	-
Comptes créditeurs et charges	2 251 771	2 251 771	2 251 771	-	-
Dette à long terme, incluant la portion à court terme	10 576 156	11 124 367	1 465 495	2 496 341	7 162 531
	<u>14 622 518</u>	<u>15 170 729</u>	<u>5 511 857</u>	<u>2 496 341</u>	<u>7 162 531</u>

La compagnie est d'avis que les fonds autogénérés et les fonds disponibles dans le cadre des arrangements bancaires existants 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 exposé 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 1,051.

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	958	66	66	(66)	(66)
Passifs financiers					
Emprunt bancaire	2,370	(164)	(164)	164	164
Comptes créditeurs et charges	271	(19)	(19)	19	19
Dettes à long terme remboursables en \$US	2,270	(157)	(157)	157	157
AUGMENTATION (DIMINUTION) TOTALE		(274)	(274)	274	274

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

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

La compagnie a réalisé un gain de change de 494 828 \$ sur des contrats de change à terme en 2009 (perte de change de 156 125 \$ en 2008).

(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 à payer 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 2009.

NOUVELLES NORMES COMPTABLES

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.

La compagnie évalue présentement les impacts sur les états financiers consolidés des nouvelles normes suivantes :

a) Référentiel comptable

En 2008, le Conseil des normes comptables (« CNC ») a annoncé que toutes les entités publiantes canadiennes, sous réserve de certaines exceptions, adopteront les Normes internationales d'information financière (IFRS) à titre de principes comptables généralement reconnus (PCGR) du Canada pour les exercices ouverts à compter du 1er janvier 2011. Ainsi, les entreprises ayant une obligation d'information du public, comme c'est le cas pour la compagnie, doivent adopter les IFRS pour la préparation de leurs états financiers intermédiaires et annuels des exercices ouverts à compter du 1er janvier 2011. La compagnie a élaboré un plan de conversion de ses états financiers aux IFRS. Une analyse des différences entre les IFRS et les conventions comptables de la compagnie est en cours. Cette analyse est effectuée en considérant les impacts potentiels, entre autres, sur les conventions comptables, la communication de l'information financière et les technologies de l'information.

La compagnie n'a pas encore déterminé toutes les incidences de l'adoption des IFRS. L'opinion préliminaire de la compagnie quant aux principales incidences des modifications de conventions comptables sur les états financiers consolidés de la compagnie est résumée ci-dessous. La liste et les commentaires ci-dessous ne doivent pas être considérés 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. Toutefois, l'analyse des modifications est toujours en cours et dans le cas où la compagnie dispose d'un choix de conventions comptables, les décisions n'ont pas encore toutes été prises. À cette étape-ci, la compagnie n'a pas encore quantifié les incidences sur les états financiers consolidés découlant de ces différences.

Il est à noter que la plupart des ajustements requis au moment du basculement aux IFRS seront faits de façon prospective, par rapport aux bénéfices non répartis d'ouverture dans le premier bilan comparatif. Les ajustements transitoires liés aux normes selon lesquelles les chiffres correspondants des exercices antérieurs n'ont pas besoin d'être retraités, car elles seront appliquées de façon prospective, seront effectués uniquement en date du premier jour de l'exercice transitoire.

Les IFRS 1, « Première adoption des normes internationales d'information financière », fournissent aux entités qui adoptent les IFRS pour la première fois un certain nombre d'exemptions facultatives et d'exceptions obligatoires, dans certains cas, aux exigences générales pour la pleine application rétrospective des IFRS. La compagnie analyse les différents choix de conventions dont elle dispose et appliquera celles qu'elle aura déterminées comme étant les plus appropriées compte tenu des circonstances de la compagnie.

Immobilisations corporelles

La Norme comptable internationale 16 (IAS 16), « Immobilisations corporelles », et les PCGR du Canada comportent les mêmes principes de base, mais il existe cependant des différences. Les IFRS exigent que les composants importants d'une immobilisation soient amortis séparément et que la période d'amortissement débute lorsque l'actif est disponible pour utilisation. Les IFRS permettent aussi d'évaluer les immobilisations corporelles au moyen du modèle de la juste valeur ou du modèle du coût historique. La compagnie n'a pas l'intention d'adopter le modèle d'évaluation basé sur la juste valeur sur ses immobilisations corporelles.

Les IFRS 1 prévoient une exemption facultative selon laquelle une entité peut choisir de rétablir en tant que nouvelle base de coûts pour les immobilisations corporelles, leur juste valeur à leur date de basculement. La compagnie n'a pas l'intention d'adopter cette exemption et continuera d'évaluer ses immobilisations corporelles en fonction de leur coût.

Dépréciation d'actifs

Les dépréciations aux termes de l'IAS 36, « Dépréciation d'actifs », sont basées sur les flux de trésorerie actualisés. En vertu des PCGR du Canada, si les flux de trésorerie futurs non actualisés estimatifs d'un actif sont inférieurs à sa valeur comptable, une dépréciation est nécessaire et elle est alors déterminée en fonction de l'excédent de la valeur comptable sur les flux de trésorerie actualisés. Il n'existe pas de test portant sur les montants non actualisés en vertu des IFRS. Par conséquent, il pourrait y avoir des dépréciations plus fréquentes lorsque les valeurs comptables d'actifs auparavant justifiées en vertu des PCGR du Canada sur la base des flux de trésorerie non actualisés, ne pourraient être justifiées sur la base des flux de trésorerie actualisés.

En outre, aux termes de l'IAS 36, une évolution favorable des circonstances ayant donné lieu à la dépréciation d'un actif, autre que l'écart d'acquisition, déclencherait l'exigence de déterminer à nouveau le montant de la dépréciation et toute écriture de contrepassation serait alors comptabilisée dans les résultats dans la mesure où l'actif avait été préalablement déprécié. Aux termes des PCGR du Canada, les dépréciations ne peuvent faire l'objet d'écritures de contrepassation.

Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels

L'IAS 37, « Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels », exige qu'une provision soit comptabilisée dans les cas suivants : une entité a une obligation actuelle résultant d'une transaction ou d'un événement passés; il est probable qu'une sortie de ressources soit nécessaire pour éteindre l'obligation; le montant de l'obligation peut être estimé de manière fiable. « Probable » dans ce contexte signifie plus probable qu'improbable. En vertu des PCGR du Canada, les critères pour la comptabilisation dans les états financiers est « très probable », ce qui représente un seuil plus élevé que « probable ». Par conséquent, il est possible que certains passifs éventuels qui exigeraient une comptabilisation en vertu des IFRS ne soient pas comptabilisés en vertu des PCGR du Canada.

D'autres différences entre les IFRS et les PCGR du Canada existent en ce qui concerne l'évaluation des provisions, entre autres la méthodologie servant à déterminer la meilleure estimation dans les cas où une série de résultats sont possibles (les IFRS utilisent la médiane de la plage d'estimations, tandis que les PCGR du Canada utilisent le point inférieur de la plage) et l'exigence aux termes des IFRS concernant l'actualisation des provisions lorsque celles-ci sont importantes.

b) Regroupements d'entreprises, états financiers consolidés et participations sans contrôle

En janvier 2009, le CNC a publié le chapitre 1582, « Regroupements d'entreprises », le chapitre 1601, « États financiers consolidés », et le chapitre 1602, « Participations sans contrôle ». Le chapitre 1582, qui remplace l'ancien chapitre 1581, « Regroupements d'entreprises », établit des normes pour la comptabilisation d'un regroupement d'entreprises. Il constitue l'équivalent canadien de la norme internationale d'information financière IFRS 3, « Regroupements d'entreprises » (janvier 2008). Pour leur part, les chapitres 1601 et 1602, pris ensemble, remplacent l'ancien chapitre 1600, « États financiers consolidés ». Le chapitre 1601 définit des normes pour l'établissement d'états financiers consolidés. Le chapitre 1602 définit des normes pour la comptabilisation, dans les états financiers consolidés établis postérieurement à un regroupement d'entreprises, de la participation sans contrôle dans une filiale. Il constitue l'équivalent des dispositions correspondantes de la norme internationale d'information financière IAS 27, « États financiers consolidés et individuels » (janvier 2008).

Ces nouveaux chapitres s'appliquent aux exercices financiers ouverts à compter du 1er janvier 2011. Une application anticipée est autorisée, cependant, les trois nouveaux chapitres doivent être adoptés simultanément. La compagnie ne prévoit pas appliquer ces nouveaux chapitres puisqu'elle ne compte pas opter pour une adoption anticipée et qu'elle envisage plutôt adopter les normes IFRS à compter du 1er janvier 2011.

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

Plus de 62 % des revenus de Novik pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009 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

Malgré que la situation économique mondiale actuelle demeure fragile, le retour à la croissance des ventes de Novik est de bon augure pour la prochaine année financière. Les ventes prévues pour le premier trimestre de 2010 devraient être en hausse de près de 30 % par rapport à la même période de l'année précédente. De plus, le carnet de commandes pour le deuxième trimestre est également supérieur à celui de l'année précédente en date d'aujourd'hui amenant ainsi du positivisme pour la prochaine année.

Il est certes trop tôt pour prévoir la croissance totale anticipée pour 2010 mais les opportunités présentes sont toutefois bien démarrées en 2010. La réception d'une commande de 2,3 M \$ en décembre 2009 d'un distributeur important aux États-Unis, l'introduction de trois nouveaux produits de revêtements extérieurs chez un client important amenant une commande de plus de 300 000 \$, le succès retentissant de nos nouveaux produits de revêtements extérieurs dans le marché nord-américain permettant la signature de nouveaux distributeurs, les discussions actuelles avec de nouveaux distributeurs internationaux, le succès obtenu en 2009 au Québec avec notre programme Novexpert et l'engouement obtenu récemment dans cette province dans les foires commerciales sont d'autant d'exemples expliquant notre positivisme par rapport aux ventes.

Nous devons toutefois être vigilants en 2010 sur la gestion de notre marge brute car le taux de change canadien actuel par rapport au dollar américain et le coût actuel de nos matières premières agissent de façon négative sur celle-ci. La recherche de nouveaux fournisseurs, la recherche de nouvelles recettes tout en préservant la qualité de nos produits et la poursuite continue de l'amélioration de productivité dans nos opérations sont à l'ordre du jour dans nos rencontres stratégiques afin de diminuer cette pression négative. De plus, une augmentation de nos prix de vente avoisinant le 8 % pour le deuxième trimestre a déjà été communiquée à nos clients. Enfin, un volume des ventes supérieur en 2010 par rapport à 2009 pourrait permettre à Novik de bénéficier d'économies d'échelles intéressantes.

Dans l'environnement économique prévu, nous mettrons l'accent sur une gestion prudente de nos dépenses en immobilisations et de commercialisation. De plus, nous veillerons à maximiser les efforts en lien avec nos objectifs stratégiques afin d'atteindre des résultats concrets pour s'assurer d'un retour à la profitabilité pour Novik et ce le plus rapidement possible.

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 25 mars 2010