



**PAGES JAUNES LIMITÉE**

**NOTICE ANNUELLE**

**POUR L'EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE 2015**

**Le 24 mars 2016**

## TABLE DES MATIÈRES

NOTES EXPLICATIVES .....	1
STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ .....	3
Dénomination, adresse et constitution .....	3
DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DES ACTIVITÉS .....	4
Historique de Pages Jaunes Limitée .....	4
ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ .....	5
Le plan de retour à la croissance .....	6
Notes .....	12
Installations .....	13
Responsabilité sociale de l'entreprise et environnement .....	13
Gouvernance d'entreprise .....	14
Poursuites .....	15
STRUCTURE DU CAPITAL .....	15
DIVIDENDES ET DISTRIBUTIONS .....	20
MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES .....	20
RISQUES ET INCERTITUDES .....	22
AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES .....	32
ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS DE PAGES JAUNES .....	32
Administrateurs .....	32
Dirigeants .....	37
Participations dans la Société .....	39
Interdictions d'opérations, faillites, pénalités ou sanctions .....	39
Conflits d'intérêts .....	40
INFORMATION SUR LE COMITÉ D'AUDIT .....	40
Charte du comité d'audit .....	40
Composition du comité d'audit .....	40
Formation et expérience pertinentes .....	40
Encadrement du comité d'audit .....	41
Principal auditeur .....	41
Politiques d'approbation .....	41
Honoraires de l'auditeur externe .....	42
INTÉRÉTS DES EXPERTS .....	42
MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES .....	42
CONTRATS IMPORTANTS .....	43
AUTRES RENSEIGNEMENTS .....	43
ANNEXE A – RÈGLES DU COMITÉ D'AUDIT .....	44

## NOTES EXPLICATIVES

Les renseignements contenus dans la présente notice annuelle sont présentés en date du 31 décembre 2015, sauf indication contraire.

Sauf indication contraire ou si le contexte ne s'y prête pas, dans les présentes, la « Société » ou « Pages Jaunes » s'entend de Pages Jaunes Limitée et/ou de ses filiales directes et indirectes et ses sociétés devancières. « PJ » s'entend de Pages Jaunes Solutions numériques et médias Limitée. « PJ Immobilier » s'entend de Pages Jaunes Habitations Limitée (auparavant « Mur à Mur Média inc. »). Sauf indication contraire, les sommes d'argent sont exprimées en dollars canadiens et le symbole « \$ » désigne le dollar canadien.

### *Information prospective*

La présente notice annuelle comprend des déclarations au sujet des objectifs, des stratégies, de la situation financière, des résultats d'exploitation et des activités de PJ. Ces déclarations peuvent constituer des « déclarations prospectives » qui font intervenir des risques, des incertitudes et d'autres facteurs connus ou inconnus capables d'entraîner une forte différence entre les résultats, rendements et réalisations réels de Pages Jaunes ou du secteur d'activité et ceux que ces déclarations indiquent ou suggèrent. Les déclarations prospectives se reconnaissent à l'usage de termes comme « chercher à », « prévoir », « croire », « pouvoir », « estimer », « s'attendre à », « objectif », « avoir l'intention de », « devoir », « planifier », « prédire », « s'efforcer de », « viser », et autres verbes ou expressions semblables, éventuellement employés au futur ou au conditionnel. Elles reflètent les attentes actuelles concernant des événements futurs et le rendement d'exploitation à venir et valent uniquement à la date de la présente notice annuelle. Les déclarations prospectives traitent d'un grand nombre de risques et d'incertitudes; elles ne devraient pas être considérées comme des garanties des résultats ou du rendement futurs et n'indiquent pas nécessairement avec précision si ces résultats ou ce rendement seront atteints. Un certain nombre de facteurs pourraient faire différer considérablement les résultats ou le rendement réels de ceux indiqués dans les déclarations prospectives et pourraient avoir une incidence défavorable importante sur la Société, ses activités, ses résultats d'exploitation et sa situation financière, y compris les facteurs mentionnés à la rubrique « Risques et incertitudes » :

- Réduction de la part du marché de la Société en raison d'une forte concurrence;
- Diminution plus marquée que prévu des produits tirés des médias imprimés en raison de changements dans les préférences et les habitudes des consommateurs;
- Incapacité de la Société de réussir à améliorer et augmenter ses produits numériques et nouveaux médias;
- Proportion plus élevée que prévu des produits d'exploitation tirés des médias et solutions numériques à faible marge, comme les services et la revente;
- Incapacité de la Société de protéger le trafic sur ses médias numériques, qui nuit à l'augmentation de ses produits d'exploitation et à l'expansion de ses activités, vu la dépendance de ses activités aux médias mobiles et en ligne;
- Incapacité de la Société de générer des fonds suffisants, qu'ils proviennent de l'exploitation, de financements par emprunts ou par actions ou d'opérations de refinancement;
- Taille de la dette de la Société et respect des clauses restrictives régissant ses emprunts;
- Augmentation des cotisations de la Société à ses régimes de retraite;
- Incapacité de la Société ou des sociétés de télécommunications partenaires de remplir leurs obligations découlant des conventions conclues entre elles;
- Incapacité de la Société de protéger convenablement et de maintenir ses marques de produits et ses marques de commerce et contrefaçon de ses marques par des tiers;
- Arrêts de travail et autres perturbations du travail;
- Incapacité de la Société d'attirer et de fidéliser du personnel clé;
- Incapacité de la Société de réaliser des économies de coûts;
- Contestation par les autorités fiscales de la position de la Société relativement à certaines questions d'ordre fiscal;

- Perte de relations clés ou changements dans le niveau de service fourni par des portails Internet, des moteurs de recherche et des sites Web individuels;
- Panne des ordinateurs et des systèmes de communications de la Société;
- Incapacité de la Société de développer des systèmes et plateformes technologiques et informatiques nécessaires à l'exécution de son plan de retour à la croissance;
- Nécessité de comptabiliser des charges pour dépréciation supplémentaires;
- Incapacité de la Société d'attirer et de fidéliser des clients, et de leur vendre de nouveaux produits;
- Incapacité de la Société de tirer certains avantages attendus de ses ententes commerciales avec les sociétés de télécommunications partenaires en raison de l'érosion éventuelle de leur position sur le marché;
- Incapacité d'augmenter les prix;
- Ralentissement économique prolongé dans les marchés principaux de la Société;
- Modifications de la réglementation;
- Imposition de nouvelles lois environnementales ou nouvelle interprétation des lois existantes;
- Incapacité de la Société de faire respecter les ententes de non-concurrence conclues avec les sociétés de télécommunications partenaires;
- Incapacité de promouvoir la force et la visibilité des marques de la Société, perte de confiance des consommateurs dans ses marques ou publicité négative sur la Société;
- Roulement excessif des conseillers médias;
- Incapacité ou refus des ACA (définis plus loin) de faire affaire avec la Société;
- Dénouement défavorable de poursuites ou d'enquêtes;
- Ralentissement ou évolution du secteur immobilier.

D'autres risques et incertitudes dont la direction n'a pas actuellement connaissance ou qu'elle ne juge pas importants pour l'instant pourraient également avoir un effet défavorable significatif sur les activités, la situation financière ou le rendement de la Société. Bien que les déclarations prospectives contenues dans la présente notice annuelle soient fondées sur des hypothèses que la direction de la Société estime raisonnables, la Société ne peut garantir aux investisseurs que les résultats réels seront conformes aux déclarations prospectives et avise les lecteurs qu'il ne faut pas s'y fier indûment. Ces déclarations prospectives sont présentées en date de la présente notice annuelle, et la Société ne s'engage aucunement à les mettre à jour ou à les réviser en fonction de nouveaux faits ou de nouvelles circonstances, sous réserve d'une obligation imposée par les lois sur les valeurs mobilières applicables.

#### *Mesures non définies par les IFRS*

Le rapport de gestion et les états financiers de la Société, affichés sur SEDAR au [www.sedar.com](http://www.sedar.com) et sur le site Web de la Société à [entreprise.pj.ca/fr/](http://entreprise.pj.ca/fr/), ont été dressés conformément aux normes internationales d'information financière (les « IFRS »).

La présente notice annuelle mentionne certaines mesures non définies par les IFRS. Ces mesures ne sont pas reconnues par les IFRS, n'ont pas de définition normalisée prescrite par les IFRS et sont donc difficilement comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Ces mesures sont plutôt fournies à titre d'information additionnelle en complément des mesures définies par les IFRS, de manière à favoriser une compréhension approfondie des résultats opérationnels de la Société du point de vue de la direction. Ainsi, ces mesures ne devraient pas être considérées de manière isolée pas plus qu'elles ne remplacent une analyse de l'information financière de la Société présentée selon les IFRS. La Société utilise des mesures non définies par les IFRS en vue de fournir aux investisseurs des mesures supplémentaires de la performance opérationnelle de la Société. La Société est d'avis que les mesures non définies par les IFRS constituent des mesures additionnelles importantes de la performance opérationnelle, car elles éliminent les éléments qui ont moins d'incidence sur la performance opérationnelle de la Société, ce qui fait donc ressortir les tendances de ses principales activités qui pourraient ne pas être apparentes autrement, lorsque l'on se fie uniquement aux mesures financières définies par les IFRS. La Société est également d'avis que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et les autres parties intéressées utilisent fréquemment des mesures non définies par les IFRS dans leur évaluation des émetteurs, qui sont nombreux à présenter leurs résultats à l'aide de

mesures semblables. La direction utilise aussi des mesures non définies par les IFRS afin de faciliter les comparaisons de la performance opérationnelle d'une période à l'autre, d'établir les budgets d'exploitation annuels et d'évaluer sa capacité à satisfaire ses besoins futurs en matière de service de la dette, de dépenses d'investissement et de fonds de roulement. Comme d'autres sociétés peuvent calculer différemment ces mesures non définies par les IFRS, ces paramètres ne sont pas comparables aux mesures portant le même nom présentées par d'autres sociétés. Voir le rapport de gestion de la Société pour l'exercice clos le 31 décembre 2015, affiché sur SEDAR au [www.sedar.com](http://www.sedar.com) et sur le site Web de la Société à [entreprise.pj.ca/fr/](http://entreprise.pj.ca/fr/), pour consulter les définitions.

#### *Données sur le marché et l'industrie*

Les données sur le marché et l'industrie que présente la Société dans la présente notice annuelle proviennent d'enquêtes internes, de renseignements fournis par des tiers et d'estimations de la direction. Même si la Société croit que ses enquêtes internes, les renseignements de tiers et les estimations de la direction sont fiables, elle ne les a pas vérifiés, et ils n'ont pas été vérifiés par des sources indépendantes et la Société ne peut pas garantir que les renseignements figurant sur les sites Web de tiers sont à jour. La Société n'a connaissance d'aucune déclaration fausse ou trompeuse dans les données sur le marché et l'industrie présentées dans la présente notice annuelle, mais ces données sont exposées à des risques et des incertitudes et sont susceptibles de changer en fonction de divers facteurs, notamment ceux dont il est question aux rubriques « Information prospective » et « Risques et incertitudes ». La Société ne fait aucune déclaration quant à l'exactitude de ces renseignements.

## **STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ**

#### **Dénomination, adresse et constitution**

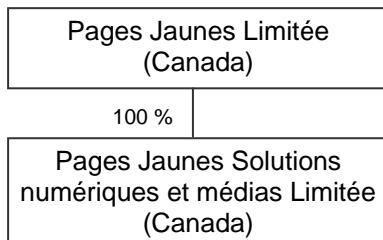
La Société a été constituée sous le régime de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (la « LCSA ») le 25 octobre 2012 sous la dénomination 8254320 Canada Inc. Le 20 décembre 2012, la Société a conclu un plan d'arrangement en vertu de la LCSA avec, entre autres entités, Yellow Média inc. (renommée Financement YPG inc. en application du plan d'arrangement) et a remplacé sa dénomination par Yellow Média Limitée. Le 31 décembre 2014, Yellow Média Limitée a été renommée Pages Jaunes Limitée par suite d'une fusion verticale simplifiée avec sa filiale en propriété exclusive nouvellement créée, Pages Jaunes Limitée.

Le 1<sup>er</sup> janvier 2015, Groupe Pages Jaunes Corp. et Financement YPG inc. ont réalisé une fusion verticale simplifiée pour former Pages Jaunes Solutions numériques et médias Limitée.

Pages Jaunes Limitée est la société mère de Pages Jaunes Solutions numériques et médias Limitée. Le siège social et principal établissement de Pages Jaunes Limitée est situé au 16, Place du Commerce, Île des Sœurs, Verdun (Québec) Canada, H3E 2A5.

#### **Liens intersociétés**

L'organigramme suivant présente les liens entre la Société et sa principale filiale à la date des présentes :



Certaines filiales de la Société, chacune représentant au plus 10 % des actifs consolidés et au plus 10 % des produits consolidés de la Société, et qui ne représentaient collectivement pas plus de 20 % des actifs totaux consolidés et des produits consolidés de la Société à la date des présentes, ont été omises de l'organigramme.

## DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DES ACTIVITÉS

### Historique de Pages Jaunes Limitée

Les paragraphes qui suivent décrivent l'évolution des activités de Pages Jaunes Limitée au fil des années.

Le premier annuaire imprimé de Pages Jaunes a été publié par l'un de ses prédécesseurs en 1908. L'entreprise a été exploitée comme une division de Bell Canada jusqu'en 1971, année où la Société a été constituée en filiale en propriété exclusive de Bell Canada. En novembre 2002, des membres du groupe de Bell ont vendu l'entreprise à un groupe de capital-investisseurs et la Société s'est inscrite en bourse en 2003.

De 2005 à 2010, la Société a réalisé un certain nombre d'acquisitions qui l'ont grandement aidée à étendre sa présence au-delà du Québec et de l'Ontario dans l'ensemble des provinces et des territoires du Canada, et qui lui ont procuré une plateforme nationale d'où offrir ses produits et services.

En 2010, la Société a lancé Mediactive. Par le biais de sa division Mediactive, Pages Jaunes offre des services spécialisés de marketing numérique et de médias de performance à des clients nationaux, partout au Canada. Mediactive exploite un vaste réseau d'édition et possède l'une des plus importantes bases de données sur les consommateurs au Canada. La division fournit à des entreprises et à des marques nationales des solutions de marketing novatrices qui leur permettent de rejoindre et d'intéresser des clients éventuels et de les acquérir. Son réseau génère plus de trois milliards d'impressions par année et sert 25 % des Canadiens.

En décembre 2014, la Société a conclu l'acquisition de Bookenda Limitée (« Bookenda ») et des activités de Candia Digital Group Inc. (dine.TO), lui permettant de se doter du talent et des technologies nécessaires pour accélérer le développement de nouveaux médias numériques et des fonctionnalités transactionnelles pour les utilisateurs et les commerçants. Grâce à leur forte présence dans le secteur de la restauration de la région du Grand Montréal, les médias numériques de Bookenda offrent aux utilisateurs et aux marchands une plateforme transactionnelle en ligne qui leur permet d'interagir et de gérer facilement les réservations. Quant à dine.TO, elle détient et exploite des guides numériques de restaurants dans la région du Grand Toronto et offre aux utilisateurs une vaste base de données d'inscriptions de restaurants locaux, de critiques, de rabais, de listes de lecture et d'événements ainsi que des capacités de commande en ligne en temps réel.

En juillet 2015, la Société a acquis le réseau DuProprio/ComFree (« DPCF »), transformant du coup la Société en un chef de file du marché immobilier numérique. L'acquisition élargit la portée de Pages Jaunes en ce qui concerne les acheteurs et vendeurs de propriétés canadiens et fournit à la Société les plateformes et les technologies requises en vue de mieux monétiser le bassin de consommateurs au sein du segment vertical immobilier. Exerçant ses activités sous les bannières DuProprio au Québec et ComFree dans le reste du Canada, DPCF offre aux propriétaires un service éprouvé, professionnel et économique pour mettre en marché et vendre leurs propriétés. À l'heure actuelle, DPCF est le quatrième réseau numérique immobilier le plus visité au Canada et le site immobilier dominant au Québec.

En mars 2016, la Société a acquis JUICE Mobile (« JUICE »), entreprise de technologie publicitaire de premier plan dont les plateformes programmatiques exclusives facilitent l'achat et la vente automatique de publicité mobile entre les marques et les éditeurs. Depuis sa création en 2010, JUICE a réussi à tirer parti de ses plateformes de publicité mobiles, soit Nectar et Swarm, pour tisser des liens précieux avec un vaste réseau de marques et d'éditeurs. JUICE sert actuellement plus de 300 clients du Fortune 500 en

Amérique du Nord et exploite un réseau d'éditeurs médias mobiles générant 11 milliards d'impressions tous les ans.

## ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ

La Société est l'une des principales entreprises de médias numériques et de solutions marketing au Canada. Elle offre aux petites et aux moyennes entreprises (les « PME ») des services qui les aident à s'adresser aux consommateurs, à interagir avec eux et à obtenir leur clientèle. La Société offre aux PME l'accès à l'une des gammes les plus complètes au pays de solutions de marketing numériques et traditionnelles, notamment le positionnement prioritaire en ligne et mobile sur les médias de la Société qui lui appartiennent et qu'elle exploite, la gestion du contenu, des solutions de moteurs de recherche, la réalisation de sites Web, la gestion et la syndication de campagnes sur les médias sociaux, un service d'affichage numérique ainsi que de la publicité imprimée et sur vidéo. La Société offre des solutions de marketing à environ 245 000 entreprises locales partout au Canada, par l'intermédiaire de son important effectif de vente. Cet imposant effectif, qui se consacre principalement à la vente directe, est divisé en différents canaux spécialisés chacun offrant aux clients un niveau de service spécialisé en fonction de la taille et des dépenses de l'entreprise.

Par le biais de sa division Mediactive et grâce à l'acquisition récente de JUICE Mobile, la Société offre des services de publicité sur les médias fixes et mobiles à des clients nationaux, partout en Amérique du Nord. Exploitant des plateformes d'enchères programmatiques directes et en temps réel exclusives, un vaste réseau d'annonces et l'une des plus importantes bases de données sur les consommateurs au Canada, Mediactive et JUICE fournissent à elles deux aux entreprises et aux marques nationales des solutions de marketing novatrices qui leur permettent de rejoindre, d'intéresser et de convertir des clients éventuels.

De plus, par l'intermédiaire de DPCF et de PJ Immobilier, la Société est présente dans le secteur immobilier, auquel elle offre des solutions publicitaires numériques qui aident les propriétaires, bâtisseurs de logements neufs, propriétaires d'immeubles et sociétés de gestion immobilière à entrer en contact avec des acheteurs, des vendeurs et des locataires potentiels. DPCF fait de Pages Jaunes un chef de file du marché immobilier numérique interconsommateurs canadien, qui permet aux consommateurs, en leur offrant des médias et des solutions fiables, de vendre leur maison d'une façon peu coûteuse et qui a fait ses preuves.

Pages Jaunes détient et exploite l'une des bases de données les plus importantes et complètes sur les marchands locaux au Canada. Ce contenu rejoint les consommateurs par l'intermédiaire d'un certain nombre de médias fixes, mobiles et imprimés qui continuent de servir de plateformes publicitaires efficaces pour les PME et les détaillants nationaux. Pour aider les Canadiens à découvrir tout ce que leurs quartiers ont à offrir, le réseau de médias de plus en plus spécialisé de la Société dispose de capacités de recherche verticale à valeur élevée dans les domaines des services, de l'immobilier, de la restauration et du commerce de détail. Voici la liste des médias actuels de la Société :

- PJ – disponible en ligne à PJ.ca et comme application mobile, PJ permet aux utilisateurs de découvrir leur quartier au moyen de profils de marchands complets et de contenu éditorial pertinent;
- PJ Shopwise – application mobile offrant des rabais et des circulaires géolocalisés ainsi qu'un accès à des catalogues de produits de détaillants locaux et nationaux à l'échelle du Canada;
- RedFlagDeals.com – principal fournisseur canadien d'outils de magasinage, de promotions, de bons de réduction et de rabais mobiles et en ligne;
- DPCF – offre aux propriétaires un service éprouvé, professionnel et économique pour mettre en marché et vendre leurs propriétés;

- PJ Resto – application mobile qui permet aux utilisateurs de rechercher et de découvrir des restaurants locaux et d'effectuer des réservations en fonction du moment de la journée, de l'ambiance recherchée, de l'objectif visé et de suggestions d'experts, en plus d'offrir des fonctionnalités de commande et de livraison en ligne;
- Bookenda.com – média numérique qui offre aux utilisateurs et aux marchands une plateforme transactionnelle en ligne de premier plan qui leur permet d'interagir et de gérer facilement les réservations;
- dine.TO – offre aux utilisateurs de la région du Grand Toronto une base de données exhaustive d'inscriptions de restaurants locaux, de critiques, de rabais, de listes de lecture et d'événements ainsi que des capacités de commande en ligne en temps réel;
- PJ Immobilier – offre aux Canadiens des renseignements utiles pour les aider à prendre les bonnes décisions en matière d'achat, de vente ou de location. Les médias numériques exploités sous la bannière PJ Immobilier comprennent PJ Immobilier À Louer et PJ Immobilier Construction Neuve;
- Canada411 (« C411 ») – l'une des destinations en ligne et sur mobile les plus fiables et fréquentées au Canada pour obtenir les coordonnées de personnes et d'entreprises locales;
- 411.ca – service d'annuaire numérique pour aider les utilisateurs à trouver des personnes et des entreprises locales et à entrer en contact avec elles;

Sur le marché des médias imprimés, la Société a publié, en 2015, 330 éditions d'annuaires téléphoniques imprimés. En outre, la Société est l'éditeur officiel des annuaires de Bell, de Telus, de Bell Aliant, de MTS Allstream et d'un certain nombre d'autres entreprises de téléphonie titulaires qui détiennent des parts de marché de premier plan dans leurs territoires respectifs.

### **Le plan de retour à la croissance**

Le plan de retour à la croissance a été lancé au début de 2014 pour positionner la Société en tant que chef de file dans les médias numériques. Le plan de retour à la croissance cherche à atteindre ces objectifs (i) en renforçant la notoriété de la marque chez les Canadiens; (ii) en faisant augmenter l'adoption et l'utilisation du réseau de médias numériques de la Société; (iii) en améliorant sa proposition de valeur aux marchands locaux et nationaux en ce qui concerne le marketing numérique efficace.

Le plan de retour à la croissance a pour but d'améliorer la position concurrentielle de Pages Jaunes sur le marché canadien et sa relation avec les PME et les consommateurs canadiens. Il vise en outre à fournir à la Société une plateforme plus solide grâce à laquelle elle pourra développer de nouvelles activités et pénétrer de nouveaux marchés.

La réussite du plan de retour à la croissance repose sur les piliers de transformation suivants :

- Promouvoir les possibilités de la marque – Le plan de retour à la croissance prévoit des investissements de la part de la Société dans le but d'améliorer son image de marque et surtout, de changer les vieilles perceptions et de renforcer la notoriété de ses solutions et plateformes de médias numériques. La Société a tenu un certain nombre de campagnes médiatiques en 2015 pour promouvoir sa gamme d'applications mobiles. Axées sur les applications mobiles PJ et PJ Shopwise, ces campagnes multimédias ont été lancées à Vancouver, à Calgary, à Toronto et à Montréal afin de présenter la capacité unique des applications à mettre rapidement et facilement en contact les Canadiens avec des marchands locaux. En outre, afin de soutenir davantage le magasinage local et la croissance des économies locales, la Société a tenu, le 28 novembre 2015, son troisième événement annuel *Mes achats, mon quartier<sup>MC</sup>*. Pour célébrer les petites entreprises et inciter les Canadiens à faire des achats locaux, l'événement

*Mes achats, mon quartier* a eu lieu une fin de semaine où de nombreux Canadiens font des achats chez des détaillants américains pour profiter des rabais du Vendredi fou et du Cyberlundi. En 2015, l'événement *Mes achats, mon quartier* a obtenu un appui important de la part des célébrités et des médias locaux. Plus de 12 500 PME locales ont également participé à l'événement, dans près de 400 collectivités au pays, et ont téléchargé 6 300 rabais exclusifs aux médias numériques de la Société durant l'événement. Pour la première fois, l'événement *Mes achats, mon quartier* a mis à l'essai la technologie des balises, ce qui a permis aux marchands dans les quartiers pilotes de Montréal et de Toronto d'envoyer des alertes d'aubaines en exclusivité aux utilisateurs de l'application PJ Shopwise alors que ceux-ci faisaient leurs emplettes à proximité.

- Mettre en valeur les actifs liés aux médias – Dans le cadre du plan de retour à la croissance, la Société a effectué des investissements dans tous les médias numériques qui lui appartiennent et qu'elle exploite afin d'attirer et d'augmenter sa clientèle. La Société continue d'ajouter du contenu amélioré comme des articles, des recommandations, des listes de lectures de marchands et des bases de données d'aubaines et de produits aux médias fixes et mobiles PJ afin qu'il soit plus facile pour les utilisateurs de satisfaire leurs besoins en matière de magasinage. En 2015, Pages Jaunes a également lancé de nouvelles applications mobiles qui répondent mieux aux besoins verticalisés des consommateurs canadiens. Grâce à l'acquisition de Bookenda et de dine.TO en décembre 2014, l'application PJ Resto a été lancée à l'échelle nationale en juin 2015 dans le but de devenir l'application de restauration de confiance pour les Canadiens. PJ Resto permet aux utilisateurs de faire des recherches dans une base de données exhaustive de restaurants au Canada, en filtrant leurs recherches en fonction du moment de la journée, de l'ambiance recherchée, de l'activité et de suggestions d'experts et en tirant parti des technologies de Bookenda pour faire des réservations directement à partir de leur téléphone mobile. Reconnaissant le caractère exclusif de la proposition aux utilisateurs, l'application mobile PJ Resto a été choisie comme l'une des meilleures nouvelles applications de 2015 par Apple. L'acquisition de DPCF le 1<sup>er</sup> juillet 2015 a transformé la Société en un chef de file du marché immobilier numérique au Canada. Exerçant ses activités sous les bannières DuProprio au Québec et ComFree dans le reste du Canada, DPCF exploite des médias en ligne et mobiles qui permettent aux acheteurs et aux vendeurs de maisons d'entrer en contact sans l'intermédiaire de courtiers immobiliers traditionnels. À l'heure actuelle, DPCF est le quatrième réseau numérique immobilier le plus visité au Canada et le site immobilier dominant au Québec où il détient 17 % des inscriptions. L'acquisition de DPCF élargit la portée de Pages Jaunes en ce qui concerne les acheteurs et vendeurs de propriétés canadiens en leur fournissant les plateformes et les technologies requises pour les aider à acheter et à vendre leur maison d'une façon peu coûteuse et qui a fait ses preuves.
- Rehausser la proposition de valeur aux clients – La Société devra inévitablement réussir à faire croître sa clientèle pour renouer avec la croissance des produits d'exploitation et de la rentabilité. En 2015, la Société a déployé une nouvelle plateforme de gestion des relations avec la clientèle afin d'optimiser l'affectation des occasions d'affaires, d'accroître les taux de conversion, de réduire le taux de désabonnement et d'améliorer la productivité des conseillers médias de Pages Jaunes. Les conseillers médias de Pages Jaunes disposent maintenant de technologies et d'outils axés sur les clients qui améliorent leur façon de vendre les solutions et de conseiller en utilisant des informations exclusives sur le marché pour mettre sur pied des programmes de marketing numérique à valeur ajoutée pour les clients. Le lancement de la solution Présence en avril 2015 a également favorisé l'acquisition de nouveaux clients, en aidant les PME à syndiquer leurs inscriptions d'affaires sur le Web à des prix d'entrée de gamme. De nouveaux processus et de nouvelles technologies ont été mis en place à l'intention des équipes des ventes, du service à la clientèle et du traitement des commandes de la Société afin d'améliorer la qualité des services offerts aux marchands. En parallèle, la Société a mis de nouvelles fonctionnalités en libre-service à la disposition des clients dans son site interentreprises Carrefour Affaires 360° (<http://carrefouraffaires.pj.ca/>) pour offrir aux marchands la possibilité de mettre à jour leur profil d'entreprise et de suivre l'évolution de leurs campagnes de marketing en temps réel.

- Gains d'efficacité – Le plan de retour à la croissance est également conçu dans le but d'augmenter les gains d'efficacité sur le plan de l'exploitation et de permettre à la Société de réaliser des économies à tous les niveaux. En 2015, la Société a réduit les coûts de fabrication et de distribution des médias imprimés, en éliminant la distribution systématique de porte en porte des annuaires imprimés et en offrant plutôt les annuaires dans des boîtes publiques et des présentoirs chez les détaillants. De plus, la Société a continué de mettre hors service et de remplacer certains de ses systèmes traditionnels de publication imprimée et de ses centres de données de technologies de l'information (« TI »), tout en optimisant divers processus liés au service à la clientèle et au traitement des commandes de produits numériques. Pages Jaunes a par ailleurs achevé un examen organisationnel approfondi (le « remaniement de l'entreprise »), au cours du deuxième semestre de 2015, ce qui a permis de rendre l'organisation plus légère, plus agile et plus collaborative. Le remaniement de l'entreprise découle des progrès réalisés par Pages Jaunes dans l'exécution de son plan de retour à la croissance, plus précisément des interdépendances qui ont été créées entre les fonctions des technologies de l'information, de la stratégie et du marketing de Pages Jaunes et de la mise hors service des systèmes, des plateformes et des processus traditionnels désuets.

Depuis le lancement du plan de retour à la croissance, la Société a franchi de nombreuses étapes :

- Nombre de clients – Au 31 décembre 2015, la Société comptait 245 000 clients, comparativement à 256 000 à la période correspondante de l'exercice précédent. La Société devra inévitablement réussir à faire croître sa clientèle pour renouer avec la croissance des produits d'exploitation et de la rentabilité. L'acquisition de nouveaux clients a continué de s'accélérer au cours du quatrième trimestre de 2015. Pour la période de douze mois close le 31 décembre 2015, PJ a acquis 30 800 nouveaux clients, ce qui se compare favorablement à l'acquisition de 22 100 clients en 2014 et surpassé l'objectif d'acquisition de Pages Jaunes, qui s'élevait à 30 000 clients pour 2015. Pour la période de douze mois close le 31 décembre 2015, le taux de renouvellement parmi les clients de PJ a atteint 85 %.
- Visites numériques – Le total des visites sur nos médias fixes et mobiles PJ, RedFlagDeals, PJ Resto, Bookenda, dine.TO, PJ Shopwise et C411, de même que les visites sur les médias des partenaires de syndication de la Société, a atteint 464 millions en 2015, ce qui représente une croissance de 9,4 % d'un exercice à l'autre, soit une hausse par rapport à 424,1 millions de visites en 2014.
- Produits tirés des médias numériques – Les produits consolidés tirés des médias numériques ont augmenté de 9,8 % d'un exercice à l'autre pour atteindre 486,3 millions de dollars en 2015. Pour le quatrième trimestre clos le 31 décembre 2015, les produits tirés des médias numériques ont augmenté de 10,5 % d'un exercice à l'autre pour atteindre 129,2 millions de dollars, ce qui représente 62 % des produits consolidés;
- BAIIA ajusté<sup>1</sup> – le BAIIA ajusté totalisait 260,7 millions de dollars ou 31,4 % des produits en 2015, comparativement à 316 millions de dollars ou 36 % des produits en 2014. Stimulé par la croissance des produits tirés des médias et solutions numériques et la baisse des charges liées aux employés, le BAIIA ajusté a atteint 64,5 millions de dollars ou 30,9 % des produits au quatrième trimestre clos

---

<sup>1</sup> La Société définit le BAIIA ajusté comme les produits moins les coûts d'exploitation, comme il est indiqué dans les comptes consolidés de résultat de Pages Jaunes Limitée. La Société utilise le BAIIA ajusté pour évaluer le rendement de ses activités, parce qu'il en indique la rentabilité sur une base permanente. Elle est d'avis que certains investisseurs et analystes utilisent le BAIIA ajusté pour évaluer la capacité d'une société d'assurer le service de sa dette et de satisfaire à d'autres obligations de paiement ou comme mesure courante pour évaluer les sociétés exerçant leurs activités dans le secteur des médias et des solutions de marketing. La Société est d'avis que certains investisseurs et analystes utilisent aussi le BAIIA ajusté pour évaluer le rendement de ses activités. Le BAIIA ajusté est également une composante qui entre dans le calcul de la rémunération incitative à court terme de tous les employés de direction.

le 31 décembre 2015, comparativement à 64,8 millions de dollars ou 30,1 % des produits pour la période correspondante de l'exercice précédent.

- Remboursement de la dette – La Société a remboursé 100,3 millions de dollars sur ses billets garantis de premier rang à 9,25 % en 2015 et 393,3 millions de dollars depuis leur émission, le 20 décembre 2012. Au 31 décembre 2015, la Société avait une dette nette de 430,6 millions de dollars.

Pour de plus amples renseignements sur le plan de retour à la croissance, veuillez consulter le rapport de gestion et les états financiers de la Société, publiés sur SEDAR au [www.sedar.com](http://www.sedar.com) et sur le site Web de la Société à [entreprise.pj.ca/fr/](http://entreprise.pj.ca/fr/), sous l'onglet « Investisseurs ».

#### *Marques de commerce médiatiques bien établies*

La Société consacre d'importantes ressources à la protection de ses marques de commerce et adopte une approche proactive pour protéger l'exclusivité de ses marques.

La Société est propriétaire de plus de 250 marques de commerce liées à son entreprise canadienne d'annuaires, dont les suivantes : Pages Jaunes<sup>MC</sup>, Yellow Pages<sup>MC</sup>, Walking Fingers & Design<sup>MC</sup> (logo des doigts qui marchent), Canada411<sup>MC</sup>, PagesJaunes.ca<sup>MC</sup>, YellowPages.ca<sup>MC</sup>, PJ.ca<sup>MC</sup>, YP.ca<sup>MC</sup>, Shopwise<sup>MC</sup>, RedFlagDeals.com<sup>MC</sup>, PJ Resto<sup>MC</sup>, ComFree<sup>MC</sup> et DuProprio<sup>MC</sup>. En outre, Pages Jaunes a conclu avec Bell Canada (« Bell »), Telus Communications inc. (« Telus »), Bell Canada Inc. (aux droits de Bell Aliant Communications régionales, société en commandite) (« Bell Aliant ») et MTS Allstream Inc. (« MTS Allstream ») des conventions d'utilisation de marques de commerce lui donnant le droit exclusif d'utiliser les marques de commerce de ces entreprises dans ses annuaires imprimés et numériques. Voir « Activités de la Société – Liens d'affaires avec des sociétés de télécommunications ».

#### *Employés*

La Société compte approximativement 3 000 employés dans ses bureaux au Canada et aux États-Unis. Son équipe de conseillers en ventes, de professionnels de l'exécution des commandes numériques et de directeurs de campagne au Canada est parmi les plus grandes au Canada. Elle dispose d'un effectif de ventes de quelque 1 100 conseillers médias et membres du personnel du soutien aux ventes, qui offrent des services à ses clients partout au Canada. Cet effectif se compose de conseillers médias qui travaillent en vente directe ou en vente au téléphone. Il est divisé selon les catégories particulières de clients, ce qui permet une relation privilégiée avec chaque client.

Dans le cadre de son remaniement d'entreprise, la Société a réduit sa main-d'œuvre aux troisième et quatrième trimestres de 2015 en éliminant environ 300 postes, touchant des fonctions qui ont été intégrées à d'autres fonctions ou qui ne correspondent plus aux activités numériques de Pages Jaunes.

Certains conseillers médias ainsi que certains employés de bureau de l'Alberta, du Manitoba, de l'Ontario, de la Colombie-Britannique et du Québec, soit environ 36 % de l'effectif de PJ, sont syndiqués. Les employés de bureau de PJ aux États-Unis ne sont pas syndiqués. Le tableau suivant indique les syndicats représentant les employés de PJ syndiqués et le statut des conventions collectives en vigueur :

Syndicat	Unité de négociation	Emplacement	Date d'expiration	Nombre d'employés
Syndicat des employées et employés professionnels(les) et de bureau	Section locale 574 (S) du SEPB	Conseillers médias du Québec	Le 31 décembre 2015 (en cours de négociation)	218
Fraternité internationale des	Section locale 2228 (S) de la	Conseillers médias de	Le 31 décembre 2015 (en cours de	87

Syndicat	Unité de négociation	Emplacement	Date d'expiration	Nombre d'employés
ouvriers en électricité	FIOE	l'Alberta	négociation)	
Fraternité internationale des ouvriers en électricité	Section locale 2228 (C) de la FIOE	Employés de bureau de l'Alberta	Le 31 décembre 2015 (en cours de négociation)	3
Canadian Office and Professional Employees' Union	Section locale 378 du COPE	Conseillers médias de la Colombie-Britannique	Le 31 décembre 2015 (en cours de négociation)	138
Canadian Office and Professional Employees' Union	Section locale 131 du COPE	Conseillers médias de l'Ontario autres que ceux de Thunder Bay	Le 30 juin 2016	193
UNIFOR	Section locale 39-4 d'UNIFOR	Conseillers médias de la ville de Thunder Bay	Le 30 juin 2016	3
UNIFOR	Section locale 7	Conseillers médias et employés de bureau du Manitoba	Le 30 septembre 2016	32
UNIFOR	Section locale 6006 d'UNIFOR	Employés de bureau de l'Ontario	Le 31 décembre 2017	166
Fraternité internationale des ouvriers en électricité	Section locale 213 de la FIOE	Certains employés de PJ Immobilier de la Colombie-Britannique	Le 31 décembre 2018	5
Syndicat des employées et employés professionnels(les) et de bureau	Section locale 574 (C) du SEPB	Employés de bureau du Québec	Le 31 mars 2019	201

La Société considère qu'elle entretient de bonnes relations avec ses employés et elle met tout en œuvre afin de maintenir une relation positive avec les syndicats. La Société renégocie actuellement la convention collective avec la section locale 574 (S) du SEPB, la section locale 2228 (S) de la FIOE, la section locale 2228 (C) de la FIOE et la section locale 378 du COPE.

#### *Ventes, production et composants*

Une équipe de vente, composée de conseillers médias et de membres du personnel de soutien aux ventes, sollicite les entreprises clientes canadiennes, actuelles et éventuelles. Munie d'outils numériques et de connaissances concurrentielles du marché, l'équipe de vente de la Société est bien équipée pour présenter aux clients un ensemble de produits imprimés et/ou numériques les mieux en mesure de répondre à leurs besoins vitaux de marketing. L'équipe de vente recueille les renseignements sur l'entreprise du client et les transmet à l'équipe d'exécution voulue de la Société, qui exécute la commande de produits ou services en question.

Le cycle de vente et d'exécution des commandes de produits numériques varie en fonction du produit acheté et des objectifs de marketing précis du client. Le cycle de vente et de publication des annuaires imprimés dure environ douze mois à compter de la date de première vente. Les annuaires de PJ sont imprimés et distribués chaque année par des distributeurs tiers dans les marchés de la Société.

Exception faite de certains produits de marketing par moteur de recherche (les « MMR »), d'optimisation pour moteurs de recherche (les « OMR ») et de syndication de contenu, qui sont gérés par l'intermédiaire de fournisseurs tiers, la Société gère à l'interne la majeure partie de la production et des composantes de tous ses produits, y compris la production et l'hébergement de sites Web, de vidéos haute définition (« HD ») et de profils sur Facebook, le processus de compilation des annuaires imprimés et numériques, ainsi que la mise à jour des inscriptions, le traitement des contrats de vente et des commissions, la création et la conception des annonces, la mise en page et le transfert des pages terminées aux annuaires numériques et aux imprimeurs de PJ pour les annuaires imprimés. PJ confie à un fournisseur tiers l'impression et la reliure de tous ses annuaires publiés au Canada. La matière première principale utilisée dans la fabrication d'un annuaire imprimé est le papier, dont le coût représente moins de 2 % des produits que PJ tire des annuaires. PJ charge des tiers de distribuer ses annuaires dans la région géographique couverte par chaque annuaire.

Aux termes de conventions distinctes de facturation et de recouvrement conclues avec Bell, Telus, Bell Aliant et MTS Allstream (collectivement, les « sociétés de télécommunications partenaires »), et d'autres compagnies de téléphone indépendantes, une partie de la facture mensuelle de PJ est inscrite sur une ligne distincte dans les factures de téléphone des clients qui utilisent l'entreprise de téléphone titulaire comme fournisseur de services téléphoniques. Les sociétés de télécommunications partenaires fournissent également des services de recouvrement. Voir « Activités de la Société — Liens d'affaires avec des sociétés de télécommunications ».

Les clients dont le fournisseur de services téléphoniques n'est pas la compagnie de téléphone titulaire qui achètent des produits à l'extérieur du territoire de leur compagnie de téléphone titulaire ou qui sont, après le 1<sup>er</sup> novembre 2014, de nouveaux utilisateurs des services de PJ, reçoivent leurs factures directement de PJ tous les mois. PJ facture les entrepreneurs vendeurs et les agents de commercialisation agréés (les « ACA »), qui représentent les clients au nom de la Société, au moment de la publication de l'annuaire chaque année et ceux-ci facturent leurs clients par la suite.

PJ constate les produits mensuellement au cours de la durée de vie estimative de la publicité, à concurrence de douze mois à compter de la date de livraison ou d'affichage, respectivement. Le montant facturé aux ACA est reporté et constaté sur la période de douze mois.

#### *Liens d'affaires avec des sociétés de télécommunications*

PJ a conclu des conventions de publication avec Bell, Telus, Bell Aliant et MTS Allstream, dont elle édite officiellement et en exclusivité les annuaires téléphoniques. PJ a conclu des conventions de licence sans redevance trentenaires qui lui confèrent le droit d'utiliser les marques de commerce Bell (jusqu'en 2032), Telus (jusqu'en 2031), Bell Aliant (jusqu'en 2037) et MTS Allstream (jusqu'en 2036) pour publier des annuaires téléphoniques imprimés et numériques sous quelque format que ce soit (sous réserve de certaines exceptions). Aux termes de ces conventions, Bell, Telus, Bell Aliant et MTS Allstream ont convenu de ne pas faire concurrence à PJ dans la création, la publication, la distribution ou le marketing d'annuaires téléphoniques (sous réserve de certaines exceptions) pendant 30 ans suivant la signature de leurs conventions de licence de publication et de marque de commerce respectives. De plus, PJ a conclu des conventions de facturation et de recouvrement avec Bell (jusqu'en 2017), Telus (jusqu'en 2031), Bell Aliant (jusqu'en 2037) et MTS Allstream (jusqu'en 2036), aux termes desquelles chacune de ces entreprises offre des services de facturation et de recouvrement pour le compte de PJ, qui concernent notamment la facturation et le recouvrement des frais de publicité dans les annuaires dus par certains clients de PJ qui sont également clients des sociétés de télécommunications partenaires.

#### *Concurrence*

La Société est concurrencée sur le marché de recherche locale, en ligne, mobile et imprimée ainsi que sur le marché des solutions de publicité.

Sur le marché de la consommation et du référencement payant, la Société est exposée à la concurrence numérique provenant de moteurs de recherche comme google.ca, bing.ca et yahoo.ca. La Société est également en concurrence avec les médias qui fournissent des annonces classées, des annuaires ou des listes d'entreprises comme Apple Maps (étant donné les nombreuses applications intégrées iOS dans les appareils mobiles Apple), OpenTable, TripAdvisor, Zomato, Yelp!, Kijiji et Craigslist , des fournisseurs de bonnes affaires ou de coupons comme Groupon et Checkout51, des sites de courtage immobilier comme ACI, Remax et Centris ainsi que des organismes de réseautage social comme Facebook , Twitter et Foursquare.

Dans les médias imprimés de recherche locale, la Société est exposée à la concurrence provenant de journaux communautaires et d'éditeurs indépendants, actifs à l'échelle locale. Au Québec, la Société est en concurrence avec Les Annuaires G.B., qui publie une trentaine d'annuaires destinés aux collectivités. En Ontario, la Société est en concurrence avec Gold Book, filiale de Metroland Media Group, filiale en propriété exclusive de Torstar Corporation, qui publie une quarantaine d'annuaires. En Alberta, en Colombie-Britannique et en Ontario, la Société concurrence ACTIONpages, éditeur américain indépendant, qui a étendu dernièrement ses activités au Canada grâce à 12 annuaires imprimés.

Sur le marché publicitaire, la Société est exposée à la concurrence de nombreux fournisseurs de services complets comme Rogers, ReachLocal Canada, Search Engine People, Bell, Telus, Web.com, GoDaddy.com et diverses agences de publicité numériques qui offrent aux entreprises nationales et aux petites et moyennes entreprises des services de conception et d'hébergement de sites Web, ainsi que diverses solutions de commerce électronique, des solutions de moteur de recherche, du marketing dans les médias sociaux ou de l'affichage numérique.

#### *Questions d'ordre réglementaire*

Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (le « CRTC ») ne réglemente pas la vente d'annonces dans les annuaires ni les activités de PJ, sauf en ce qui a trait à la protection des renseignements sur les clients de l'entreprise téléphonique titulaire, qui se voit obligée par règlement d'imposer certaines exigences contractuelles à la Société en ce qui touche les annuaires téléphoniques d'inscriptions alphabétiques et d'annonces classées. Ces exigences comprennent le droit du client de recevoir, sans frais, des exemplaires de l'annuaire alphabétique dans lequel son numéro de téléphone est inscrit dans tous les marchés où l'entreprise téléphonique titulaire est fournisseur de services téléphoniques locaux titulaires.

#### **Notes**

Standard & Poor's Ratings Services (« S&P ») et DBRS Limited (« DBRS ») attribuent aux titres de créance des notes qui varient de AAA, soit la note la plus haute, à D, soit la note attribuée à des titres qui font l'objet d'un défaut de paiement. Les notes de S&P vont de AA à CCC et peuvent être modulées par l'ajout du signe plus « + » ou moins « - » qui indique le classement relatif à l'intérieur d'une catégorie principale de notes. Les notes de DBRS vont de AA à C et peuvent être modulées par l'ajout du qualificatif « (élevé) » ou « (faible) » qui indique le classement relatif d'une note à l'intérieur d'une catégorie de notes donnée.

S&P a attribué à la Société la note de solvabilité générale de B, avec perspectives stables, la note de BB- à ses billets garantis de premier rang (au sens de la rubrique « Structure du capital – Description des billets garantis de premier rang ») et la note de CCC+ à ses débentures échangeables (au sens de la rubrique « Structure du capital – Description des débentures échangeables »).

S&P attribue les notes BB, B, CCC et C aux titres d'emprunt qu'elle considère comme ayant d'importantes caractéristiques spéculatives. S&P attribue la note BB- aux titres d'emprunt d'un émetteur lorsqu'elle considère qu'il y a moins de risque de non-paiement que d'autres émissions de nature spéculative. Toutefois, ces titres sont toujours aux prises avec des incertitudes ou une exposition à une conjoncture commerciale, financière ou économique défavorable qui pourrait faire en sorte que le débiteur ne soit pas en mesure de respecter les engagements financiers pris aux termes de ces titres. Les titres d'emprunt auxquels S&P attribue des notes de la catégorie B sont considérés par S&P comme provenant d'émetteurs qui sont plus vulnérables que ceux qui obtiennent la note BB, mais qui ont actuellement la capacité de respecter leurs engagements financiers. En outre, cette note indique, de l'avis de S&P, que des conditions commerciales, financières ou économiques défavorables auront probablement pour effet de miner la capacité ou la volonté de l'émetteur de respecter ses engagements financiers. S&P estime que, lorsqu'elle attribue la note CCC à des titres d'emprunt, l'émetteur est vulnérable à ce moment-là et que le respect de ses engagements financiers est tributaire de conditions commerciales, financières et économiques favorables.

DBRS a attribué à la Société une note d'émetteur de B avec tendance positive, une note de solvabilité de B (élévé) pour ses billets garantis de premier rang et une note de solvabilité de CCC (élévé) pour ses débentures échangeables.

Les titres d'emprunt qui sont notés dans la catégorie B par DBRS constituent, de l'avis de celle-ci, des titres de qualité hautement spéculative. En outre, DBRS ajoute qu'il existe un haut niveau d'incertitude quant à la capacité de l'émetteur de respecter ses obligations financières. Les titres d'emprunt qui sont notés dans la catégorie CCC (élévé) et CCC par DBRS sont, de l'avis de celle-ci, des titres de qualité hautement spéculative et dénotent le risque de défaillance du débiteur.

Les notes indiquées ci-dessus fournissent aux investisseurs un avis indépendant sur la solvabilité d'un débiteur. Les notes de S&P et DBRS sont attribuées selon des facteurs quantitatifs et qualitatifs applicables à la Société. Elles visent à indiquer le risque que la Société ne respecte pas ses obligations en temps opportun, sans tenir compte de certains facteurs comme les risques liés au marché ou aux prix. Cependant, elles ne se veulent pas une recommandation d'acheter, de vendre ou de conserver des titres et elles peuvent être révisées ou retirées à tout moment par les agences de notation. Chaque note doit être prise en compte indépendamment de toute autre note.

Depuis deux ans, la Société verse une rémunération habituelle à S&P et DBRS pour l'attribution des notes susmentionnées. La Société s'attend raisonnablement à continuer à verser de tels paiements en contrepartie des services de notation futurs.

## **Installations**

Le siège de la Société est situé dans des bureaux loués au 16, Place du Commerce, Île-des-Soeurs, Verdun (Québec). La Société a aussi des bureaux dans la plupart des provinces canadiennes ainsi que deux installations aux États-Unis. Ses bureaux principaux sont situés à Montréal (Québec), Toronto (Ontario), Burnaby (Colombie-Britannique), Calgary (Alberta), Winnipeg (Manitoba) et Indianapolis (Indiana).

## **Responsabilité sociale de l'entreprise et environnement**

En plus de l'événement *Mes achats, mon quartier* (voir « Activités de la Société - Le plan de retour à la croissance »), la Société a tenu diverses activités de philanthropie et d'engagement social, dont beaucoup ont contribué à la vitalité et à la santé des collectivités et des quartiers locaux :

- Centraide : Les employés de Pages Jaunes sont encouragés à participer à une campagne pour Centraide pendant la période des Fêtes. Centraide soutient un vaste réseau d'organismes qui contribuent à la réussite des jeunes, offrent les denrées de base aux familles, brisent l'isolement

et construisent des collectivités attentionnées. La Société a également égalé les dons des employés.

- Festin de Babette : Pages Jaunes a été un des principaux commanditaires d'une activité de financement de la région de Montréal appelée le Festin de Babette, au profit de la recherche sur la maladie d'Alzheimer menée à l'Hôpital général juif de Montréal.
- The Sandbox Project : La Société a soutenu cette initiative née à Ottawa visant à aider à améliorer la santé des enfants et des jeunes du Canada.
- Campagne du temps des Fêtes pour amasser des jouets : En décembre 2015, les employés de Pages Jaunes ont amassé des fonds pour aider à acheter des cadeaux et des jouets pour les enfants de milieux défavorisés pendant les Fêtes.
- Programme de jardinage destiné aux employés : Lancé en 2013, ce programme offre aux employés la possibilité de faire pousser des légumes organiques dans de petits jardins situés au siège social de Montréal. Les employés récoltent ainsi des légumes frais chaque saison et en donnent près de la moitié à un organisme communautaire local.
- Tour CIBC Charles-Bruneau : À l'été 2016, des employés participeront à un tour cycliste de 300 km tenu au Québec. Ce défi cycliste amasse des fonds pour venir en aide aux enfants atteints du cancer par l'entremise de la Fondation Centre de cancérologie Charles-Bruneau.
- Moisson Montréal : Chaque année, les employés sont encouragés à donner des denrées non périssables qui sont ensuite remises aux banques alimentaires locales. En outre, un groupe de 45 employés ont donné de leur temps pour aider à trier, organiser et mettre en boîte les aliments recueillis.
- Duathlon urbain : Une équipe d'employés de Pages Jaunes s'est jointe à 400 membres du monde des affaires dans le cadre d'une course à vélo et à pied afin de venir en aide à la Fondation CHU Sainte-Justine.
- Juritour : La Société a participé à cette initiative en tant que principal commanditaire, et une équipe de cyclistes a également amassé des fonds au profit de Fibrose Kystique Québec.

Pages Jaunes a également continué d'offrir son programme de retrait de la liste de distribution des annuaires imprimés, qui permet aux Canadiens de retirer leur adresse de la liste de distribution des annuaires imprimés Pages Jaunes en appelant le 1 800 268-5637.

Le papier utilisé dans les annuaires imprimés est fabriqué par des fournisseurs canadiens et est principalement constitué de copeaux de déchets ligneux. Par ailleurs, les annuaires imprimés sont entièrement recyclables. Les annuaires imprimés caducs ont un taux de recyclage en fin de vie extrêmement élevé comparativement à d'autres documents.

À l'interne, PJ reconduit son système de recyclage des déchets, du papier, du plastique, du verre, des cartouches d'encre et des piles et diminue son usage de papier.

La Société n'a déclaré aucun risque environnemental actuel ou possible dans ses installations louées, elle n'a pas fait l'objet de poursuites ou réclamations pour une responsabilité environnementale et n'a reçu aucune demande ou mise en demeure qui pourrait aboutir à de telles poursuite ou réclamations.

## **Gouvernance d'entreprise**

La Société s'engage à respecter des normes déontologiques élevées dans toutes ses activités et pratiques commerciales. Elle a un code d'éthique et de conduite commerciale qui est révisé

annuellement. Tous les administrateurs et employés de la Société doivent confirmer avoir lu le code d'éthique et de conduite commerciale et en avoir respecté les exigences. Le comité de gouvernance d'entreprise et de nomination de la Société surveille et examine les pratiques de gouvernance d'entreprise.

## Poursuites

La Société est partie à diverses poursuites de peu importance dans le cours normal de ses activités; la direction est d'avis qu'aucune de ces poursuites n'aura d'incidence défavorable significative sur le rendement financier et l'exploitation de la Société.

## STRUCTURE DU CAPITAL

### *Description des actions ordinaires*

Pages Jaunes est autorisée à émettre un nombre illimité d'actions ordinaires. Au 24 mars 2016, 28 075 294 actions ordinaires de la Société étaient émises et en circulation.

Les porteurs des actions ordinaires de Pages Jaunes ont le droit d'exprimer une voix par action ordinaire à toutes les assemblées des actionnaires de la Société, sauf les assemblées où seuls les porteurs d'une autre catégorie ou série d'actions de la Société ont le droit de voter séparément comme catégorie ou série. Les porteurs des actions ordinaires de Pages Jaunes ont le droit de recevoir, sous réserve des droits, priviléges, restrictions et conditions rattachés aux autres catégories d'actions de la Société, les dividendes déclarés par le conseil d'administration de la Société sur les actions ordinaires. Voir « Dividendes et distributions ». En cas de liquidation ou de dissolution, volontaire ou involontaire, de Pages Jaunes, les porteurs de ses actions ordinaires ont le droit de recevoir, après paiement de toutes les dettes et sous réserve des droits préférentiels des catégories d'actions de Pages Jaunes prenant rang supérieur aux actions ordinaires, le reliquat des actifs et des biens de Pages Jaunes.

### *Régime d'options d'achat d'actions*

La Société offre actuellement un régime d'options d'achat d'actions à ses employés (le « régime d'options sur actions »). Ce régime vise à attirer et à fidéliser les employés de Pages Jaunes (les « participants ») capables de grandement contribuer au succès de l'entreprise. Il encourage fortement la direction à mener à bien la transition et la transformation des activités de Pages Jaunes et il harmonise plus étroitement les intérêts de la direction avec ceux des actionnaires de Pages Jaunes Limitée. Un maximum de 1 290 612 options peuvent être attribuées en vertu du régime d'options sur actions. Au 24 mars 2016, 763 275 options étaient émises et en cours.

### *Description des actions privilégiées*

Pages Jaunes est autorisée à émettre un nombre illimité d'actions privilégiées de premier rang rachetables à dividende cumulatif pouvant être émises en série, assorties des droits, priviléges, restrictions et conditions établis par le conseil d'administration de la Société avant leur émission. Au 24 mars 2016, aucune action privilégiée de Pages Jaunes n'était émise et en circulation. Les actions privilégiées de chaque série occupent un rang égal à celui des actions privilégiées des autres séries et prennent rang avant les actions ordinaires et toutes les autres actions ayant un rang inférieur aux actions privilégiées à l'égard du versement de dividendes et de la distribution d'actifs en cas de liquidation ou de dissolution volontaire ou forcée de la Société. Elles peuvent également être assorties d'autres droits préférentiels par rapport aux actions ordinaires et aux autres actions d'un rang inférieur, établis au moment de la création de chaque série. Sauf indication contraire dans les conditions particulières d'une série d'actions privilégiées et dans les cas prévus par la loi, les porteurs d'actions privilégiées n'ont pas le droit de voter aux assemblées des porteurs d'actions ordinaires.

#### *Description des billets garantis de premier rang*

Le 20 décembre 2012, la Société, par l'entremise de sa filiale PJ, a émis 800 millions de dollars de billets garantis de premier rang à 9,25 % échéant le 30 novembre 2018 (les « billets garantis de premier rang »). L'intérêt sur les billets garantis de premier rang est payable en espèces trimestriellement à terme échu en versements égaux au taux de 9,25 % par année le dernier jour de février, mai, août et novembre de chaque année aux porteurs inscrits à la fermeture des bureaux le 15 du mois du versement en question. Le texte qui suit résume certaines dispositions des billets garantis de premier rang.

Les billets garantis de premier rang sont garantis inconditionnellement en vertu d'un cautionnement de premier rang par la Société et toutes ses filiales assujetties à des restrictions (définies dans l'acte relatif aux billets garantis de premier rang comme étant toutes les filiales de la Société autres que celles désignées par le conseil d'administration comme étant des filiales non assujetties à des restrictions) et sont garanties par une charge de premier rang, sous réserve de certaines charges autorisées, grevant les biens affectés en garantie, qui comprennent la totalité des biens de la Société et des filiales assujetties à des restrictions, qu'ils soient détenus à la date d'effet ou acquis par la suite, sauf certains biens exclus.

L'acte relatif aux billets garantis de premier rang contient des clauses restrictives qui imposent notamment des restrictions à la création de dettes supplémentaires, au paiement de dividendes et d'autres restrictions concernant les paiements, investissements dans des filiales non assujetties à des restrictions, sûretés, cession-bail, fusions, regroupements et ventes d'actifs, certaines opérations avec des membres du même groupe et les activités commerciales. L'acte n'oblige pas à maintenir certains ratios financiers. Les restrictions fondées sur les ratios financiers ne s'appliquent qu'au moment de contracter une dette.

La Société a remboursé un capital total de 100,3 millions de dollars de ses billets garantis de premier rang en 2015 et de 393,3 millions de dollars depuis leur émission le 20 décembre 2012. Au 24 mars 2016, la Société respectait l'ensemble des clauses restrictives de l'acte relatif aux billets garantis de premier rang.

#### *Remboursement obligatoire*

Aux termes de l'acte relatif aux billets garantis de premier rang, la Société est tenue d'affecter une somme correspondant à 75 % des excédents de trésorerie consolidés des deux derniers semestres clos le 31 mars ou le 30 septembre, selon le cas, au remboursement semestriel, le dernier jour de mai et de novembre de chaque année, de 100 % de la valeur du capital des billets garantis des porteurs sur une base proportionnelle, à condition qu'il lui reste un solde de trésorerie, compte tenu des sommes disponibles au titre de l'emprunt garanti par des actifs, d'au moins 75 millions de dollars après le remboursement obligatoire, sous réserve de certaines conditions. Le solde de trésorerie d'au moins 75 millions de dollars est susceptible d'être abaissé dans certains cas, comme il est indiqué dans l'acte relatif aux billets garantis de premier rang. Les excédents de trésorerie, définis dans l'acte relatif aux billets garantis de premier rang, sont les flux de trésorerie globaux provenant des activités d'exploitation, rajustés pour tenir compte, notamment, des paiements au titre des intérêts, des impôts, des régimes de rémunération à long terme des employés, de certaines cotisations à des régimes de retraite et des acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles. Aux fins de la détermination des excédents de trésorerie consolidés, les déductions pour dépenses en immobilisations et pour charges liées aux technologies de l'information et aux systèmes informatiques sont toutes deux limitées à 50 millions de dollars par année. Dans d'autres circonstances, la Société pourrait également devoir effectuer des remboursements supplémentaires sur les billets garantis de premier rang (voir l'acte relatif aux billets garantis de premier rang).

La Société était tenue de verser des remboursements obligatoires minimums annuels globaux de 125 millions de dollars pour les années 2014 et 2015 combinées. La Société a versé des remboursements obligatoires de 139,6 millions de dollars en 2014, dépassant ainsi le remboursement obligatoire minimum global de 125 millions de dollars. Par conséquent, la Société a fini de verser ses

remboursements obligatoires minimums et n'est tenue d'affecter qu'une somme équivalant à 75 % de ses excédents de trésorerie consolidés pour rembourser, sur une base semestrielle, les billets garantis de premier rang.

#### *Remboursement facultatif*

La Société peut rembourser la totalité ou une partie des billets garantis de premier rang à son gré, moyennant remise d'un préavis d'au moins 30 jours et d'au plus 60 jours, à un prix de remboursement calculé comme suit :

- si le remboursement a lieu avant le 31 mai 2017, 105 % du capital, majoré de tout intérêt couru et impayé jusqu'à la date de remboursement;
- si le remboursement a lieu après le 31 mai 2017, 100 % du capital majoré de tout intérêt couru et impayé jusqu'à la date de remboursement.

Le 29 octobre 2013, la Société a exercé son option l'autorisant à racheter 27 millions de dollars de billets garantis de premier rang moyennant 1 050 \$ par tranche de 1 000 \$ de capital et des intérêts courus et impayés de 15,16 \$ par tranche de capital de 1 000 \$, pour une contrepartie en espèces totale de 28,4 millions de dollars.

#### *Achat sur le marché libre*

Au troisième trimestre de 2013, la Société a acheté sur le marché libre des billets garantis de premier rang d'un capital de 8 millions de dollars pour une contrepartie en espèces totale de 8,3 millions de dollars.

Pour plus de détails sur les billets garantis de premier rang, veuillez vous reporter à l'acte relatif aux billets garantis de premier rang, affiché sur SEDAR au [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

#### *Description des débentures échangeables*

Le 20 décembre 2012, la Société, par l'entremise de sa filiale PJ, a émis un capital de 107,5 millions de dollars de débentures échangeables subordonnées de premier rang échéant le 30 novembre 2022 (les « débentures échangeables »). L'intérêt sur les débentures échangeables court au taux de 8 % par année s'il est payé en espèces, ou de 12 % par année si la Société décide de payer en nature l'intérêt à l'égard de la totalité ou d'une partie des débentures échangeables alors en circulation sous forme de débentures échangeables supplémentaires. L'intérêt sur les débentures échangeables est payable semestriellement à terme échu en versements égaux le dernier jour de mai et de novembre de chaque année aux porteurs inscrits à la fermeture des bureaux le 15 mai et le 15 novembre précédent immédiatement la date de paiement de l'intérêt en question. Le texte qui suit résume certaines dispositions des débentures échangeables.

Les débentures échangeables sont des obligations subordonnées de premier rang non garanties de PJ. Les débentures échangeables ne sont assorties d'aucune sûreté et sont garanties sans condition de façon subordonnée par la Société et l'ensemble de ses filiales assujetties à des restrictions (définies dans l'acte relatif aux débentures échangeables comme étant toutes les filiales de la Société autres que celles qui sont désignées par le conseil d'administration comme non assujetties à des restrictions).

L'acte relatif aux débentures échangeables contient des clauses restrictives qui imposent notamment des restrictions à la création de dettes supplémentaires, au paiement de dividendes et d'autres restrictions concernant les paiements, investissements dans des filiales non assujetties à des restrictions, sûretés, cession-bail, fusions, regroupements et ventes d'actifs, certaines opérations avec les membres du même groupe. L'acte n'oblige pas à maintenir certains ratios financiers. Les restrictions fondées sur des ratios financiers ne s'appliquent qu'au moment de contracter une dette.

Au 24 mars 2016, la Société respectait l'ensemble des clauses restrictives de l'acte relatif aux débentures échangeables.

#### *Option d'échange*

Les débentures échangeables peuvent être échangées, au gré du porteur, contre des actions ordinaires de la Société en tout temps à un prix d'échange par action ordinaire correspondant à 19,04 \$, sous réserve de rajustement au titre de transactions en capital déterminées.

En 2014, 0,4 million de dollars de débentures échangeables ont été échangées contre 21 584 actions ordinaires de Pages Jaunes.

#### *Remboursement facultatif*

La Société peut, en tout temps à compter de la date à laquelle tous les billets garantis de premier rang ont été réglés intégralement, rembourser la totalité ou une partie des débentures échangeables, à son gré, moyennant remise d'un préavis d'au moins 30 jours et d'au plus 60 jours, à un prix de remboursement calculé comme suit :

- si le remboursement a lieu avant le 31 mai 2021, 110 % du capital majoré de tout intérêt couru et impayé jusqu'à la date de remboursement;
- si le remboursement a lieu à compter du 31 mai 2021, 100 % du capital majoré de tout intérêt couru et impayé jusqu'à la date de remboursement.

Pour plus de détails sur les débentures échangeables, veuillez vous reporter à l'acte relatif aux débentures échangeables, affiché sur SEDAR au [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

#### *Emprunt garanti par des actifs*

En août 2013, la Société a conclu, par l'entremise de PJ, un emprunt garanti par des actifs de 50 millions de dollars, d'une durée de 5 ans, arrivant à échéance en août 2018, qui est affecté aux besoins généraux de l'entreprise. L'emprunt garanti par des actifs permet à la Société d'avoir accès à des fonds sous forme de prêts au taux préférentiel, à des prêts au taux des acceptations bancaires ou à des lettres de crédit. L'emprunt garanti par des actifs comporte une charge de premier rang sur les créances de la Société. L'emprunt est soumis à une réserve disponible de 5 millions de dollars si le ratio de couverture des charges fixes de la Société est inférieur à 1,1 fois pour les douze derniers mois. On calcule le ratio sur les douze derniers mois en divisant le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements (« BAIIA »), déduction faite des dépenses en immobilisations et des impôts, par la somme des intérêts débiteurs, des remboursements obligatoires minimums, des distributions versées en espèces, des paiements en espèces liés aux bénéfices futurs, des paiements en espèces liés à la restructuration ainsi que des charges spéciales et des paiements en espèces liés aux prestations de retraite et aux avantages postérieurs à l'emploi. Dans le calcul du ratio, le BAIIA est établi sur une base consolidée et correspond au bénéfice net avant les charges d'intérêt, la charge d'impôt sur le résultat, la dépréciation des immobilisations incorporelles, la dépréciation des immobilisations corporelles et les frais de restructuration et charges spéciales. Au 31 décembre 2015, la Société avait prélevé sur l'emprunt garanti par des actifs une somme de 4,2 millions de dollars sous forme de lettres de crédit. Par conséquent, une somme de 45,8 millions de dollars demeure disponible sur l'emprunt garanti par des actifs. L'intérêt est calculé soit en fonction du taux des acceptations bancaires, soit en fonction du taux préférentiel canadien majoré d'une marge applicable.

La convention d'emprunt régissant l'emprunt garanti par des actifs contient des clauses restrictives, notamment des restrictions à la création de dettes supplémentaires, au versement de dividendes et d'autres restrictions concernant les paiements, investissements dans des filiales non assujetties à des restrictions, sûretés, cession-bail, fusions, regroupements et ventes d'actifs, certaines opérations avec des membres du même groupe et les activités commerciales.

Au 24 mars 2016, la Société respectait toutes les clauses restrictives de la convention d'emprunt régissant l'emprunt garanti par des actifs.

*Description des bons de souscription*

Le 20 décembre 2012, la Société a émis, au total, 2 995 506 bons de souscription. Chaque bon de souscription est transférable et permet à son porteur d'acheter une action ordinaire de Pages Jaunes à un prix d'exercice de 28,16 \$ par bon de souscription, payable au comptant en tout temps jusqu'au 20 décembre 2022 au plus tard. En date du 24 mars 2016, huit bons de souscription avaient été convertis en actions ordinaires de Pages Jaunes.

En cas de changement de contrôle (terme défini dans l'acte relatif aux bons de souscription) de la Société, celle-ci peut, à son gré, acquérir ou annuler tous les bons de souscription en circulation en échange d'une somme en espèces (le « prix de rachat ») calculée comme il est indiqué dans le tableau ci-après. Le prix de rachat sera fondé sur la durée des bons de souscription qui reste à courir entre la date du changement de contrôle et leur expiration (termes définis dans l'acte relatif aux bons de souscription) (la « durée résiduelle »), et sur la valeur totale de la contrepartie offerte ou payable par action ordinaire de Pages Jaunes dans le cadre de l'opération donnant lieu au changement de contrôle (le « prix d'offre »), conformément au tableau qui suit :

Années résiduelles	Prix de l'action									
	5 \$	10 \$	15 \$	20 \$	25 \$	30 \$	35 \$	40 \$	45 \$	50 \$
<b>Prix de rachat (\$)</b>										
10	0,51	2,35	5,13	8,51	12,29	16,35	20,60	25,00	29,51	34,11
9	0,40	2,03	4,64	7,89	11,57	15,56	19,77	24,14	28,63	33,21
8	0,30	1,72	4,12	7,22	10,80	14,72	18,88	23,21	27,67	32,24
7	0,21	1,39	3,58	6,51	9,97	13,80	17,91	22,20	26,65	31,20
6	0,13	1,08	3,02	5,75	9,07	12,81	16,85	21,11	25,53	30,08
5	0,07	0,77	2,42	4,93	8,08	11,71	15,69	19,92	24,33	28,87
4	0,03	0,49	1,81	4,03	6,98	10,49	14,40	18,60	23,01	27,56
3	0,01	0,24	1,19	3,05	5,75	9,11	12,95	17,13	21,56	26,15
2	0,00	0,07	0,60	1,98	4,32	7,48	11,27	15,47	19,96	24,63
1	-	0,00	0,12	0,81	2,55	5,44	9,22	13,58	18,25	23,09
0	-	-	-	-	-	1,84	6,84	11,84	16,84	21,84

Si le prix d'offre et la durée résiduelle ne sont pas indiqués dans le tableau ci-dessus, alors le prix de rachat sera établi comme suit :

- (i) si le prix d'offre et/ou la durée résiduelle tombent entre deux valeurs indiquées dans le tableau, le prix de rachat sera établi par interpolation linéaire entre les deux prix et les deux durées jusqu'à l'échéance figurant au tableau, selon une année de 365 jours, selon le cas;
- (ii) si le prix d'offre dépasse 50 \$ par action ordinaire, sous réserve du rajustement prévu à l'acte relatif aux bons de souscription, le prix de l'action sera réputé correspondre à 50 \$ et l'excédent du prix réel de l'action sur 50 \$ sera ajouté aux montants figurant dans la colonne « 50 \$ » afin de calculer le prix de rachat applicable;
- (iii) si le prix d'offre est inférieur à 5 \$ par action ordinaire, sous réserve du rajustement prévu dans l'acte relatif aux bons de souscription, le prix de rachat sera nul.

Les prix de l'action indiqués dans le tableau seront rajustés de la même manière que tout rajustement apporté au nombre d'actions ordinaires de Pages Jaunes en application de l'acte régissant les bons de souscription.

Pour plus de détails sur les bons de souscription, veuillez vous reporter à l'acte relatif aux bons de souscription, affiché sur SEDAR au [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

## DIVIDENDES ET DISTRIBUTIONS

La Société n'a pas déclaré ou versé de dividendes sur ses actions ordinaires au cours des exercices clos les 31 décembre 2015, 2014 et 2013. Dans un avenir prévisible, la Société ne prévoit pas déclarer de dividendes sur les actions ordinaires de Pages Jaunes. Toute décision future de verser des dividendes sur les actions ordinaires sera prise à la discréction du conseil d'administration en fonction, notamment, des résultats opérationnels, des besoins en liquidités, des liquidités excédentaires et de la situation financière de la Société ainsi que des restrictions contractuelles et d'autres facteurs que le conseil d'administration juge pertinents.

Le versement de dividendes par la Société est sévèrement restreint par l'acte relatif aux billets garantis de premier rang, l'acte relatif aux débentures échangeables et la convention d'emprunt régissant l'emprunt garanti par des actifs. La Société et ses filiales (soit les filiales autres que certaines filiales qui ne sont pas assujetties à des restrictions) ne peuvent pas déclarer ni verser de dividendes ou de distributions aux porteurs de leurs actions, à l'exception des dividendes ou distributions payables en actions ordinaires ou en certaines actions privilégiées non rachetables, des dividendes ou distributions payables à la Société et à ses filiales et des autres versements exceptionnels autorisés par l'acte relatif aux billets garantis de premier rang, l'acte relatif aux débentures échangeables et la convention d'emprunt régissant l'emprunt garanti par des actifs.

## MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

Les actions ordinaires et les bons de souscription de Pages Jaunes sont inscrits à la cote de la TSX respectivement sous les symboles « Y » et « Y.WT ». Les débentures échangeables de PJ sont inscrites à la cote de la TSX sous le symbole « YPG.DB ».

### Cours et valeur des titres de Pages Jaunes et de PJ

Les tableaux qui suivent présentent la fourchette mensuelle des prix plafonds et planchers par action ordinaire, bon de souscription et débenture échangeable de Pages Jaunes à la fermeture des marchés (TSX), ainsi que les volumes mensuels totaux et les volumes quotidiens moyens des actions ordinaires, des bons de souscription et des débentures échangeables négociés à la TSX du 1<sup>er</sup> janvier 2015 au 31 décembre 2015.

### Actions ordinaires (Y)

Mois en 2015	Prix par action ordinaire (\$) Plafond mensuel	Prix par action ordinaire (\$) Plancher mensuel	Volume mensuel total des actions ordinaires	Volume quotidien moyen des actions ordinaires
Janvier	19,67	17,21	1 148 164	54 674
Février	17,99	15,75	1 523 295	80 173
Mars	16,60	15,14	1 660 032	75 456
Avril	15,97	15,11	1 585 183	75 485
Mai	19,94	15,50	2 064 793	103 240

<b>Mois en 2015</b>	<b>Prix par action ordinaire (\$) Plafond mensuel</b>	<b>Prix par action ordinaire (\$) Plancher mensuel</b>	<b>Volume mensuel total des actions ordinaires</b>	<b>Volume quotidien moyen des actions ordinaires</b>
Juin	20,00	18,05	1 342 469	61 021
JUILLET	19,10	17,31	1 248 024	56 728
Août	19,03	16,01	1 258 585	62 929
Septembre	18,36	15,18	806 231	38 392
Octobre	17,50	14,65	849 595	40 457
Novembre	17,57	15,62	1 398 548	66 598
Décembre	16,75	14,90	1 233 656	58 746

*Bons de souscription (Y.WT)*

<b>Mois en 2015</b>	<b>Prix par bon de souscription (\$) Plafond mensuel</b>	<b>Prix par bon de souscription (\$) Plancher mensuel</b>	<b>Volume mensuel total des bons de souscription</b>	<b>Volume quotidien moyen des bons de souscription</b>
Janvier	3,48	2,68	64 155	3 414
Février	3,88	3,25	36 174	5 329
Mars	3,89	3,14	28 969	5 243
Avril	4,00	3,44	28 332	3 130
Mai	4,74	3,61	61 796	5 936
Juin	5,25	3,80	115 572	5 942
JUILLET	5,25	4,50	130 731	5 253
Août	5,30	3,80	118 715	3 090
Septembre	4,10	3,48	65 726	1 349
Octobre	4,25	3,46	115 345	1 379
Novembre	4,75	3,34	101 245	1 723
Décembre	5,75	4,25	71 701	3 055

*Débentures échangeables (YPG.DB)*

<b>Mois en 2015</b>	<b>Prix par débenture échangeable (\$) Plafond mensuel</b>	<b>Prix par débenture échangeable (\$) Plancher mensuel</b>	<b>Volume mensuel total des débentures échangeables</b>	<b>Volume quotidien moyen des débentures échangeables</b>
Janvier	112,47	100,00	510 389	26 863
Février	109,73	98,00	1 988 875	104 656
Mars	106,00	100,00	347 207	15 782

Mois en 2015	Prix par débenture échangeable (\$) Plafond mensuel	Prix par débenture échangeable (\$) Plancher mensuel	Volume mensuel total des débentures échangeables	Volume quotidien moyen des débentures échangeables
Avril	105,99	101,00	10 015 186	527 098
Mai	113,25	102,11	10 779 610	539 001
Juin	114,00	111,54	383 059	17 412
JUILLET	113,00	70,00	590 144	28 102
Août	110,00	102,00	234 408	12 337
Septembre	107,00	102,00	226 770	10 799
Octobre	105,50	102,00	683 716	35 944
Novembre	109,00	102,10	235 894	12 415
Décembre	105,00	100,00	319 480	16 815

## RISQUES ET INCERTITUDES

Il y a lieu de prendre soigneusement en compte les facteurs de risque suivants, qui pourraient avoir une incidence défavorable significative sur la Société, ses activités, ses résultats opérationnels et sa situation financière.

### *Réduction de la part du marché de la Société en raison d'une forte concurrence*

La Société fait concurrence à d'autres entreprises d'annonces-annuaires et d'annonces classées dans divers médias et plateformes, y compris Internet, les journaux, la télévision, la radio, les appareils de télécommunication sans fil, les revues, les panneaux publicitaires et le publipostage direct. En particulier, les activités annuaires font face à une vive concurrence en raison de la pénétration accrue du numérique au moyen des moteurs de recherche numérique et des réseaux sociaux. Il est possible que la Société ne puisse livrer concurrence de manière efficace à ces concurrents, dont certains pourraient disposer de plus grandes ressources qu'elle. La stratégie Internet de la Société et ses activités annuaires pourraient être défavorablement touchées si les grands moteurs de recherche établissent des équipes de vente locales ou si elles font affaire de manière plus efficace avec les entreprises locales concernant les services de recherche. Ces concurrents pourraient réduire leurs prix pour accroître leur part du marché ou ils pourraient offrir leurs services à un prix inférieur à celui de la Société.

La Société pourrait être forcée de réduire ses prix ou d'offrir et d'assurer la prestation d'autres services pour demeurer concurrentielle. Dans l'éventualité où la Société ne pourrait soutenir efficacement la concurrence actuelle ou future, cette situation pourrait entraîner un certain nombre d'incidences, notamment la diminution de sa clientèle d'annonceurs et de ses tarifs, ainsi que l'augmentation de ses coûts, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur la Société, ses activités, ses résultats opérationnels et sa situation financière.

### *Diminution plus marquée que prévu des produits tirés des médias imprimés en raison de changements dans les préférences et les habitudes des consommateurs*

La Société pourrait subir des répercussions significatives si le recul de l'utilisation des annuaires téléphoniques imprimés devait se poursuivre à un rythme plus rapide que prévu. L'arrivée de nouvelles technologies et l'utilisation généralisée d'Internet entraînent des changements dans les préférences et les habitudes des consommateurs. L'utilisation de produits sur Internet pour trouver de l'information,

autrefois uniquement accessible dans des annuaires imprimés, s'est également accrue rapidement. Internet est de plus en plus accessible comme média publicitaire pour les entreprises de toutes tailles. De plus, l'utilisation d'Internet, notamment pour réaliser des transactions commerciales au moyen d'appareils mobiles, a entraîné l'apparition de nouvelles technologies et de nouveaux services qui font concurrence aux médias publicitaires traditionnels. Plus particulièrement, de tels changements ont une incidence marquée sur les produits imprimés, et la diminution de l'utilisation de ces médias se traduit graduellement par la baisse des produits tirés de la publicité. La consultation des annuaires commerciaux imprimés pourrait baisser plus vite que prévu, à mesure que les utilisateurs se tournent vers des appareils de médias numériques et interactifs pour s'informer sur les commerces locaux.

*Incapacité de la Société de réussir à améliorer et augmenter ses produits numériques et nouveaux médias*

La transition de l'imprimé vers le numérique entraîne des incertitudes quant à savoir si le lancement de nouveaux produits arrivera à compenser la tendance à la baisse du chiffre d'affaires des médias imprimés. Si les produits d'exploitation tirés des médias numériques de la Société ne continuent pas d'augmenter significativement, les flux de trésorerie, les résultats opérationnels et la situation financière de la Société en seront gravement affectés.

La Société s'attend à ce que ses produits numériques et ses autres nouveaux médias représentent une part de plus en plus grande de ses ventes, au fur et à mesure que l'utilisation des produits numériques et des autres nouveaux médias augmentera au détriment des annuaires imprimés.

Le repositionnement numérique de la Société au moyen de produits numériques et de nouveaux médias doit faire face à divers défis et risques, notamment les suivants :

- La Société pourrait être incapable de faire augmenter l'utilisation de ses médias numériques au même rythme que les autres fournisseurs ou pourrait le faire à un rythme plus lent que prévu actuellement.
- L'utilisation d'Internet comme source d'information et média publicitaire pourrait ne pas poursuivre sa croissance ou le faire à un rythme plus lent que prévu actuellement, en raison de facteurs que la Société ne peut prédire ou contrôler.
- Les investissements en technologie de l'information, la modification de produits existants et la conception de nouveaux produits pourraient coûter beaucoup plus cher que prévu à la Société, ce qui risque de réduire sa marge de profit dans l'avenir.
- La Société pourrait ne pas être en mesure de développer et de commercialiser de nouveaux produits de manière opportune et efficace, étant donné que ses marchés sont caractérisés par l'évolution rapide de la technologie, l'innovation et l'amélioration constante des produits existants et les fluctuations dans la demande des annonceurs et des utilisateurs finaux de publicité, y compris au chapitre des préférences technologiques.
- La Société pourrait être incapable d'améliorer ses systèmes de technologie de l'information de façon à gérer efficacement l'accroissement de l'utilisation de ses médias numériques et à offrir de nouveaux produits et services.
- La Société pourrait être incapable de se tenir au fait des changements dans les conditions de service ou les algorithmes des moteurs de recherche, ce qui pourrait avoir pour effet de reléguer les médias numériques de la Société ou de ses annonceurs à un rang inintéressant dans les résultats de recherche, de carrément les exclure des résultats ou encore de rendre plus difficile ou onéreuse la vente de solutions marketing par moteur de recherche ou de services d'optimisation pour moteurs de recherche à ses annonceurs.
- Les annonceurs de la Société pourraient être réticents à accroître leurs investissements dans la publicité numérique.
- La Société pourrait ne pas être en mesure d'augmenter les prix de ses produits et services à l'avenir.

Si l'un des risques susmentionnés devait se produire, cela pourrait nuire considérablement aux produits d'exploitation de la Société tirés du numérique ainsi qu'à ses activités, à ses résultats opérationnels et à sa situation financière.

La transition en cours au sein de l'industrie des médias et de l'édition vers un contenu plus numérique et plus ciblé porte la Société à élaborer de nouveaux produits qui tirent parti de la demande pour de nouveaux médias, tout en s'assurant que ses produits imprimés demeurent un élément clé de son offre de médias aux annonceurs.

*Proportion plus élevée que prévu des produits d'exploitation tirés des médias et solutions numériques à faible marge, comme les services et la revente*

Les publicités numériques vendues sur les médias appartenant à la Société et exploités par celle-ci sont actuellement beaucoup rentables que les services numériques (sites Web, optimisation pour moteur de recherche, syndication de contenu et Facebook) et les solutions de revente (OMR). Si la part des produits tirés des services numériques et des solutions de revente devait se révéler considérablement plus élevée que prévu, la marge sur BAIIA brut et ajusté pourrait s'en ressentir.

*Incapacité de la Société de protéger le trafic sur ses médias numériques, qui nuit à sa capacité d'augmenter ses produits d'exploitation et d'étendre ses activités, vu la dépendance de ses activités aux médias mobiles et en ligne*

Le succès de nombreuses campagnes marketing des clients de la Société dépend de leur capacité à attirer un bassin de consommateurs de grande valeur. La Société investira en vue de protéger le bassin de consommateurs de produits numériques partout sur son réseau de médias mobiles et en ligne en améliorant la qualité, l'exhaustivité et la pertinence du contenu distribué à ses médias et en fournissant des applications et des sites verticaux attrayants pour la recherche locale. Il se pourrait que la Société ne réussisse pas à protéger ou à accroître le trafic sur ses médias numériques et que pareils investissements ne se révèlent pas rentables. Rien ne garantit que le trafic actuel ou qu'une croissance éventuelle du trafic sur les médias numériques de la Société pourra maintenir ou augmenter les taux de renouvellement des annonces et les dépenses annuelles des annonceurs ni conduire à une hausse mesurable de leur nombre.

*Incapacité de la Société de générer des fonds suffisants, qu'ils proviennent de l'exploitation, de financements par emprunts ou par actions ou d'opérations de refinancement*

La capacité de la Société de verser les remboursements prévus de sa dette en temps voulu dépendra, entre autres, de son rendement opérationnel futur. Il est impossible de garantir que la Société sera en mesure de générer suffisamment de flux de trésorerie d'exploitation pour rembourser sa dette.

Il est impossible de garantir que la Société continuera d'être en mesure d'obtenir en temps opportun suffisamment de fonds à des conditions acceptables pour la Société afin de fournir un niveau de liquidités adéquat et de financer les activités et les dépenses en immobilisations nécessaires pour relever les défis liés à la transformation de ses activités et pour soutenir la stratégie d'affaires si les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles et la trésorerie disponible sont insuffisants.

L'impossibilité de générer des fonds suffisants, qu'ils proviennent des activités, de la dette, de financements par actions ou de transactions de refinancement, pourrait contraindre la Société à reporter ou à abandonner certaines ou la totalité de ses dépenses prévues ou de modifier sa stratégie d'affaires et pourrait avoir une incidence défavorable significative sur la Société, ses activités, ses résultats opérationnels et sa situation financière. En outre, les concurrents qui disposent de plus de liquidités ou qui peuvent mobiliser des fonds plus facilement et à des conditions moins onéreuses pourraient placer la Société en situation concurrentielle désavantageuse.

#### *Taille de la dette de la Société et respect des clauses restrictives régissant ses emprunts*

La dette de la Société pourrait avoir une incidence défavorable significative sur la Société, ses activités, ses résultats d'exploitation et sa situation financière. L'ampleur de la dette de la Société pourrait :

- augmenter la vulnérabilité de la Société à une mauvaise conjoncture économique et sectorielle;
- contraindre la Société à affecter une portion substantielle de ses flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles au paiement de sa dette, réduisant ainsi les fonds disponibles pour les activités, les occasions d'affaires futures ou d'autres fins;
- limiter la capacité de la Société à prévoir l'évolution de ses activités et de son secteur ou l'empêcher de réagir avec la souplesse nécessaire;
- placer la Société dans une situation désavantageuse par rapport à ses concurrents moins endettés;
- limiter la capacité de la Société à obtenir du financement additionnel, au besoin, pour son fonds de roulement, ses dépenses d'investissement, ses acquisitions, le service de sa dette ou pour d'autres fins.

En outre, l'acte relatif aux billets garantis de premier rang, l'acte relatif aux débentures échangeables ou la convention d'emprunt régissant l'emprunt garanti par des actifs contiennent un certain nombre de clauses financières et restrictives, qui limitent notamment la possibilité de contracter d'autres dettes, le versement de dividendes et d'autres paiements, les investissements, l'établissement de priviléges, les cessions-bail, les fusions, la consolidation et la vente d'actifs, certaines transactions avec des sociétés liées et les activités d'exploitation. Le manquement à ces obligations pourrait donner lieu à un cas de défaut qui, s'il n'est pas corrigé ou ne fait pas l'objet d'une renonciation, rendrait la dette visée exigible par anticipation. Dans un tel cas, rien ne garantit que la Société disposerait alors des liquidités ou aurait accès aux capitaux nécessaires au remboursement intégral de la dette due aux termes de l'acte relatif aux billets garantis de premier rang, de l'acte relatif aux débentures échangeables ou de la convention d'emprunt régissant l'emprunt garanti par des actifs, selon le cas.

#### *Augmentation des cotisations de la Société à ses régimes de retraite*

La Société verse actuellement et pourrait être appelée à verser des cotisations supplémentaires à ses régimes de retraite à l'avenir en raison de divers facteurs, dont le rendement futur des actifs de retraite, les taux d'intérêt à long terme et la modification de la réglementation sur les pensions, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses liquidités et ses résultats opérationnels. La Société verse actuellement des cotisations supplémentaires à ses régimes de retraite dans le but de réduire son déficit de solvabilité actuariel.

Les exigences de capitalisation des régimes de retraite de la Société, par suite de l'évaluation des actifs et passifs de ses régimes de retraite, dépendent d'un certain nombre de facteurs, dont le rendement réel des actifs de retraite, les taux d'intérêt à long terme, la démographie du régime et la réglementation sur les pensions. Des changements à ces facteurs pourraient faire en sorte que les cotisations futures réelles diffèrent sensiblement des estimations actuelles de la Société, qui serait alors tenue, dans l'avenir, de verser d'autres cotisations à ses régimes de retraite, ce qui aurait une incidence défavorable importante sur sa liquidité, ses activités et ses résultats opérationnels et sa situation financière.

Rien ne garantit que les régimes de retraite de la Société parviendront à atteindre le taux de rendement présumé. Une part significative des actifs des régimes de retraite de la Société est investie dans des titres de participation cotés en Bourse. Par conséquent, la capacité des régimes de retraite de la Société d'atteindre le taux de rendement prévu par la direction dépend largement de la performance des marchés financiers. La conjoncture influe également sur le taux d'actualisation utilisé pour le calcul des obligations de la Société en matière de solvabilité et, par conséquent, elle pourrait aussi avoir une incidence considérable sur les besoins de financement en espèces de la Société.

*Incapacité de la Société ou des sociétés de télécommunications partenaires de remplir leurs obligations découlant des conventions conclues entre elles*

PJ a conclu une convention de services de facturation et de recouvrement avec Bell (jusqu'en 2017), Telus (jusqu'en 2031), MTS Allstream (jusqu'en 2036) et Bell Aliant (jusqu'en 2037). Grâce à ces conventions, la facturation de PJ figure de manière distincte sur les factures téléphoniques des clients des sociétés de télécommunications partenaires. Les sociétés de télécommunications partenaires sous-traitent la facturation mensuelle des clients auxquels elles fournissent des services téléphoniques locaux. De plus, les sociétés de télécommunications partenaires offrent à PJ des services de recouvrement visant les clients qui sont aussi les leurs. Par ailleurs, PJ a conclu des conventions de publication avec chacune des sociétés de télécommunications partenaires. Si PJ ne respecte pas ses obligations aux termes de ces conventions et que, pour cette raison, les sociétés de télécommunications partenaires les résilient, les autres conventions que la Société a conclues avec les sociétés de télécommunications partenaires pourraient aussi être résiliées, notamment la convention de licence d'utilisation de la marque de commerce de Bell Canada, la convention de licence d'utilisation de la marque de commerce de Telus, la convention relative à la stratégie de marques et aux licences d'utilisation des marques de commerce de MTS Allstream et la convention relative à la stratégie de marques et aux licences d'utilisation des marques de commerce de Bell Aliant, ainsi que toutes les ententes de non-concurrence que chacune de ces sociétés de télécommunications partenaires a conclues avec PJ.

La Société et les membres de son groupe ont en outre passé des ententes avec des fournisseurs externes en ce qui a trait à l'impression et à la distribution de leurs annuaires et de leurs publications. Ces ententes se rapportent à des services qui font partie intégrante de l'entreprise de la Société.

L'incapacité des sociétés de télécommunications partenaires ou d'autres fournisseurs de remplir leurs obligations contractuelles pourrait avoir une incidence défavorable significative sur les activités de la Société. Voir « Activités de la Société — Liens d'affaires avec des sociétés de télécommunications ».

La Société facture elle-même les clients dont le fournisseur de services téléphoniques locaux n'est pas une société de télécommunication partenaire, ainsi que tous les nouveaux clients. Les services internes de facturation et de recouvrement de la Société sont rentables et peuvent prendre de l'expansion à mesure que grandit sa clientèle.

*Incapacité de la Société de protéger convenablement et de maintenir ses marques de produits et ses marques de commerce et contrefaçon de ses marques par des tiers*

Une part importante des produits opérationnels de la Société dépend grandement de ses marques de produits et marques de commerce. L'incapacité de la Société de protéger efficacement la vitalité et l'intégrité de ces marques de produits et marques de commerce ou d'en créer de nouvelles risquerait de nuire aux résultats opérationnels et à la situation financière de la Société.

Des tiers pourraient contrefaire ou détourner les marques de commerce de la Société ou ses autres droits de propriété intellectuelle ou en contester la validité, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur les activités, la situation financière ou les résultats opérationnels de la Société. Les mesures prises par la Société pour protéger ses marques de commerce et autres droits de propriété pourraient se révéler insuffisantes. Il pourrait être nécessaire d'intenter des poursuites pour faire respecter ou protéger les droits de propriété intellectuelle de la Société et ses secrets commerciaux ou pour établir la validité et l'étendue des droits de propriété d'autres parties. La Société ne peut pas garantir qu'elle sera en mesure d'empêcher la violation de ses droits de propriété intellectuelle ou le détournement de ses renseignements commerciaux de nature exclusive.

Toute violation ou tout détournement de ce genre pourrait nuire aux avantages concurrentiels actuels et futurs que la Société tire de ses droits de propriété. Par ailleurs, des tiers pourraient poursuivre la Société pour contrefaçon. Tout litige de cette nature pourrait exposer la Société à d'importants dommages-intérêts. Un jugement défavorable découlant d'une poursuite de ce type pourrait contraindre la Société à

trouver le moyen de ne pas contrevenir au brevet d'un tiers ou à utiliser sous licence une technologie de remplacement d'une autre partie. De plus, une poursuite sera sans doute coûteuse en temps et en argent et risque d'accaparer le temps et les ressources de la Société. Toute réclamation d'un tiers pourrait aussi nuire à la capacité de la Société d'utiliser les biens intellectuels visés par ces réclamations.

#### *Arrêts de travail et autres perturbations du travail*

Certains employés de la Société non membres de la direction sont syndiqués. Les conventions collectives actuelles ont une durée variant de un à cinq ans et expirent à des dates futures diverses. Quatre de ces conventions ont expiré et font l'objet d'une renégociation. Si la Société n'était pas en mesure de renouveler ces conventions au moment de leur renégociation respective, il pourrait en résulter des arrêts de travail et d'autres perturbations du travail qui pourraient avoir des répercussions défavorables significatives sur l'entreprise de la Société. De plus, l'augmentation du pourcentage d'employés syndiqués de la Société pourrait avoir une incidence défavorable significative sur ses activités, ses résultats opérationnels et sa situation financière.

La Société gère le risque lié aux relations de travail en faisant en sorte que les dates d'expiration des conventions collectives soient établies de façon stratégique en vue de réduire au minimum les éventuelles perturbations, tant sur une base régionale (géographique) que sur une base fonctionnelle (ventes et administration). De plus, tout processus de négociation entamé en vue du renouvellement d'une convention collective fait appel à une équipe interfonctionnelle au sein de laquelle toutes les unités fonctionnelles sont représentées. Il incombe à cette équipe d'élaborer et de mettre en application un plan de contingence efficace qui permettrait à la Société de poursuivre ses activités quotidiennes avec le moins de perturbations possibles en cas de conflit de travail.

#### *Incapacité de la Société d'attirer et de fidéliser du personnel clé*

Le succès de la Société est tributaire des capacités, de l'expérience et des efforts personnels des membres de sa haute direction, y compris leur aptitude à attirer et à garder un personnel compétent. La Société est également tributaire du maintien de ses effectifs de représentants et d'employés du secteur des systèmes d'information et des technologies de l'information et de leur expérience. La perte des services de ce personnel clé pourrait avoir une incidence défavorable significative sur la Société, ses résultats opérationnels et sa situation financière.

La Société investit dans sa main-d'œuvre afin de développer une solide culture du numérique. Elle offre des ressources, des outils et des programmes de formation en vue d'accroître les connaissances en matière de numérique et de faciliter la gestion du changement pour tous les aspects de l'organisation.

#### *Incapacité de la Société de réaliser des économies de coûts*

Le plan de retour à la croissance est conçu pour améliorer l'efficacité opérationnelle et entraîner des économies de coûts dans l'organisation. En 2014, la Société a mis au point un nouveau modèle de distribution des annuaires imprimés en internalisant une partie des activités de distribution et en effectuant un alignement plus judicieux entre la distribution d'annuaires et l'usage qui en est fait par le consommateur. En 2016, la Société continuera d'améliorer ses résultats en procédant à la mise hors service et au remplacement de ses systèmes traditionnels de publication imprimée et de ses centres de données de technologies de l'information tout en optimisant divers services à la clientèle et processus d'exécution des commandes de produits numériques. La Société pourrait être dans l'impossibilité de mener à bien ces projets en temps voulu et en respectant les budgets, si bien que les économies de coûts prévues pourraient être mises en péril. Finalement, les retards ou les interruptions de projet pourraient avoir une incidence défavorable significative sur la rentabilité, les flux de trésorerie et le remboursement de la dette de la Société.

*Contestation par les autorités fiscales de la position de la Société relativement à certaines questions d'ordre fiscal*

Dans le cours normal des activités de la Société, les autorités fiscales procèdent à des vérifications continues. À cet égard, la Société estime que tous les frais réclamés par les différentes entités du groupe sont raisonnables et déductibles et que le coût et la déduction du coût en capital utilisés pour les biens amortissables de ces entités ont été calculés correctement. Rien ne garantit toutefois que les autorités fiscales ne contesteront pas ces positions. Si elles réussissent, ces contestations pourraient avoir une incidence défavorable significative sur les activités, les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société.

*Perte de relations clés ou changements dans le niveau de service fourni par des portails Internet, des moteurs de recherche et des sites Web individuels*

La Société a conclu des ententes avec plusieurs portails Internet, moteurs de recherche et sites Web individuels pour faire la promotion de ses annuaires en ligne. Ces ententes facilitent l'accès au contenu de la Société et aux annonces de ses clients par ces portails, ces moteurs de recherche et ces sites Web individuels. Elles permettent à la Société de produire un volume de trafic supérieur à celui qu'elle obtiendrait seule et d'augmenter le nombre de clients potentiels de ses annonceurs tout en maintenant sa relation avec ses clients. En retour, les portails, les moteurs de recherche et les sites Web individuels obtiennent, par l'entremise de la Société, des contrats d'annonceurs qui, autrement, ne feraient pas affaire avec eux. La perte de relations clés ou des changements dans le niveau de service fourni par des portails Internet, des moteurs de recherche et des sites Web individuels pourraient avoir une incidence sur le succès des solutions de marketing Internet de la Société. De plus, de nombreux autres concurrents dans les marchés de la Société fournissent des services de marketing Internet, ce qui fait que les clients de la Société pourraient choisir d'avoir recours à d'autres fournisseurs, parfois plus importants, pour ces services ou à des moteurs de recherche directement. Les éléments qui précèdent pourraient avoir une incidence défavorable significative sur la Société, ses activités, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

*Panne des ordinateurs et des systèmes de communications de la Société*

Les activités commerciales de la Société reposent dans une large mesure sur l'exploitation efficiente et ininterrompue de ses ordinateurs, de ses systèmes de communications et de ceux de tierces parties. Le traitement des médias, des ventes et de la publicité, le stockage des données, la production, la facturation, le recouvrement et les transactions courantes de la Société pourraient souffrir grandement de la défaillance de cette technologie, ce qui, à son tour, pourrait nuire considérablement à la Société, à ses activités, à ses résultats opérationnels et à sa situation financière.

En outre, les ordinateurs et systèmes informatiques de la Société pourraient être vulnérables aux dommages et aux interruptions de diverses provenances et ses plans de rétablissement du service après sinistre pourraient être inefficaces. Toute panne de ces systèmes pourrait avoir une incidence défavorable significative sur la Société, ses activités, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

La Société dispose de facilités excédentaires et a un plan de reprise après sinistre conçu pour rétablir l'exploitabilité du système ciblé, des applications ou de l'infrastructure du système informatique à un autre site après une situation d'urgence.

*Nécessité de comptabiliser des charges pour dépréciation supplémentaires*

La Société peut subir des pertes de valeur qui pourraient réduire le montant présenté de ses actifs et de son bénéfice. Des facteurs économiques, juridiques, réglementaires, concurrentiels, contractuels et autres pourraient avoir une incidence sur les immobilisations incorporelles identifiables. Si l'un de ces facteurs réduisait la valeur d'une immobilisation, selon les règles comptables applicables, la Société serait tenue de réduire la valeur comptable de cette immobilisation et de comptabiliser une charge

supplémentaire, ce qui réduirait le montant présenté des actifs et du bénéfice de la Société de l'exercice au cours duquel la perte de valeur serait comptabilisée.

*Incapacité de la Société d'attirer et de fidéliser des clients, et de leur vendre de nouveaux produits*

Les produits d'exploitation de la Société demeurent durement touchés par le nombre réduit de clients. L'incapacité d'offrir à ses clients actuels des solutions de marketing qui répondent à leurs principaux objectifs de marketing et qui produisent un rendement sur le capital investi pourrait limiter la capacité de la Société à fidéliser ses clients actuels. De plus, l'incapacité de repérer et d'attirer de nouveaux clients au moyen des stratégies et des canaux d'acquisition de clients pourrait limiter la capacité de la Société à grossir sa clientèle. Ces événements pourraient avoir une incidence défavorable significative sur les produits d'exploitation, les flux de trésorerie, les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société.

*Incapacité de la Société de tirer certains avantages attendus de ses ententes commerciales avec les sociétés de télécommunications partenaires en raison de l'érosion éventuelle de leur position sur le marché*

Les progrès dans les technologies des communications comme les appareils sans fil et la voix sur protocole Internet ainsi que les facteurs démographiques (comme le passage éventuel des jeunes des communications téléphoniques sur fil vers les technologies de communication sans fil ou autres) peuvent éroder davantage la position sur le marché des services publics téléphoniques, dont les sociétés de télécommunications partenaires. Par conséquent, il est possible que les sociétés de télécommunications partenaires ne demeurent pas le prestataire de services téléphoniques local de base d'une région de services locale précise, que les licences d'éditeur exclusif de la Société sur les marchés ou d'utilisation de leurs marques dans ses annuaires sur ces marchés pourraient ne pas être aussi valables que nous le prévoyons actuellement, et il se pourrait que la Société n'obtienne pas certains des avantages existants découlant de ses ententes commerciales avec les sociétés de télécommunications partenaires.

*Incapacité d'augmenter les prix*

La Société augmente parfois les prix de ses produits et services. Rien ne garantit que la Société puisse continuer à augmenter les prix à l'avenir. L'incapacité d'augmenter les prix risque d'avoir une incidence défavorable sur la Société, ses résultats opérationnels et sa situation financière.

*Ralentissement économique prolongé dans les marchés principaux de la Société*

La Société tire principalement ses revenus de la vente d'annonces dans des annuaires Pages Jaunes imprimés et numériques dans tout le Canada. Le produit des annonces de la Société, comme celui des éditeurs d'annuaires en général, ne varie habituellement pas sensiblement selon les cycles économiques. Toutefois, un ralentissement économique ou une récession de longue durée qui toucherait les marchés de la Société ou toute détérioration de la conjoncture économique générale pourrait avoir une incidence défavorable significative sur les activités de la Société. Les incidences défavorables d'un ralentissement ou d'une récession sur la Société pourraient être aggravées par le fait que la majorité des clients de la Société sont des PME. Ces entreprises ont de plus modestes ressources financières et de plus haut taux de faillites que des grandes entreprises et pourraient être plus vulnérables aux récessions prolongées. Par conséquent, ces PME pourraient être davantage enclines à réduire ou à éliminer leurs annonces auprès de la Société, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable significative sur la Société, ses résultats opérationnels et sa situation financière.

Un ralentissement économique ou une récession de longue durée, ou toute détérioration de la conjoncture économique générale, risque d'avoir une ou plusieurs des conséquences suivantes, qui pourraient chacune nuire considérablement à la Société, à ses activités, à ses résultats opérationnels et à sa situation financière :

- une baisse supplémentaire de la demande pour les annonces;
- la diminution des tarifs de publicité;
- l'augmentation des créances irrécouvrables dues aux difficultés financières d'annonceurs;
- la perte d'annonceurs;
- la comptabilisation de charges pour dépréciation des immobilisations;
- l'augmentation des frais d'exploitation.

#### *Modifications de la réglementation*

À l'heure actuelle, les activités commerciales de la Société ne sont pas réglementées par un organisme de réglementation. Toutefois, la Société fournit des services à des compagnies de téléphone, qui évoluent dans un secteur hautement réglementé. Si ses activités particulières ou la publication d'annuaires en général venaient à être réglementées, la Société pourrait en être sérieusement touchée.

Par ailleurs, à mesure que le secteur de la recherche de commerces locaux se développe, la prestation de services numériques et l'utilisation commerciale d'Internet et d'applications liées à Internet pourraient être assujetties à une réglementation accrue. La réglementation de l'Internet et des services liés à Internet est toujours en voie d'élaboration. Si le régime réglementaire de la Société devenait plus restrictif, notamment en raison d'un renforcement de la réglementation d'Internet, sa rentabilité pourrait chuter, ce qui aurait une incidence défavorable significative sur la Société, ses activités, ses résultats opérationnels et sa situation financière.

#### *Imposition de nouvelles lois environnementales ou nouvelle interprétation des lois existantes*

La Société est assujettie aux lois et à la réglementation qui ont trait à la protection de l'environnement. L'imposition de nouvelles lois environnementales, notamment en ce qui a trait à l'élimination des déchets, une nouvelle interprétation des lois et de la réglementation actuelles ou leur mise en application plus sévère par des organismes gouvernementaux pourraient entraîner de fortes dépenses imprévues qui, à leur tour, nuiraient considérablement à la Société, à ses activités, à ses résultats opérationnels et à sa situation financière.

#### *Incapacité de la Société de faire respecter les ententes de non-concurrence conclues avec les sociétés de télécommunications partenaires*

La Société a conclu avec chaque société de télécommunications partenaire une entente de non-concurrence aux termes de laquelle chaque société a généralement convenu de s'abstenir de publier des annuaires imprimés ou numériques (sauf sur Internet) composés principalement d'inscriptions sur fil et d'annonces classées de souscripteurs situés dans le marché où elle est l'entreprise de services locaux titulaire et destinés principalement à la clientèle de ces marchés. Toutefois, la mise à exécution d'une clause de non-concurrence peut être demandée uniquement lorsque sont réunies les conditions suivantes :

- elle est nécessaire à la protection de l'intérêt commercial légitime de la partie qui en demande l'exécution;
- elle ne limite pas déraisonnablement la partie qui s'est obligée;
- elle n'est pas contraire à l'intérêt public.

Le caractère exécutoire de l'engagement de non-concurrence est établi par le tribunal d'après l'ensemble des circonstances du moment. C'est pourquoi il est impossible de prédire si le tribunal fera respecter la clause qui oblige les sociétés de télécommunications partenaires à s'abstenir de faire concurrence à la Société pendant la durée des ententes de non-concurrence. Si le tribunal devait déclarer inopérantes les clauses de non-concurrence, les sociétés de télécommunications partenaires pourraient faire directement concurrence à la Société sur des marchés qui leur étaient auparavant interdits. Par exemple, Telus et

Bell sont toutes deux fournisseurs de services en publicité numérique, de sorte qu'une concurrence directe de leur part sur ce marché risquerait de nuire à la Société. L'incapacité de la Société de faire appliquer les ententes de non-concurrence conclues avec les sociétés de télécommunications partenaires pourrait avoir une incidence défavorable significative sur ses activités, ses résultats opérationnels et sa situation financière.

*Incapacité de promouvoir la force et la visibilité des marques de la Société, perte de confiance des consommateurs dans ses marques ou publicité négative sur la Société*

Afin d'augmenter l'utilisation de ses produits et sa visibilité pour les annonceurs éventuels, la Société a l'intention de continuer à appliquer une stratégie visant à promouvoir ses marques. À ce jour, la Société a fait d'importants investissements en vue d'établir et de positionner ses marques, et elle s'attend à continuer de faire des investissements et d'affecter des ressources aux campagnes de commercialisation et de publicité. La publicité de la Société pourrait ne pas réussir à sensibiliser davantage les consommateurs à ses marques ou ne pas s'avérer rentable. Rien ne garantit que l'augmentation du niveau de sensibilisation des consommateurs entraînera une hausse mesurable des annonceurs, de l'utilisation des sites Web de la Société, des produits d'exploitation généraux, des marges ou de la rentabilité.

Une publicité négative risque également de réduire la valeur des marques de la Société. Cette dernière pourrait faire l'objet d'une telle publicité en raison de divers facteurs, dont un mauvais rendement, des perturbations dans le fonctionnement de ses sites Web, des brèches de sécurité ou un usage abusif de renseignements personnels ou financiers fournis par les clients. Si l'un de ces événements devait se produire, les annonceurs et les consommateurs risqueraient de perdre confiance dans les marques de la Société et l'utilisation de ses sites Web et de ses annuaires imprimés pourrait chuter, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable significative sur les activités de la Société, sa situation financière et ses résultats opérationnels.

*Roulement excessif des conseillers médias*

La perte d'un grand nombre de conseillers médias d'expérience réduirait vraisemblablement le chiffre d'affaires et pourrait nuire considérablement aux activités de la Société. Le taux de roulement des conseillers médias de la Société est supérieur à celui de ses employés en général. La majeure partie des conseillers médias qui quittent la Société ont moins de deux ans d'expérience. La Société consacre beaucoup de ressources et de temps à la recherche et à la formation des conseillers médias. Sa capacité à attirer et à fidéliser des vendeurs qualifiés est tributaire de nombreux facteurs indépendants de sa volonté, comme la conjoncture sur les marchés locaux du travail dans lesquels elle exerce ses activités. Une baisse considérable du nombre de conseillers médias risquerait d'avoir une incidence défavorable significative sur la Société, ses activités, sa situation financière et ses résultats opérationnels.

*Incapacité ou refus des ACA de faire affaire avec la Société*

Environ 4,2 % des produits de la Société pour 2015 provenaient de la vente d'annonces à des chaînes nationales ou à des chaînes régionales importantes qui ont acheté des annonces dans plusieurs annuaires publiés par la Société. Afin de vendre des annonces à ces comptes, la Société engage contractuellement des ACA, qui sont des tiers indépendants agissant à titre de mandataires pour des clients nationaux et qui conçoivent leurs annonces, organisent le placement de ces annonces dans les annuaires et fournissent des services de facturation. Par conséquent, les liens d'affaires de la Société avec ces clients nationaux dépendent en grande partie du rendement de ces ACA tiers que la Société ne contrôle pas. Tout particulièrement, la Société compte énormément sur cinq de ces ACA, qui représentent environ 3,2 % des produits tirés des annuaires de la Société pour 2015. Bien que la Société soit d'avis que son lien d'affaires avec ces ACA est mutuellement avantageux et que les autres ACA avec lesquels elle entretient des liens d'affaires actuels ou d'autres tiers pourraient couvrir les besoins de la Société, si certains ACA étaient incapables de fournir leurs services à la Société à des conditions acceptables ou s'ils refusaient de les fournir, cette incapacité ou ce refus pourrait avoir une incidence défavorable significative sur les activités de la Société. En outre, toute baisse du rendement de ces ACA

pourrait nuire à la capacité de la Société de générer des produits de ses comptes nationaux et pourrait avoir une incidence défavorable significative sur la Société, ses activités, ses résultats opérationnels et sa situation financière.

*Dénouement défavorable de poursuites ou d'enquêtes*

À l'occasion, la Société est partie à des litiges, à des démarches réglementaires et à d'autres instances avec des autorités gouvernementales et des agences administratives. Le dénouement défavorable de poursuites ou d'enquêtes risque d'entraîner des dommages pécuniaires considérables ou une mesure injonctive qui pourraient nuire aux résultats opérationnels de la Société ou à sa situation financière, de même qu'à sa capacité d'exercer ses activités comme elle le fait actuellement.

*Ralentissement ou évolution du secteur immobilier*

Le 1<sup>er</sup> juillet 2015, Pages Jaunes a acquis DPCF, transformant du coup la Société en un chef de file du marché immobilier numérique. En raison de cette acquisition, la Société occupe une place plus importante sur le marché des inscriptions immobilières. Les activités et la performance financière de DPCF sont tributaires de la vigueur et de l'évolution du secteur immobilier. Les tendances en matière d'acquisition de propriétés sont sensibles à la conjoncture économique et le nombre de transactions risque de diminuer ou d'augmenter moins rapidement en cas de récession. Un ralentissement des activités du secteur immobilier pourrait mener à une diminution de l'achat de forfaits par les vendeurs de propriétés. DPCF est assujettie aux règlements dans le secteur de l'immobilier, qui peuvent varier de temps à autre d'une façon qui pourrait restreindre ou nuire à la capacité de DPCF à offrir ses produits et avoir une incidence défavorable sur les activités et les résultats d'exploitation de DPCF. Un ralentissement ou une perturbation du marché immobilier pourrait se traduire par une diminution de la demande pour les produits de DPCF et nuire à ses activités ou à ses résultats d'exploitation, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable significative sur la Société, ses activités, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

**AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES**

La Société de fiducie CST est l'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres de la Société. Le registre des transferts de titres de la Société est tenu au principal établissement montréalais de la Société de fiducie CST.

**ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS DE PAGES JAUNES**

**Administrateurs**

Le tableau suivant présente, pour chaque administrateur actuel de Pages Jaunes, son nom, sa province, son État et son pays de résidence, sa participation à divers comités du conseil d'administration, le cas échéant, son poste principal, la date depuis laquelle il est administrateur de Pages Jaunes ou des entités qu'elle a remplacées et le nombre d'actions ordinaires, d'unités d'actions différées (« UAD »), d'unités d'actions avec restrictions (« UAR ») ou d'unités d'actions liées au rendement (« ULR ») de Pages Jaunes dont il a la propriété véritable ou le contrôle, directement ou indirectement, en date du 31 décembre 2015. Le mandat de chacun des administrateurs viendra à échéance à la prochaine assemblée annuelle des actionnaires de Pages Jaunes, selon le cas, ou à l'élection de son remplaçant.

<b>Nom et province ou État de résidence</b>	<b>Poste principal</b>	<b>Administrateur depuis</b>	<b>Nombre d'actions ordinaires en propriété véritable</b>	<b>Nombre d'UAD en propriété véritable</b>	<b>Nombre d'UAR en propriété véritable</b>	<b>Nombre d'ULR en propriété véritable</b>
Julien Billot Québec (Canada)	Président et chef de la direction, Pages Jaunes Limitée	Janvier 2014	Néant	14 196	33 451	90 035
Robert F. MacLellan <sup>(1)</sup> Ontario (Canada)	Président du conseil, Northleaf Capital Partners Ltd.	Décembre 2012	Néant	40 281	Néant	Néant
Craig Forman <sup>(2)</sup> Californie (États-Unis)	Administrateur de sociétés	Janvier 2012	Néant	15 626	Néant	Néant
Susan Kudzman <sup>(5)</sup> Québec (Canada)	Vice-présidente exécutive et chef de la gestion des risques et Affaires corporatives, Banque Laurentienne du Canada	Octobre 2014	Néant	13 479	Néant	Néant
David A. Lazzarato <sup>(3)</sup> Ontario (Canada)	Administrateur de sociétés	Décembre 2012	Néant	15 626	Néant	Néant
David G. Leith <sup>(2)</sup> Ontario (Canada)	Administrateur de sociétés	Février 2012	Néant	15 626	Néant	Néant
Judith A. McHale <sup>(2)</sup> New York (États-Unis)	Présidente et chef de la direction, Cane Investments, LLC	Décembre 2012	Néant	15 626	Néant	Néant
Donald H. Morrison <sup>(4)</sup> Ontario (Canada)	Administrateur de sociétés	Mars 2013	Néant	15 626	Néant	Néant
Martin Nisenholtz <sup>(4)</sup> Massachusetts (États-Unis)	Professeur, Boston University	Mai 2006	250	15 626	Néant	Néant
Kalpana Raina <sup>(3)</sup> New York (États-Unis)	Directrice générale, 252 Solutions, LLC	Décembre 2012	Néant	15 626	Néant	Néant
Michael G. Sifton <sup>(3)</sup> Ontario (Canada)	Président et chef de la direction, DATA Communications Management	Décembre 2012	Néant	15 626	Néant	Néant

<sup>(1)</sup> Président du conseil.

<sup>(2)</sup> Membre du comité de gouvernance d'entreprise et de nomination.

(3) Membre du comité d'audit.

(4) Membre du comité des ressources humaines et de la rémunération.

### Notices biographiques

Le texte qui suit présente de courtes notices biographiques des administrateurs actuels de Pages Jaunes.

*Julien Billot* est président et chef de la direction de la Société depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2014. Auparavant, il était directeur général adjoint en charge du pôle Média et membre du comité de direction de Solocal Group, société ouverte de recherche d'entreprises locales en France. M. Billot est entré au service de Solocal Group en 2009 afin de superviser les médias appartenant au groupe, notamment les médias internet, mobiles et imprimés. Avant 2009, M. Billot a dirigé une transformation numérique dans le cadre de ses fonctions de directeur général du groupe Digital et nouvelles entreprises de Lagardère Active, succursale multimédia du groupe Lagardère qui détient des marques comme Elle Magazine. Il a aussi occupé des postes de haute direction pendant 13 ans auprès de France Télécom, principalement comme chef de la direction marketing d'Orange, filiale de téléphonie mobile de la société. M. Billot a également siégé aux conseils d'administration de groupes médiatiques de premier plan comme Sporever Group, Telekom Polska, Newsweb, Doctissimo, Le Monde Interactif, Lagardère Active, ainsi que d'associations de l'industrie numérique en France, comme la Mobile Marketing Association France, la Fondation Télécom, le Conseil Stratégique des TIC et le Prix des Technologies de l'Information. Il siège actuellement aux conseils de Turf Editions et de News Republic. M. Billot est diplômé de l'École polytechnique (Paris) ainsi que de Télécom Paris Tech, et possède également un diplôme d'études approfondies (DEA) en économie industrielle de l'Université Paris-Dauphine.

*Robert F. MacLellan* est président du conseil de Northleaf Capital Partners, premier conseiller et gestionnaire indépendant de fonds de capital investissement et d'infrastructure mondiaux au Canada, poste qu'il occupe depuis novembre 2009. De 2003 à novembre 2009, il a été chef des placements du Groupe Financier Banque TD, où il supervisait la gestion des investissements de la Banque Toronto-Dominion, du Fonds de retraite des employés, des Fonds mutuels TD et de Groupe TD Capital. M. MacLellan est administrateur indépendant de T. Rowe Price depuis 2010. Il est président de son comité sur la rémunération de la direction et siège à son comité d'audit. M. MacLellan est président du conseil de Right To Play, organisme sans but lucratif qui aide les enfants à acquérir des aptitudes essentielles à la vie quotidienne et à s'assurer un avenir meilleur par les sports et les jeux. M. MacLellan est titulaire d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université Harvard, d'un baccalauréat en commerce de l'Université Carleton et il est comptable agréé. M. MacLellan est président du conseil et membre d'office de tous les comités de celui-ci.

*Craig Forman* a été nommé au conseil d'administration de Digital Turbine Inc., société de communications spécialisée en médias et en applications mobiles le 9 mars 2015, après la réalisation d'une opération d'échange d'actions avec Appia, Inc., plateforme indépendante de recherche et de téléchargement d'applications mobiles. Auparavant, M. Forman a été président exécutif du conseil d'Appia, Inc. d'août 2011 à mars 2015, après avoir occupé en 2010 et 2011 le poste de président directeur du conseil de WHERE, Inc., société de médias géolocalisés qui a été acquise par eBay. De 2006 à 2009, il a été vice-président directeur et président, accès et auditoire, et chef de produits d'EarthLink, Inc., fournisseur de services Internet établi à Atlanta. M. Forman est un haut dirigeant du secteur technologique qui compte plus de 20 années d'expérience dans l'industrie d'Internet, des médias et des communications. Il a été haut dirigeant de Yahoo! Inc., de Time Warner Inc. et de Dow Jones & Co. M. Forman est membre du conseil d'administration de McClatchy Company, fournisseur d'informations et de nouvelles, et de YuMe, Inc., société offrant des solutions publicitaires de marque par vidéo numérique. Il est également membre du conseil de plusieurs sociétés fermées. M. Forman est titulaire d'un diplôme de premier cycle en affaires publiques et internationales de la Woodrow Wilson School of Public and International Affairs de l'Université Princeton et d'une maîtrise en droit de la Yale Law School. M. Forman a terminé le programme de formation des administrateurs de l'Université Stanford et le programme de la Harvard Business School visant à rendre les conseils d'entreprises plus efficaces. M. Forman est membre du comité de gouvernance d'entreprise et de nomination.

*Susan Kudzman* est vice-présidente exécutive et chef de la gestion des risques et Affaires corporatives de la Banque Laurentienne depuis octobre 2015, après avoir été première vice-présidente, Ressources humaines de la Banque Laurentienne de mars 2014 à octobre 2015. Elle a auparavant été associée de Mercer (Canada) Limitée, dont elle a dirigé la pratique de gestion des risques de 2011 à 2014. Elle a été au préalable première vice-présidente et chef de la direction des risques à la Caisse de dépôt et placement du Québec, où elle était responsable de la gestion des risques, du service aux déposants, du calcul et de l'analyse du rendement et de la planification stratégique. M<sup>me</sup> Kudzman siège actuellement au conseil d'administration et au comité des ressources humaines de Transat A.T. inc., voyagiste et société aérienne d'envergure internationale. Elle est membre du conseil d'administration et du comité d'audit d'AtmanCo. Inc., société spécialisée dans l'évaluation des employés en ligne. Elle est membre du conseil d'administration et présidente du comité des ressources humaines de la Fondation de l'Institut de cardiologie de Montréal. M<sup>me</sup> Kudzman est titulaire d'un baccalauréat en sciences actuarielles et détient les titres de Fellow de l'Institut canadien des actuaires (FICA), de Fellow de la Société des actuaires (FSA) et d'analyste agréée du risque d'entreprise (CERA). M<sup>me</sup> Kudzman est présidente du comité des ressources humaines et de rémunération.

*David A. Lazzarato* est consultant dans l'industrie des médias et de la radiodiffusion, spécialisé dans le développement stratégique, les fusions et acquisitions et le financement. M. Lazzarato a été premier vice-président, Finances de Bell Canada en 2010 et en 2011. Auparavant, il a été chef de la direction de Craig Wireless Systems Ltd. en 2008. Avant de se joindre à Craig Wireless Systems Ltd., M. Lazzarato a été vice-président directeur et chef des finances de Communications Alliance Atlantis Inc. et président du conseil de Motion Picture Distribution de 2005 à 2007. De 1999 à 2004, il a été vice-président directeur et chef des finances de Allstream Inc. (auparavant, AT&T Canada Inc.), et chef des activités de l'entreprise de MTS Allstream Inc. en 2004. M. Lazzarato est président du conseil des gouverneurs de l'Université McMaster et président du conseil du Council of Chairs of Ontario Universities. M. Lazzarato est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université McMaster et il est comptable agréé, s'étant vu décerner le titre de FCA de l'Institut des comptables agréés de l'Ontario en 2006. M. Lazzarato s'est également vu décerner l'accréditation IAS.A de l'Institut des administrateurs de sociétés en 2008 et il a également terminé le programme à l'intention des hauts dirigeants du Massachusetts Institute of Technology. M. Lazzarato est président du comité d'audit.

*David G. Leith* est président du conseil de Manitoba Telecom Services Inc. et de certaines de ses filiales. Auparavant, M. Leith a acquis plus de 25 ans d'expérience dans les domaines du financement par capitaux propres et par emprunt, du financement public et des fusions et acquisitions auprès de Marchés mondiaux CIBC et des sociétés que celle-ci a remplacées. Les derniers postes qu'il a occupés jusqu'en février 2009 sont ceux de vice-président du conseil de Marchés mondiaux CIBC et de directeur général et chef des activités de Services bancaires d'investissement, de Services financiers aux entreprises et de Services de banque d'affaires de Marchés mondiaux CIBC. M. Leith est membre du conseil d'administration de la Compagnie de la Baie d'Hudson, dont il est l'administrateur principal, et est membre de son comité d'audit et de son comité de gouvernance d'entreprise et de nomination. M. Leith est également membre du conseil d'administration de l'Ontario Infrastructure and Lands Corporation (Infrastructure Ontario) et du Sinai Health System. M. Leith est titulaire d'un baccalauréat ès arts de l'Université de Toronto et d'une maîtrise ès arts de l'Université Cambridge. M. Leith est président du comité de gouvernance d'entreprise et de nomination.

*Judith A. McHale* a été sous-secrétaire d'État à la diplomatie publique et aux affaires publiques du Département d'État des États-Unis de 2009 à 2011. En 2006, M<sup>me</sup> McHale a collaboré avec le Global Environment Fund, société d'investissement privé, en vue de lancer le fonds GEF/Africa Growth, un instrument de placement qui a pour objectif de fournir des capitaux d'expansion à de petites et moyennes entreprises qui offrent des produits et services de consommation dans les marchés africains émergents. De 2004 à 2006, M<sup>me</sup> McHale a été présidente et chef de la direction de Discovery Communications, Inc., société mère de Discovery Channel dont elle a été présidente et chef de l'exploitation de 1995 à 2004. M<sup>me</sup> McHale siège au conseil d'administration de Ralph Lauren Corp., de SeaWorld Entertainment, Inc. et de Hilton Worldwide Holdings Inc. Elle a également siégé au conseil d'administration de John Hancock Financial Services Corp., Potomac Power and Electric Company, Host Hotels and Resorts, Inc. et Digital Globe Inc. M<sup>me</sup> McHale est diplômée de l'Université de Nottingham (R.-U.) et de la faculté de droit de

l'Université Fordham (New York), et elle est titulaire de diplômes honorifiques décernés par l'Université du Maryland, l'American University, l'Université de Miami et Colby College. M<sup>me</sup> McHale est membre du comité de gouvernance d'entreprise et de nomination.

*Donald H. Morrison* a pris sa retraite en juillet 2011 après avoir travaillé pour Research in Motion Limited, appelée maintenant BlackBerry Limited (« BlackBerry »), où il était, depuis septembre 2000, chef de l'exploitation, avec pour mandat le renforcement des activités internationales de BlackBerry et la mise sur pied d'une entreprise de services de classe mondiale. Sous sa direction, BlackBerry a pris de l'expansion dans plus de 175 pays et ses revenus sont passés d'environ 200 millions de dollars par année à près de 20 milliards de dollars. Avant de se joindre à BlackBerry, M. Morrison a occupé plusieurs postes de cadre supérieur au Canada, en Europe et aux États-Unis auprès d'AT&T et de Bell Canada. M. Morrison est le fondateur et le président du conseil de *Ontario Global 100*, une organisation sans but lucratif qui vise à accélérer la croissance des 100 entreprises les plus prometteuses d'Ontario grâce à la mondialisation et à des services d'annuaire, et il est membre du comité d'audit de la Mastercard Foundation. M. Morrison a également fondé New Seeds : The Thomas Merton Center, dont il président du conseil, organisation créée pour favoriser le dialogue interconfessionnel sur des questions liées à la spiritualité, et il est président du conseil du Dalai Lama Center for Ethics and Transformative Values du Massachusetts Institute of Technology (MIT). M. Morrison est titulaire d'une maîtrise en administration des affaires et d'un baccalauréat ès arts de l'Université de Toronto, et il a participé au programme pour cadre de la Darden Business School de l'Université de Virginie. M. Morrison est membre du comité des ressources humaines et de rémunération.

*Martin Nisenholtz* est professeur en pratiques de communication numérique au College of Communication de la Boston University depuis janvier 2015. Il est également investisseur associé pour FirstMark Capital. M. Nisenholtz a été conseiller principal de la New York Times Company jusqu'en 2015 et Fellow du Shorenstein Center de l'Université Harvard. En décembre 2011, M. Nisenholtz a pris sa retraite auprès de la New York Times Company, où il travaillait depuis février 2005 à titre de vice-président principal, Exploitation numérique. Il était responsable du développement stratégique, de l'exploitation et de la gestion des médias numériques. De 1999 à 2005, M. Nisenholtz était chef de la direction de New York Times Digital. En juin 2001, M. Nisenholtz a fondé la Online Publishers Association (OPA), association industrielle représentant les intérêts d'éditeurs en ligne de qualité. M. Nisenholtz siège actuellement au conseil d'administration et au comité des ressources humaines et de rémunération de Postmedia Network Canada Corp. Il siège aussi au conseil de Real Match, LLC et de Purch Group Inc. M. Nisenholtz est titulaire d'un baccalauréat en psychologie de l'Université de Pennsylvanie et d'une maîtrise en communications de la Annenberg School of Communication de l'Université de Pennsylvanie. M. Nisenholtz est membre du comité des ressources humaines et de rémunération.

*Kalpana Raina* est directrice générale de 252 Solutions, LLC, société d'experts-conseils. M<sup>me</sup> Raina était auparavant au service de la Bank of New York (la « Banque ») de 1988 à 2006, dont elle était en dernier vice-présidente directrice. La clientèle de M<sup>me</sup> Raina à la Banque se composait d'entreprises dans les domaines des médias et des télécommunications, des soins de santé, de la vente au détail, de l'hôtellerie et des loisirs. Pendant son mandat, elle a siégé à plusieurs comités de la Banque, notamment à son comité de crédit et de risque et à son comité de planification. M<sup>me</sup> Raina siège actuellement au conseil d'administration de John Wiley & Sons Inc., fournisseur de contenus et de services numériques orientés contenus à une clientèle mondiale. Elle siège également au conseil du Information Services Group, société de premier plan dans le domaine des perspectives technologiques, de l'analyse du marché et du conseil. Elle a siégé auparavant au conseil d'administration, au comité d'audit et était présidente du comité de mise en candidature et de gouvernance d'entreprise de RealNetworks, Inc., et au conseil d'administration du World Policy Institute. M<sup>me</sup> Raina est titulaire d'une maîtrise en littérature anglaise de l'Université McMaster et d'un diplôme de premier cycle et d'études supérieures de l'Université de Panjab, en Inde. M<sup>me</sup> Raina est membre du comité d'audit.

*Michael G. Sifton* a été nommé président et chef de la direction de DATA Communications Management en avril 2015. Auparavant, M. Sifton a été associé directeur de Beringer Capital, société d'investissement et de services-conseils axée sur le marketing et l'industrie des médias spécialisés depuis septembre 2009. M. Sifton a passé sa carrière dans le secteur des médias, comptant plus de 20 ans

d'expérience directe dans l'industrie des journaux canadiens. Avant de se joindre à Beringer Capital, il a été président et chef de la direction de Sun Média, le plus grand éditeur de journaux au Canada par pénétration de foyers et diffusion. En 2001, M. Sifton a dirigé la création d'Osprey Media Group, acquise ensuite par Sun Média en 2007. Avant de créer Osprey Media Group, M. Sifton était président de Hollinger Canadian Newspapers G.P. et président et chef de la direction d'Armadale Communications, société familiale. M. Sifton est l'ancien président du conseil de la Presse Canadienne et ancien administrateur de l'Association des journaux et de la Banque de données sur l'audience des quotidiens. M. Sifton est président du conseil des gouverneurs du Collège St. Andrew's, à Aurora (Ontario). M. Sifton est titulaire d'un baccalauréat en commerce (avec distinction) de l'Université Queen's. M. Sifton est membre du comité d'audit.

### **Dirigeants**

Le tableau suivant présente, pour chaque dirigeant actuel de la Société, son nom, sa province, son État et son pays de résidence, ses fonctions au sein de la Société et le nombre d'actions ordinaires, d'UAD, d'UAR ou d'ULR de la Société dont il avait la propriété véritable ou le contrôle, directement ou indirectement, en date du 31 décembre 2015.

<b>Nom et province de résidence</b>	<b>Poste et principales fonctions</b>	<b>Nombre d'actions ordinaires en propriété véritable</b>	<b>Nombre d'UAD en propriété véritable</b>	<b>Nombre d'UAR en propriété véritable</b>	<b>Nombre d'ULR en propriété véritable</b>
Caroline Andrews Ontario (Canada)	Vice-présidente et chef de l'édition	Néant	Néant	2 749	6 929
Julien Billot Québec (Canada)	Président et chef de la direction	Néant	14 196	33 451	90 035
Jamie Blundell Ontario (Canada)	Vice-président et chef de l'expérience client	29	Néant	8 455	14 241
Paul Brousseau <sup>(1)</sup> Ontario (Canada)	Vice-président, Image de marque	Néant	Néant	2 783	2 783
Douglas A. Clarke Ontario (Canada)	Premier vice-président et chef de l'exploitation	53	Néant	9 882	41 155
Nathalie d'Escrivan <sup>(2)</sup> Québec (Canada)	Vice-présidente, Marketing	Néant	Néant	361	361
Alexandre Gowett <sup>(3)</sup> Québec (Canada)	Trésorier	Néant	Néant	395	395
Antoine Hage <sup>(4)</sup> Québec (Canada)	Vice-président, chef de la technologie et du développement	Néant	Néant	904	904
Jacky Hill Ontario (Canada)	Présidente, PJ Immobilier	17	Néant	Néant	Néant
Matthieu Houle Québec (Canada)	Vice-président, Médias numériques	7	Néant	9 393	7 256

<b>Nom et province de résidence</b>	<b>Poste et principales fonctions</b>	<b>Nombre d'actions ordinaires en propriété véritable</b>	<b>Nombre d'UAD en propriété véritable</b>	<b>Nombre d'UAR en propriété véritable</b>	<b>Nombre d'ULR en propriété véritable</b>
Jeff Knisley Colombie-Britannique (Canada)	Vice-président, Ventes Groupe de vente Platine et sur place	Néant	Néant	19 846	16 352
Marie-Josée Lapierre Québec (Canada)	Secrétaire Adjointe	10	Néant	5 411	3 273
Ginette Maillé Québec (Canada)	Première vice-présidente et chef de la direction financière	237	Néant	10 947	43 992
Dany Paradis Québec (Canada)	Premier vice-président et chef des ressources humaines	1 000	Néant	4 360	10 957
Stephen Port Québec (Canada)	Vice-président, Stratégie de vente	57	Néant	19 411	20 013
François D. Ramsay Québec (Canada)	Premier vice-président, Affaires corporatives et conseiller juridique principal	601	Néant	9 122	37 896
Sophie Robillard <sup>(5)</sup> Québec (Canada)	Vice-présidente et chef de la transformation	Néant	Néant	1 837	4 592
Franco Sciannamblo Québec (Canada)	Vice-président, contrôleur corporatif et chef de la comptabilité	Néant	Néant	6 386	6 875
Darby Sieben Ontario (Canada)	Président, Mediactive	Néant	Néant	9 111	7 256
Pascal Thomas Québec (Canada)	Premier vice-président et chef de la direction numérique	Néant	Néant	3 101	7 753
Dominique Vallée Québec (Canada)	Vice-présidente, Ventes, Avantage et Acquisition	121	Néant	18 605	15 585

(1) Paul Brousseau a été nommé vice-président, Image de marque le 3 août 2015.

(2) Nathalie d'Escrivan a été nommée vice-présidente, Marketing, le 11 février 2016.

(3) Alexandre Gowett a été nommé trésorier le 11 février 2016.

(4) Antoine Hage a été nommé vice-président et chef de la technologie et du développement le 11 février 2016.

(5) Sophie Robillard a été nommée vice-présidente et chef de la transformation le 1<sup>er</sup> juin 2015.

Tous les dirigeants de la Société travaillent pour la Société ou des membres de son groupe depuis au moins cinq ans, à leurs postes actuels ou à d'autres postes de haute direction, sauf Paul Brousseau qui,

de 2011 à 2015, était premier directeur, Marketing, de Sportsnet à Rogers Media et, de 2006 à 2011, directeur, Publicité grand public chez Rogers Communications; Nathalie d'Escrivan, qui est entrée au service de Pages Jaunes à titre de directrice, Valeur pour le client, en 2015 et, de 2008 à 2015, a occupé divers postes chez Bain & Company; Alexandre Gowett qui, de 2013 à 2016, a occupé un poste de direction dans le service des finances et de la trésorerie et, de 2008 à 2013, a occupé des postes de direction dans le service de trésorerie d'Alliance Films; Antoine Hage, qui est entré au service de Pages Jaunes à titre de directeur, Commerce électronique, en 2015 et, de 2012 à 2015, a été chef des technologies Loyalty et vice-président GLP chez Ratuken et, de 2009 à 2011, chef des technologies et cofondateur de wApplify; Sophie Robillard qui, de 2011 à 2015, a été associée chez KPMG et, de 2009 à 2011, directrice, planification de l'entreprise, bureau des projets, TI, marketing et communications à La Coop fédérée; Darby Sieben qui, de 2006 à 2013, a occupé différents postes de direction au Service du marketing; Franco Sciannamblo qui, de 2008 à 2012, a été vice-président, Affaires financières pour Bell marchés d'affaires et grossistes au sein de BCE Inc.; Jamie Blundell, qui, de janvier 2013 à novembre 2013, a été vice-président, Développement des affaires au sein de CarProof et, de 2006 à 2012, vice-président, Exploitation au sein de Société Trader; Caroline Andrews qui, de 1997 à 2014 a été vice-présidente et éditrice du Groupe TC Media; Matthieu Houle qui, de 2000 à 2014, a occupé divers postes aux responsabilités croissantes dans les services marketing, développement des affaires et opérations de PJ; Dany Paradis qui, de 2008 à 2012 a été vice-président, Gestion du changement et chaîne d'approvisionnement de Fibrek puis conseiller indépendant de 2012 à 2013 et président par intérim de Supremex Inc. au cours de l'année 2014, et, enfin, Pascal Thomas qui, de 2010 à 2014, a été chef de la direction de Mappy, qui est partie du Groupe Solocal et, de 2011 à 2014, vice-président des nouveaux médias du Groupe Solocal.

### **Participations dans la Société**

En date du 31 décembre 2015, les administrateurs et dirigeants de la Société, en tant que groupe, avaient la propriété véritable ou le contrôle, directement ou indirectement, de 2 382 actions ordinaires de la Société, ce qui représente environ 0,01 % des actions ordinaires de la Société en circulation.

### **Interdictions d'opérations, faillites, pénalités ou sanctions**

À la connaissance de la Société : a) aucun administrateur ni aucun haut dirigeant de la Société n'est, à la date de la présente notice annuelle, ni n'a été, au cours des dix (10) années précédant la date de la présente notice annuelle, administrateur, chef de la direction ou chef des services financiers d'une société qui, pendant qu'il occupait cette fonction : (i) a fait l'objet d'une interdiction d'opération ou d'une ordonnance semblable ou s'est vu refuser le droit de se prévaloir de toute dispense prévue par la législation en valeurs mobilières en vigueur pendant plus de 30 jours consécutifs; (ii) a, après la cessation de ses fonctions, fait l'objet d'une interdiction d'opération d'une ordonnance semblable ou s'est vu refuser le droit de se prévaloir de toute dispense prévue par la législation en valeurs mobilières en vigueur pendant plus de 30 jours consécutifs en raison d'un événement survenu pendant qu'il exerçait cette fonction; b) aucun administrateur, aucun haut dirigeant de la Société ni aucun actionnaire détenant un nombre suffisant de titres de la Société pour avoir une incidence importante sur le contrôle de la Société n'est, à la date de la présente notice annuelle, ni n'a été, au cours des dix (10) années précédant la date de la présente notice annuelle, administrateur ou haut dirigeant d'une société qui, à l'époque où cette personne agissait à ce titre, ou dans l'année suivant le moment où elle a cessé d'agir à ce titre, a fait faillite, a fait une proposition concordataire en vertu d'une loi sur la faillite ou l'insolvabilité, a été poursuivie par ses créanciers, a conclu un concordat avec eux, a pris des dispositions ou fait des démarches en vue de conclure un concordat avec eux ni ne s'est vue nommer un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite pour détenir ses biens; c) aucun administrateur, aucun haut dirigeant de la Société ni aucun actionnaire détenant un nombre suffisant de titres de la Société pour avoir une incidence importante sur le contrôle de la Société, au cours des dix (10) années précédant la date de la présente notice annuelle, n'a fait faillite, n'a fait de proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité ou n'a été poursuivi par ses créanciers, n'a conclu un concordat avec eux, n'a pris des dispositions ou fait des démarches en vue de conclure un concordat avec eux ni ne s'est vu nommer un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite pour détenir ses biens, à l'exception de M<sup>me</sup> Ginette Maillé, qui a été chef de la direction financière de Pages Jaunes Limitée et de

MM. Craig Forman, David G. Leith et Martin Nisenholtz qui ont été administrateurs de Pages Jaunes pour diverses périodes immédiatement avant l'annonce de la restructuration du capital de la Société le 23 juillet 2012 et sa mise en œuvre le 20 décembre 2012.

### **Conflits d'intérêts**

Aucun administrateur, haut dirigeant de Pages Jaunes ou autre initié de Pages Jaunes, ni aucune personne liée à ces personnes ou membre du même groupe qu'elles ne se trouvent en situation de conflit d'intérêts réel ou potentiel important avec la Société ou une de ses filiales.

## **INFORMATION SUR LE COMITÉ D'AUDIT**

Le texte qui suit est fourni conformément à l'Annexe 52-110A1 du *Règlement 52-110 sur le comité d'audit* (le « Règlement 52-110 »).

### **Charte du comité d'audit**

La charte du comité d'audit est jointe à l'annexe A de la présente notice annuelle.

### **Composition du comité d'audit**

En date des présentes, le comité d'audit est composé de David A. Lazzarato (président), de Kalpana Raina et de Michael G. Sifton.

### **Formation et expérience pertinentes**

Tous les membres du comité d'audit sont considérés comme « indépendants » et possèdent des compétences financières au sens du Règlement 52-110, c'est-à-dire qu'ils ont la capacité de lire et de comprendre un jeu d'états financiers qui présentent des questions comptables d'une ampleur et d'un degré de complexité comparables dans l'ensemble à ceux des questions dont on peut raisonnablement penser qu'elles seront soulevées par les états financiers de la Société. Le conseil est d'avis que les membres du comité d'audit ont les connaissances et les compétences nécessaires à la supervision des contrôles et procédures de communication de l'information financière, des systèmes comptables et des contrôles internes sur l'information financière de la Société. Le tableau qui suit présente l'expérience des membres du comité d'audit.

Membre du comité	Compétences financières	Expérience formatrice
David A. Lazzarato, FCA, IAS.A	Oui	M. Lazzarato a acquis une grande expérience en comptabilité, en financement d'entreprises et en fusions et acquisitions grâce à son rôle de premier vice-président, Finances, de Bell Canada, chef de la direction de Craig Wireless Systemes Ltd., chef des finances de Communications Alliance Atlantis Inc., chef des activités de l'entreprise de MTS Allstream Inc., premier vice-président et chef des finances d'Allstream (auparavant AT&T Canada), premier vice-président et chef des finances de Radiocommunication BCE Mobile Inc., vice-président et contrôleur de BCE Inc. et premier vice-président, Finances et administration de CAE Electronique Ltée. M. Lazzarato est Fellow de l'Ordre des comptables agréés et titulaire d'un baccalauréat en commerce. Il a terminé le programme de formation continue de l'Institut des administrateurs de sociétés qui comporte un module sur le contrôle de la stratégie, des risques et de la communication de l'information concernant les finances.

Membre du comité	Compétences financières	Expérience formatrice
Kalpana Raina	Oui	Au cours des 18 années où elle a travaillé à la Bank of New York, institution financière d'envergure mondiale, M <sup>me</sup> Raina a été largement exposée aux questions de risques en matière de comptabilité, de financement d'entreprise et de crédit, dans ses fonctions de vice-présidente directrice et de directrice de bureaux en France, en Espagne, en Italie, en Belgique et en Allemagne. M <sup>me</sup> Raina est également administratrice et membre du comité d'audit de Information Services Group, Inc. et elle a déjà siégé au conseil et au comité d'audit de RealNetworks, Inc.
Michael G. Sifton	Oui	Au cours de la trentaine d'années où il a été président et chef de la direction de Corporation Sun Média, président, chef de la direction et administrateur d'Osprey Media Group, président de Hollinger Canadian Newspaper G.P., président et chef de la direction d'Armadale Communications Limited, président et chef de la direction de Praxis Technologies Inc. et président du comité de rémunération du St. Andrew's College, M. Sifton a acquis une vaste expérience en comptabilité et en financement d'entreprise. M. Sifton est titulaire d'un baccalauréat spécialisé en commerce.

En plus de leur expérience générale en affaires décrite ci-dessus, la formation et l'expérience pertinentes des membres du comité sont présentées dans les notices biographiques des administrateurs. Voir « Administrateurs et dirigeants de Pages Jaunes — Administrateurs — Notices biographiques ».

#### **Encadrement du comité d'audit**

Depuis le début de l'exercice qui s'est clos le 31 décembre 2015, aucune recommandation du comité d'audit visant la nomination ou la rémunération d'un auditeur externe n'a été refusée par le conseil d'administration de la Société.

#### **Principal auditeur**

Au cours des exercices clos les 31 décembre 2013, 2014 et 2015, la Société a retenu les services de Deloitte s.r.l. (« Deloitte ») à titre de principal auditeur.

#### **Politiques d'approbation**

Le comité d'audit de Pages Jaunes a adopté une politique visant les services non liés à l'audit exécutés par Deloitte. Deloitte fournit des services d'audit à Pages Jaunes et est également autorisé à fournir des services précis afférents à l'audit et des services liés à la fiscalité. Par ailleurs, Deloitte peut fournir d'autres services, sous réserve, toutefois, de leur autorisation préalable par le président du comité d'audit et de la confirmation de son mandat par le comité d'audit lors de l'assemblée suivante. Cette politique interdit à Deloitte de fournir certains services, de manière à maintenir l'indépendance du cabinet.

### Honoraires de l'auditeur externe

Le tableau suivant présente les honoraires approximatifs versés à Deloitte pour les catégories de services indiqués, pour les exercices clos les 31 décembre 2015 et 2014 :

Catégories d'honoraires	2015 (\$)	2014 (\$)
Honoraires d'audit	902 000	869 000
Honoraires pour services liés à l'audit	90 000	101 000
Honoraires pour services fiscaux	282 000	165 000
Autres honoraires	10 000	65 000
<b>TOTAL</b>	<b>1 284 000</b>	<b>1 200 000</b>

*Honoraires d'audit.* Ce sont les honoraires versés pour l'audit des états financiers consolidés annuels de la Société et l'examen de ses états financiers trimestriels. Il s'agit aussi des honoraires pour les services qu'un auditeur indépendant fournit habituellement relativement aux obligations prévues par la loi, aux documents à déposer auprès des autorités de réglementation et aux missions semblables exécutées au cours de l'exercice, comme les lettres d'accord, les consentements et l'aide à l'examen de documents déposés auprès des autorités de réglementation en valeurs mobilières. Les honoraires d'audit comprennent en outre les frais de traduction de divers documents d'information continue de la Société.

*Honoraires pour services liés à l'audit.* Les honoraires pour services liés à l'audit ont été versés en contrepartie de services rendus par Deloitte qui ne sont pas compris dans les honoraires d'audit susmentionnés. Ces honoraires sont liés à des services non exigés par la loi. Il s'agissait essentiellement d'audits de régime de retraite des employés et d'autres mandats spéciaux approuvés par le comité d'audit.

*Honoraires pour services fiscaux.* Ces honoraires sont généralement attribuables à la planification fiscale et aux conseils fiscaux. Ils comprennent l'examen des déclarations de revenus et les conseils en matière de vérification fiscale, de structure du capital, d'opérations d'entreprise et d'autres mandats spéciaux approuvés par le comité d'audit.

*Autres honoraires.* Ces honoraires sont liés aux services-conseils.

Le comité d'audit a établi que les services non liés à l'audit que fournit Deloitte ne nuisent pas à l'indépendance de ce cabinet en tant qu'auditeur.

### INTÉRÊTS DES EXPERTS

Deloitte est l'auditeur indépendant de la Société. La Société a été avisée qu'en date des présentes, les membres de Deloitte sont indépendants, conformément aux règles du code de déontologie des comptables professionnels agréés.

### MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES

À la connaissance de la Société, aucun de ses administrateurs ou hauts dirigeants ni aucune personne qui a des liens avec eux ou qui fait partie de leur groupe n'a ou n'a eu d'intérêt important, direct ou indirect, dans toute opération conclue au cours des trois derniers exercices ou de l'exercice courant qui a eu ou aura une incidence importante sur la Société ou ses filiales.

## CONTRATS IMPORTANTS

À l'exception des contrats conclus dans le cours normal des affaires, les contrats importants conclus par Pages Jaunes, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2015, ou encore en vigueur, sont les suivants :

- l'acte relatif aux bons de souscription intervenu le 20 décembre 2012 entre la Société et la Compagnie Trust CIBC Mellon, prévoyant l'émission de 2 995 506 bons de souscription pouvant être exercés au prix de 28,16 \$ le bon de souscription en tout temps jusqu'au 20 décembre 2022 au plus tard (voir « Structure du capital — Description des bons de souscription »);
- l'acte de fiducie intervenu le 20 décembre 2012 entre PJ, la Société, PJ Immobilier, YPG (USA) Holdings, Inc., Pages Jaunes Solutions numériques et médias, LLC, Compagnie Trust BNY Canada et Bank of New York Mellon, prévoyant l'émission de débentures échangeables (voir « Structure du capital — Description des débentures échangeables »);
- l'acte de fiducie intervenu le 20 décembre 2012 entre PJ, la Société, PJ Immobilier, YPG (USA) Holdings, Inc., Pages Jaunes Solutions numériques et médias, LLC, Compagnie Trust BNY Canada, Bank of New York Mellon et les cautions, prévoyant l'émission de billets garantis de premier rang (voir « Structure du capital — Description des billets garantis de premier rang »);
- la convention d'échange intervenue le 20 décembre 2012 entre la Société, PJ et Compagnie Trust BNY Canada prévoyant, notamment, l'émission d'actions ordinaires du capital de la Société à l'échange des débentures échangeables conformément aux conditions de l'acte relatif aux débentures échangeables.

On peut trouver des exemplaires de tous les contrats importants susmentionnés sur SEDAR à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

## AUTRES RENSEIGNEMENTS

On peut trouver des renseignements supplémentaires relatifs à Pages Jaunes sur SEDAR à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

D'autres renseignements, concernant notamment la rémunération des administrateurs et des dirigeants et les prêts qui leur ont été consentis, les principaux porteurs des titres de Pages Jaunes et les titres autorisés à être émis aux termes de régimes d'actionnariat figurent dans la circulaire de sollicitation de procurations de la Société visant sa plus récente assemblée annuelle des actionnaires de Pages Jaunes. On peut également trouver d'autres renseignements dans les états financiers consolidés et dans le rapport de gestion de la Société pour l'exercice clos le 31 décembre 2015.

Pages Jaunes fournira un exemplaire des rapports de gestion et des états financiers annuels et trimestriels de la Société à toute personne physique ou morale qui en fera la demande auprès du secrétaire de la Société, 16, Place du Commerce, Île-des-Soeurs, Verdun (Québec), H3E 2A5.

## ANNEXE A

### RÈGLES du COMITÉ D'AUDIT (le « comité »)

### du CONSEIL D'ADMINISTRATION de PAGES JAUNES LIMITÉE

#### AUTORITÉ

La responsabilité principale de la communication de l'information financière et des contrôles et procédures de communication de l'information, des systèmes comptables et des contrôles internes à l'égard de l'information financière de Pages Jaunes Limitée (la « Société ») incombe à la haute direction et est surveillée par le conseil d'administration (le « conseil »). Le comité est un comité permanent du conseil établi en vue d'aider ce dernier à exercer ses responsabilités à cet égard.

Le comité a libre accès au personnel, aux documents et aux auditeurs externes de la Société. Il disposera de toutes les ressources nécessaires à l'exercice de ses responsabilités. Dans l'exécution de son mandat, le comité étudiera, analysera et autorisera les activités de la Société comme il le jugera nécessaire. Pour l'aider dans l'exécution de ses fonctions, le comité peut retenir les services de conseillers externes aux frais de la Société. Il fixe et fait verser la rémunération de ces conseillers.

Aucune disposition des présentes règles n'ont pour objet d'augmenter la norme de responsabilité applicable à un administrateur de la Société ou à un membre du comité en vertu de la loi et des règlements. Malgré son mandat précis, le comité n'est pas obligé d'agir à titre d'auditeur, d'effectuer des audits, ni de déterminer si les états financiers de la Société sont complets et exacts.

Les membres du comité sont fondés à se fier, sauf indication contraire : (i) à l'intégrité des personnes et organismes qui leur fournissent des renseignements, (ii) à l'exactitude et à l'exhaustivité des renseignements fournis et (iii) aux déclarations de la direction quant aux services non liés à l'audit fournis à la Société par les auditeurs externes. Les responsabilités de surveillance du comité ne sont pas établies pour que soit déterminé de manière indépendante (i) que la direction a appliqué des principes appropriés en matière de comptabilité et de communication de l'information financière ou qu'elle a employé une procédure ou des mécanismes de contrôle interne appropriés ou (ii) que les états financiers de la Société ont été préparés conformément Normes internationales d'information financière et, s'il y a lieu, que les audits ont été effectués conformément aux normes comptables canadiennes généralement reconnues.

#### STRUCTURE

1. Le comité est composé, comme l'exige le *Règlement 52-110 sur le comité d'audit*, dans sa version éventuellement modifiée ou remplacée (le « **Règlement 52-110** »), de trois administrateurs de la Société, qui sont tous (sauf dans la mesure permise par le Règlement 52-110) indépendants au sens de ce règlement. Un membre du comité est destitué automatiquement s'il cesse d'être un administrateur indépendant.
2. Chaque membre (sauf dans la mesure permise par le Règlement 52-110) doit avoir des compétences financières (définies dans le Règlement 52-110 comme la capacité de lire et de comprendre un jeu d'états financiers qui présentent des questions comptables d'une ampleur et d'un degré de complexité comparables, dans l'ensemble, à celles dont on peut raisonnablement croire qu'elles seront soulevées lors de la lecture des états financiers de la Société).

3. Aucun membre du comité ne peut siéger au comité d'audit de plus de trois sociétés ouvertes, y compris la Société, sauf si le conseil détermine que ces mandats simultanés ne nuisent pas à la capacité du membre de siéger de façon efficace au comité.
4. Aucun membre du comité n'est payé à titre personnel pour siéger au comité. Chacun touche uniquement une rémunération en qualité d'administrateur de la Société, notamment une rémunération raisonnable en qualité de membre du comité et les avantages habituels que reçoivent les autres administrateurs en cette qualité.
5. Le président du comité (le « président ») et les membres du comité sont nommés et sont destitués par voie de résolution du conseil, lequel tient compte des recommandations du comité de gouvernance d'entreprise et de nomination. Ils demeurent en poste à compter de leur nomination jusqu'à l'assemblée générale annuelle des actionnaires suivante ou jusqu'à la nomination de leur successeur. Le président doit être choisi parmi les membres du comité. Si le président du conseil remplit les autres critères d'admissibilité des présentes règles, il devient membre d'office du comité. Le secrétaire de la Société (ou son représentant) est secrétaire du comité. Les membres du comité peuvent être reconduits dans leurs fonctions à la fin de leurs mandats.
6. Toute vacance au comité est pourvue par voie de résolution du conseil, lequel tient compte de la recommandation du comité de gouvernance d'entreprise et de nomination, conformément aux conditions de son mandat.
7. Le président assume les responsabilités suivantes :
  - 7.1. présider les réunions du comité;
  - 7.2. s'assurer que le comité est efficace et que ses membres travaillent en équipe de façon efficace et productive;
  - 7.3. s'assurer que le comité dispose du soutien administratif nécessaire pour effectuer son travail et remplir ses fonctions;
  - 7.4. assurer la liaison entre le comité et le conseil.
8. En cas d'incapacité d'agir du président ou du secrétaire du comité, selon le cas, le comité choisit un remplaçant parmi ses membres, qui agira à titre de président ou de secrétaire, selon le cas, uniquement à cette réunion.
9. Le comité se réunit au moins une fois chaque trimestre ou plus souvent au besoin. Tout membre du comité, son président, le chef de la direction ou le chef de la direction financière de la Société peut convoquer une réunion. Les réunions peuvent être tenues au téléphone ou par tout moyen de communication qui permet aux participants de communiquer entre eux de façon simultanée.
10. Lors de chaque réunion trimestrielle, le comité rencontre au besoin (i) la direction, (ii) l'auditeur interne, (iii) les auditeurs externes et (iv) tout autre employé interne ou conseiller externe dans le cadre de séances à huis clos distinctes. Lors de toute autre réunion, le comité tient une séance à huis clos.
11. Les dirigeants peuvent assister aux réunions du comité sur invitation afin de collaborer à la discussion et à l'examen des questions à l'étude par le comité.

12. Le quorum est atteint aux réunions du comité si deux membres sont présents. Les décisions et les recommandations du comité doivent être approuvées à la majorité des voix exprimées par les membres présents à la réunion. Chaque membre, y compris le président du conseil, a droit à une seule voix. Le président ou le président du conseil n'a pas de voix prépondérante.
13. Les dispositions des statuts constitutifs et des règlements administratifs de la Société qui réglementent la procédure et les réunions régissent les réunions du comité.
14. Le président approuve l'ordre du jour des réunions et veille à la préparation adéquate et à l'envoi des documents nécessaires aux membres du comité assez à l'avance pour leur permettre de les étudier avant la réunion.
15. Le procès-verbal des réunions du comité d'audit rend compte avec précision des discussions et décisions importantes du comité, notamment des recommandations que le comité doit présenter au conseil. Il est distribué aux membres du comité, aux administrateurs, au chef de la direction, au chef de la direction financière et aux auditeurs externes de la Société.

## **RESPONSABILITÉS**

Le comité exerce les fonctions énoncées dans les présentes règles ainsi que les autres fonctions nécessaires ou appropriées aux termes des lois et des règles boursières applicables, ou que le conseil lui délègue de temps à autre.

### **Information financière annuelle**

1. Examiner les états financiers annuels audités et consolidés de la Société et les notes qui les accompagnent ainsi que le rapport des auditeurs externes, le rapport de gestion et le communiqué qui les concernent avant qu'ils soient rendus publics. Recommander leur approbation au conseil, après avoir consulté la direction et les auditeurs externes et s'être renseigné sur des questions comme la sélection des conventions comptables, les choix comptables importants, les comptes de régularisation et les estimations. Le comité demande à la direction de confirmer que ces états financiers ou cette information financière, ainsi que l'information financière figurant dans les documents annuels déposés par la Société, présentent à tous égards importants une image fidèle de la situation financière, des résultats d'exploitation et des flux de trésorerie de la Société à la date pertinente pour les périodes visées.
2. Examiner avec la direction et les auditeurs externes les conventions comptables, les changements proposés à celles-ci ainsi que les changements importants proposés aux politiques ou aux règlements en matière de valeurs mobilières, notamment en ce qui a trait aux méthodes et conventions comptables cruciales, aux autres manières de traiter l'information financière qui ont été discutées avec la direction, aux conséquences de leur utilisation, aux préférences des auditeurs externes et à toute autre communication importante avec la direction à ces égards. Étudier la communication et l'incidence des éventualités et le caractère raisonnable des provisions, réserves et estimations qui pourraient avoir une incidence importante sur la communication de l'information financière.
3. Examiner la planification et les résultats de l'audit mené par les auditeurs externes, notamment :
  - 3.1. la lettre de mission des auditeurs;
  - 3.2. la portée de l'audit, y compris quant à l'importance relative, aux rapports d'audit requis, aux risques de mission, aux échéanciers et aux dates limites;

3.3. la lettre des recommandations adressée à la direction après la mission, le cas échéant, et la réponse de la direction à cette lettre;

3.4. la forme du rapport d'audit.

### **États financiers intermédiaires**

À l'occasion des réunions ordinaires du conseil, les responsabilités suivantes incombent au comité d'audit :

1. Examiner les états financiers trimestriels consolidés, les notes qui les accompagnent, le rapport de gestion et les communiqués de presse connexes de la Société avant qu'ils soient rendus publics. Recommander leur approbation au conseil, après s'être renseigné à propos de la préparation de ces états auprès de la direction et des auditeurs externes. Le comité demande à la direction de confirmer que ces états financiers ou cette information financière, ainsi que l'information financière figurant dans les documents intermédiaires déposés par la Société, présentent à tous égards importants une image fidèle de la situation financière, des résultats d'exploitation et des flux de trésorerie de la Société à la date pertinente pour les périodes visées.
2. Examiner le choix des nouvelles conventions comptables et les décisions importantes en comptabilité qui surviennent au cours du trimestre.

### **Auditeurs externes**

1. Approuver les services d'audit fournis par les auditeurs externes embauchés pour dresser un rapport d'audit ou un document connexe.
2. Le comité a le pouvoir de communiquer directement avec les auditeurs externes.
3. Surveiller directement le travail des auditeurs externes et discuter avec eux de la qualité, et non seulement du caractère acceptable, des conventions comptables de la Société, y compris (i) toutes les méthodes et conventions comptables cruciales utilisées; (ii) les autres manières de traiter l'information financière qui ont été discutées avec la direction, les conséquences de leur utilisation, les préférences des auditeurs externes ainsi que (iii) toute autre communication écrite importante entre la Société et les auditeurs externes (y compris en ce qui concerne les différends entre les auditeurs externes et la direction concernant la communication de l'information financière et le règlement de ces différends).
4. Recommander les auditeurs qui seront nommés par la Société et examiner leurs compétences, leur rendement et leur indépendance.
5. Dresser la liste des services non liés à l'audit que les auditeurs externes peuvent fournir et la liste des services non liés à l'audit qu'il est interdit aux auditeurs externes de rendre. Tous les services non liés à l'audit doivent être approuvés préalablement par le comité ou, lorsqu'il n'est pas possible ou pratique de le faire, par le président du comité, et les mandats confiés sont confirmés par le comité à sa réunion régulière suivante.
6. Approuver le mode et le montant de la rémunération des auditeurs externes. En faire la recommandation au conseil.
7. S'assurer que les auditeurs externes aient toujours à rendre compte directement au comité et au conseil.

8. Examiner, au moins une fois par année, les compétences, le rendement et l'indépendance des auditeurs externes. Pour ce faire, le comité devrait procéder comme suit :
  - 8.1 obtenir et examiner (sous réserve des questions de confidentialité) un rapport des auditeurs externes de la Société décrivant : (i) les mécanismes internes de contrôle de la qualité employés par les auditeurs externes; (ii) les questions importantes soulevées lors du dernier examen interne des mécanismes de contrôle de la qualité des auditeurs externes ou du dernier examen des auditeurs externes réalisé par des pairs, ou soulevées par une enquête des autorités gouvernementales ou d'un ordre professionnel au cours des cinq années antérieures à propos d'un audit indépendant mené par les auditeurs externes, et toutes les mesures prises pour régler ces questions; (iii) les renseignements permettant d'évaluer l'indépendance des auditeurs et tous les liens entre l'auditeur externe et la direction ou les employés de la Société;
  - 8.2 s'assurer que l'associé responsable de la mission d'audit change conformément aux règles de pratique et aux autres exigences qui s'appliquent aux auditeurs externes;
  - 8.3 confirmer auprès de tout auditeur externe indépendant dont les services ont été retenus pour un exercice donné que l'associé responsable de l'exécution ou de la coordination de la mission d'audit (à qui incombe principalement la responsabilité de l'audit) ou que l'associé responsable de l'examen de l'audit n'a pas audité la Société pendant une période couvrant plus de sept ans au total, ou si tel est le cas, que ce rôle n'a pas été repris ou pris en charge avant que cinq ans additionnels ne se soient écoulés.
9. Établir des politiques d'embauche claires concernant les associés, employés et anciens associés et employés des auditeurs externes de la Société et les passer en revue. Aucun cabinet d'experts-comptables ne peut fournir de services d'audit à la Société si le chef de la direction, chef de la direction financière, chef de la comptabilité, contrôleur ou dirigeant occupant un poste équivalent était employé par ce cabinet et a participé à l'audit de la Société au cours de l'année précédant le début de l'audit en cours.
10. Examiner avec les auditeurs externes les problèmes ou difficultés d'audit et les mesures prises par la direction à cet égard. Résoudre tout différend entre la direction et les auditeurs externes quant à la communication de l'information financière.

#### **Autres données financières publiques**

1. Examiner les données financières contenues dans la notice annuelle, le rapport annuel, la circulaire de sollicitation de procurations de la direction, les prospectus, les communiqués de presse et autres documents comprenant des données financières semblables et recommander leur approbation au conseil avant leur communication au public ou leur dépôt auprès des autorités en valeurs mobilières canadiennes ou autres autorités en valeurs mobilières compétentes.
2. S'assurer de la validité des mécanismes visant à garantir la fiabilité des autres documents publics d'information comprenant des données financières auditées et non auditées en consultant la direction à ce sujet.
3. Mettre en place les procédures pertinentes aux fins de l'examen des données financières rendues publiques par la Société, tirées ou dérivées des états financiers, et évaluer périodiquement la pertinence de ces procédures.

### **Systèmes d'information de gestion et contrôles internes**

1. Examiner, surveiller et évaluer la fiabilité, la qualité et l'intégrité des systèmes d'information de gestion et des contrôles internes de la Société, en consultant la direction et en prenant connaissance des rapports de la direction, des auditeurs internes et auditeurs externes à ce sujet.
2. Examiner les procédures relatives aux attestations périodiques par le chef de la direction et le chef de la direction financière de la Société concernant les communications financières, l'existence d'irrégularités importantes sur le plan de la conception ou de l'exécution des contrôles internes qui pourraient avoir des incidences défavorables sur l'inscription, le traitement, le résumé et la communication des données financières, ainsi que les changements importants aux contrôles internes ou au contexte dans lequel ces contrôles ont lieu, notamment la correction d'irrégularités et de faiblesses importantes.
3. Demander l'exécution d'une mission précise ou d'un examen particulier (p. ex. concernant le respect des politiques en matière de conflits d'intérêts).
4. Examiner au besoin l'incidence d'une intervention réglementaire ou comptable, ou de toute autre opération, qui pourrait avoir un effet ou par ailleurs une incidence importante sur la structure financière ou organisationnelle de la Société, notamment les éléments hors bilan.
5. Examiner toute lacune dans les mécanismes de contrôle révélée par les auditeurs externes et les mesures prises par la direction à ce sujet.
6. Examiner au moins une fois par année les politiques d'évaluation et de gestion des risques de la Société, notamment les politiques de couverture par la réalisation d'opérations sur dérivés, et veiller à ce que des mesures raisonnables soient prévues afin d'en assurer la surveillance.
7. Établir une procédure pour la réception, la conservation et le traitement des plaintes ou communications de préoccupations reçues par la Société concernant des questions de comptabilité, de contrôles comptables internes ou d'audit qui assure notamment la confidentialité et l'anonymat des dénonciations d'employés préoccupés par des pratiques de comptabilité ou d'audit douteuses.

### **Auditeur interne**

1. Examiner et approuver la nomination de l'auditeur interne, protéger et promouvoir son indépendance.
2. Superviser de façon générale les fonctions, les responsabilités et le rendement de l'auditeur interne.
3. Examiner et approuver le budget, la rémunération et les ressources de l'auditeur interne.
4. Examiner les rapports rédigés par l'auditeur interne ainsi que le plan d'audit interne.
5. Examiner les recommandations importantes pertinentes que l'auditeur interne présente dans ses rapports au comité, en discuter avec la direction et recevoir les rapports de suivi portant sur les mesures prises relativement aux recommandations.
6. Le comité a le pouvoir de communiquer directement avec l'auditeur interne.

### **Rapports de conformité**

1. Faire rapport au moins une fois par année au conseil à l'égard de la supervision des questions suivantes et de la réception de certificats émanant de la direction qui en confirment le respect :
  - 1.1. les clauses restrictives des contrats de prêts;
  - 1.2. les retenues, déductions et paiements prescrits;
  - 1.3. les normes d'éthique commerciale;
  - 1.4. les lois, règles et règlements de toutes les commissions en valeurs mobilières canadiennes ou autres autorités de réglementation semblables, ainsi que les lois, règles et règlements régissant les bourses où les titres de la Société sont cotés ou émanant de ces bourses;
  - 1.5. les lois et règlements régissant l'exploitation de la Société.

### **Questions relatives aux retraites**

1. Surveiller l'administration et le fonctionnement général du régime de retraite à prestations déterminées et à cotisations déterminées et du régime de retraite à cotisations déterminées de Pages Jaunes pour les employés du Québec exclusivement (collectivement, le « régime de retraite ») et des fonds connexes (le « Fonds ») pour le compte du conseil d'administration de Pages Jaunes Solutions numériques et médias Limitée (le « conseil de la Société »), compte tenu des recommandations du comité de retraite, selon le cas.
2. Nommer les membres d'un comité de gestion (le « comité de retraite ») et déléguer à ce comité toutes les responsabilités qui, de l'avis du comité, touchent des questions de fonctionnement et concernent l'administration et l'investissement du régime de retraite et du Fonds, y compris l'autorité sur les questions de fonctionnement visées par les contrats se rattachant au régime de retraite et au Fonds.
3. Examiner les modifications apportées au régime de retraite et présenter des observations ou faire des recommandations au conseil de GPJ.
4. Examiner annuellement les objectifs de financement du régime de retraite et présenter des observations ou faire des recommandations au conseil de GPJ.
5. Examiner les évaluations actuarielles dressées par l'actuaire relativement au régime de retraite et au Fonds et présenter des observations ou faire des recommandations au conseil de GPJ.
6. Examiner les rapports du comité de retraite, y compris ceux concernant l'administration quotidienne du régime de retraite et du Fonds, les procédures de supervision et de surveillance connexes (le « système de contrôle ») et l'investissement du Fonds, et présenter des observations ou faire des recommandations au conseil de GPJ.
7. Au moins chaque année, examiner la liste des politiques et procédures de placement (la « politique de placement ») du Fonds et présenter des observations ou faire des recommandations au conseil de GPJ.
8. Examiner tous les états financiers du Fonds et faire des recommandations au conseil de GPJ à cet égard.

9. Examiner la structure de gouvernance du régime de retraite et du Fonds et présenter des observations ou faire des recommandations au conseil de GPJ.
10. Commenter ou recommander la nomination (y compris sa durée et les changements qui y sont apportés) ou la destitution d'une personne qui fournit des services relatifs au régime de retraite et au Fonds, notamment des agents d'administration des prestations, des agents de financement, l'actuaire, l'auditeur du Fonds, des gestionnaires de placement (y compris un changement à la répartition de l'actif géré par chacun de ces gestionnaires de placement) et tous les autres conseillers.
11. De façon périodique, selon ce que détermine le comité, obtenir du comité de retraite l'assurance (i) que le régime de retraite et le Fonds sont administrés et investis conformément au libellé du régime de retraite, aux arrangements contractuels applicables, à la politique de placement applicable et aux lois applicables ; et (ii) qu'on adhère au système de contrôle et qu'aucune violation importante n'a été constatée.
12. Faire rapport au conseil de GPJ, au moins trimestriellement, à l'égard de l'administration du régime de retraite et du Fonds et des activités du comité de retraite et du comité relatives au régime de retraite et au Fonds.

#### **Autres responsabilités**

1. Examiner le caractère adéquat de la couverture d'assurance.
2. Examiner le caractère adéquat du financement de la Société, y compris les conditions et modalités.
3. Superviser toute enquête sur les fraudes, les actes illégaux ou les conflits d'intérêts et le mécanisme de déclaration de problèmes prévu aux termes de la politique sur la déclaration de problèmes.
4. Discuter avec les conseillers juridiques de la Société de l'état des litiges en instance ou imminents, des réclamations ou d'autres éventualités et du caractère adéquat de l'information communiquée à cet égard.
5. Examiner tous les documents relatifs aux opérations entre parties liées.
6. Préparer et examiner les documents d'information concernant le comité éventuellement exigés par le Règlement 52-110.

#### **Rapports**

1. Après chaque réunion, faire rapport au conseil, par l'entremise du président, des discussions et décisions importantes du comité et indiquer si les résolutions ont été approuvées à l'unanimité ou non. À cet égard, le procès-verbal des réunions du comité est distribué aux autres membres du conseil et mis à leur disposition.
2. Examiner et évaluer chaque année le mandat du comité et recommander d'éventuels changements au conseil. Le comité s'assure que des mécanismes sont en place afin d'évaluer chaque année son rendement et son efficacité conformément au processus élaboré par le comité de gouvernance d'entreprise et de nomination et approuvé par le conseil.

Approuvé par le conseil de la Société le 20 décembre 2012

Dernière révision : le 11 novembre 2015