

Avertissement à l'égard de l'information prospective

Le présent rapport de gestion contient des énoncés prospectifs et de l'information prospective. Ces énoncés prospectifs ne reposent pas sur des faits passés mais représentent plutôt nos prévisions, nos estimations ou nos projections relatives aux résultats et aux activités futurs. Les énoncés prospectifs sont généralement reconnaissables à l'utilisation d'expressions comme « croire », « prévoir », « anticiper », « pouvoir », « entendre », « estimer », « planifier », « projeter », « probable », « devrait », « pourrait » et d'autres termes ou expressions analogues. Ces énoncés ne garantissent pas le rendement futur et, de par leur nature, ils comportent des risques connus et inconnus, des incertitudes et des hypothèses qu'il est difficile de prévoir et qui sont susceptibles de faire en sorte que nos résultats, notre rendement ou nos réalisations diffèrent sensiblement des résultats, du rendement et ou des réalisations dont il peut être question dans ces énoncés prospectifs. Nous ne pouvons offrir aucune garantie quant à la réalisation de nos attentes, estimations et projections.

De nombreux facteurs importants peuvent faire en sorte que nos résultats, notre rendement ou nos réalisations diffèrent sensiblement des résultats, du rendement ou des réalisations dont il peut être question dans ces énoncés prospectifs. Ces facteurs comprennent entre autres les facteurs présentés sous la rubrique « Risques et incertitudes » du présent rapport de gestion, qui débute à la page 35.

En outre, les nombreux facteurs propres au projet de fusion avec Waste Services, Inc. (« WSI ») pourraient faire en sorte que nos résultats, notre rendement ou nos réalisations diffèrent sensiblement des résultats, du rendement ou des réalisations dont il peut être question dans ces énoncés prospectifs. Ces facteurs sont présentés en détail à partir de la page 26.

Ces listes de facteurs sont fournies à titre d'exemples et ne se veulent pas exhaustives. Tous les énoncés prospectifs doivent être évalués en tenant compte de leur nature incertaine. Tous les énoncés prospectifs que contient le présent rapport de gestion sont visés par cet avertissement. Les énoncés prospectifs que contient le présent rapport de gestion ne sont valides qu'en date du rapport de gestion, et nous n'avons ni l'intention ni l'obligation de mettre à jour tout énoncé prospectif à la suite d'événements futurs ou d'autres faits nouveaux, à moins que la loi ne l'exige.

Aperçu de l'industrie et de la société

L'industrie nord-américaine de la gestion des déchets solides non dangereux demeure fragmentée, même après avoir fait l'objet d'importantes activités de regroupement et d'intégration, tant au Canada qu'aux États-Unis (« É.-U. »). Nous sommes d'avis que ce regroupement se poursuivra alors que les plus importantes sociétés tenteront de réaliser de plus grandes économies d'échelle et que les plus petites sociétés quitteront l'industrie en raison des pressions exercées sur les prix par des facteurs comme la fermeture de décharges par suite de modifications réglementaires, la réglementation environnementale sévère, les mesures pour faire respecter la réglementation, les coûts liés à la conformité et le coût du capital.

Nous sommes l'une des plus importantes entreprises nord-américaines fournissant des services complets de gestion des déchets, tels que des services de collecte et de décharge de déchets solides non dangereux, pour des clients commerciaux, industriels, municipaux et résidentiels de dix États et du district de Columbia, aux États-Unis, ainsi que de cinq provinces du Canada. Nous servons plus de 1,8 million de clients, et nos actifs de collecte et de décharge sont intégrés verticalement.

Nos secteurs américains du sud et du nord-est (collectivement « le secteur américain » ou « les secteurs américains ») exercent leurs activités sous la marque IESI et offrent des services verticalement intégrés de collecte et de décharge des déchets dans deux régions géographiques, soit le sud, constitué de diverses zones de service au Texas, en Louisiane, en Oklahoma, en Arkansas, au Mississippi et au Missouri, et le nord-est, formé de diverses zones de service dans les États de New York, du New Jersey, de la Pennsylvanie et du Maryland ainsi que dans le district de Columbia. Nos secteurs américains offrent des services dans 41 marchés américains et exploitent 17 décharges, 28 stations de transfert, 11 installations de récupération de matières, deux centrales de transformation des gaz d'enfouissement en électricité et une activité de transport.

Notre secteur canadien exerce ses activités sous la marque BFI Canada et est la deuxième entreprise de gestion de déchets en importance au Canada fournissant des services verticalement intégrés de collecte et de décharge de déchets dans les provinces de la Colombie-Britannique, de l'Alberta, du Manitoba, de l'Ontario et du Québec. Ce secteur offre des services dans 20 marchés canadiens et possède ou exploite cinq décharges, sept stations de transfert, 11 installations de récupération de matières ainsi qu'une centrale de transformation des gaz d'enfouissement en électricité.

Changement de la monnaie de présentation et des principes comptables généralement reconnus

Dans le cadre de notre inscription à la cote de la Bourse de New York (« NYSE ») en juin 2009 et de notre appel public à l'épargne aux États-Unis, nous avons choisi de présenter nos résultats financiers en dollars américains. Par conséquent, toutes les informations financières comparatives contenues dans le présent rapport de gestion qui étaient présentées en milliers de dollars canadiens ont été converties en dollars américains, sauf indication contraire. La rubrique « Taux de change » du présent rapport de gestion présente plus de détails au sujet des méthodes utilisées pour présenter notre situation financière, nos résultats d'exploitation, nos flux de trésorerie et nos capitaux propres en dollars américains.

Le fait de présenter notre situation financière et nos résultats d'exploitation consolidés en dollars américains améliore la comparabilité de nos informations financières avec celles de nos pairs et réduit les variations des montants présentés, car une importante part de nos activités sont basées ou exercées aux États-Unis et sont libellées en dollars américains, tandis qu'une importante part de nos actifs et de nos passifs sont également libellés en dollars américains.

De plus, dans le but d'améliorer la comparabilité de nos informations financières avec celles de nos pairs, nous avons choisi de présenter nos résultats financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus des États-Unis (« PCGR des États-Unis »). En conséquence, toutes les données financières comparatives présentées dans ce rapport de gestion ont été retraitées de manière à passer des PCGR du Canada aux PCGR des États-Unis. Un rapprochement de nos états financiers consolidés préparés selon les PCGR des États-Unis et selon les principes comptables généralement reconnus du Canada (« PCGR du Canada ») figure à la note 20 de nos états financiers consolidés.

Introduction

Le rapport de gestion qui suit porte sur la situation financière et les résultats d'exploitation consolidés de la société pour le trimestre terminé le 31 mars 2010 et a été établi à partir de l'information disponible jusqu'au 27 avril 2010, inclusivement. Tous les montants sont exprimés en dollars américains, à moins d'indication contraire, et ont été établis conformément aux PCGR des États-Unis. Ce rapport doit être lu à la lumière des états financiers consolidés de la société, incluant les notes complémentaires, et des rapports de gestion du trimestre terminé le 31 mars 2009 et de l'exercice terminé le 31 décembre 2009, tous deux déposés sur les sites www.sec.gov et www.sedar.com. Le lecteur est prié de noter que notre rapport de gestion pour le trimestre terminé le 31 mars 2009 et déposé sur www.sec.gov et www.sedar.com avait été établi selon les PCGR du Canada et les montants y étaient exprimés en dollars canadiens.

Taux de change

(Tous les montants sont en milliers de dollars américains, sauf indication contraire.)

Bien que nous ayons choisi de présenter nos résultats financiers conformément aux PCGR des États-Unis et en dollars américains, notre entité a gardé son siège au Canada et notre monnaie de fonctionnement est le dollar canadien. Notre situation financière, nos résultats d'exploitation, nos flux de trésorerie et nos capitaux propres sont initialement consolidés en dollars canadiens selon la méthode du taux courant. Nos actifs et passifs sont par la suite convertis en dollars américains au taux de change en vigueur à la date du bilan, alors que nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie sont convertis en dollars américains selon le taux de change moyen en vigueur pour la période visée. Les écarts de conversion qui en découlent sont inclus dans les autres éléments du résultat étendu. La conversion liée à la situation financière, aux résultats d'exploitation et aux flux de trésorerie du secteur américain en dollars canadiens, notre monnaie de fonctionnement, et la reconversion de ces montants en dollars américains, monnaie de présentation, n'ont pas d'incidence de conversion sur nos états financiers consolidés. Par conséquent, les résultats du secteur américain conservent leur valeur originale lorsqu'ils sont présentés dans notre monnaie de

présentation. Les écarts de conversion entrent uniquement dans le calcul du bénéfice net ou de la perte nette lorsque nous réduisons les investissements que nous détenons dans des établissements étrangers.

Notre situation financière et nos résultats d'exploitation consolidés ont été convertis en dollars américains aux taux de change ci-dessous. Ces taux de change indiquent à combien s'achète un dollar canadien en dollars américains.

	2010			2009		
	États consolidés des résultats et du résultat étendu			États consolidés des résultats et du résultat étendu		
	Bilan consolidé			Bilan consolidé		
	Courant	Moyen	Moyenne cumulative	Courant	Moyen	Moyenne cumulative
31 décembre				0,9555 \$		0,8760 \$
31 mars	0,9846 \$	0,9607 \$	0,9607 \$	0,7935 \$	0,8030 \$	0,8030 \$

Incidence du change sur les résultats consolidés

Le tableau ci-dessous vise à aider les lecteurs à évaluer l'incidence du change sur les principaux résultats pour le trimestre terminé le 31 mars 2010.

	Trimestres terminés les				
	31 mars 2009	31 mars 2010	31 mars 2010	31 mars 2010	31 mars 2010
	(Données présentées)	(Croissance interne, acquisitions et autres variations sans effet sur l'exploitation)	(Taux de change constant par rapport à la période correspondante)	(Incidence du taux de change)	(Données présentées)
État consolidé des résultats					
Produits	223 893 \$	23 720 \$	247 613 \$	16 429 \$	264 042 \$
Charges d'exploitation	131 177	11 637	142 814	8 255	151 069
Frais de vente, généraux et administratifs	30 077	6 886	36 963	2 828	39 791
Amortissement	37 602	(470)	37 132	2 385	39 517
Gain net à la cession d'immobilisations et d'actifs liés aux décharges	(134)	74	(60)	(2)	(62)
Bénéfice d'exploitation	25 171	5 593	30 764	2 963	33 727
Intérêts sur la dette à long terme	9 629	(2 150)	7 479	458	7 937
Écart de conversion	84	(55)	29	1	30
Perte nette (gain net) sur instruments financiers	530	(1 119)	(589)	47	(542)
Autres charges	30	(6)	24	-	24
Bénéfice avant la charge d'impôts nette et la perte de l'entité émettrice comptabilisée à la valeur de consolidation	14 898	8 923	23 821	2 457	26 278
Charge d'impôts nette	5 259	3 599	8 858	685	9 543
Perte de l'entité émettrice comptabilisée à la valeur de consolidation	-	21	21	4	25
Bénéfice net	9 639 \$	5 303 \$	14 942 \$	1 768 \$	16 710 \$
BAlIA ajusté^{(A)(1)}	62 656 \$	7 526 \$	70 182 \$	5 759 \$	75 941 \$
Bénéfice d'exploitation ajusté⁽¹⁾	25 188 \$	7 923 \$	33 111 \$	3 375 \$	36 486 \$
Bénéfice net ajusté⁽¹⁾⁽²⁾	10 033 \$	5 799 \$	15 832 \$	2 836 \$	18 668 \$
Flux de trésorerie disponibles^(B)					
(Se reporter à la page 9)	30 624 \$	8 325 \$	38 949 \$	2 911 \$	41 860 \$

Notes :

- Nous avons engagé certaines charges hors exploitation ou non récurrentes qui sont comptabilisées au titre des frais de vente, généraux et administratifs. Ces charges comprennent les coûts de transaction relatifs à l'acquisition de WSI ainsi que les ajustements à la juste valeur hors trésorerie découlant des options sur actions. Se reporter à l'analyse qui figure sous la rubrique « Revue de l'exploitation – Pour le trimestre terminé le 31 mars 2010 » du présent rapport de gestion pour plus de détails. Tout renvoi au BAlIA ajusté^(A), au bénéfice d'exploitation ajusté et au bénéfice net ajusté, y compris l'incidence fiscale, tient compte de l'ajustement de ces coûts.
- Nous subissons des gains ou des pertes à l'égard d'instruments financiers qui n'ont pas été désignés pour la comptabilité de couverture. Ces gains ou pertes comprennent notamment des contrats de couverture liés au carburant et des swaps de taux d'intérêt. Se reporter à l'analyse qui figure sous la rubrique « Revue de l'exploitation – Pour le trimestre terminé le 31 mars 2010 » du présent rapport de gestion pour plus de détails. Tout renvoi au bénéfice net ajusté tient également compte des ajustements des gains ou pertes liés à ces contrats.

Revue de l'exploitation – Pour le trimestre terminé le 31 mars 2010

(Tous les montants sont en milliers de dollars américains, sauf indication contraire.)

Nous exerçons nos activités aux États-Unis et au Canada, comme quoi une partie de nos résultats d'exploitation sont libellés en dollars canadiens. Se reporter au tableau précédent pour plus de détails en ce qui concerne l'incidence du change sur nos résultats d'exploitation des périodes antérieures.

Produits

	Trimestres terminés les 31 mars		
	2010	2009	Variation
Total	264 042 \$	223 893 \$	40 149 \$
Canada	100 095 \$	70 983 \$	29 112 \$
États-Unis – sud	87 800 \$	80 047 \$	7 753 \$
États-Unis – nord-est	76 147 \$	72 863 \$	3 284 \$

Produits bruts par type de service

	Trimestre terminé le 31 mars 2010			
	Canada – en milliers de dollars canadiens	Canada – pourcentage des produits bruts	États-Unis	É.-U. – pourcentage des produits bruts
Services à des clients commerciaux	45 257 \$	38,3 %	48 287 \$	25,6 %
Services à des clients industriels	19 235	16,3 %	23 760	12,6 %
Services à des clients résidentiels	16 580	14,0 %	43 688	23,2 %
Transfert et mise en décharge	29 730	25,1 %	62 596	33,2 %
Recyclage et autres	7 456	6,3 %	10 226	5,4 %
Produits bruts	118 258	100,0 %	188 557	100,0 %
Produits intersociétés	(14 067)		(24 610)	
Produits	104 191 \$		163 947 \$	

	Trimestre terminé le 31 mars 2009			
	Canada – en milliers de dollars canadiens (*)	Canada – pourcentage des produits bruts	États-Unis	É.-U. – pourcentage des produits bruts
Services à des clients commerciaux	40 096 \$	40,1 %	45 895 \$	25,9 %
Services à des clients industriels	17 087	17,0 %	25 105	14,2 %
Services à des clients résidentiels	14 996	14,9 %	37 925	21,4 %
Transfert et mise en décharge	23 928	23,8 %	61 504	34,8 %
Recyclage et autres	4 236	4,2 %	6 583	3,7 %
Produits bruts	100 343	100,0 %	177 012	100,0 %
Montants intersociétés	(11 947)		(24 102)	
Produits	88 396 \$		152 910 \$	

(*) Montants ajustés pour se conformer à la présentation de périodes précédentes.

Éléments de la hausse (baisse) des produits bruts – en pourcentages et excluant les taux de change

	Trimestre terminé le 31 mars 2010		Trimestre terminé le 31 mars 2009	
	Canada	États-Unis	Canada	États-Unis
<i>Prix</i>				
Prix de base	3,8	1,7	3,4	2,5
Surcharges liées au carburant	1,0	(0,3)	(0,5)	(1,2)
Recyclage et autres	1,5	1,7	(0,8)	(2,5)
Hausse (baisse) totale des prix	6,3	3,1	2,1	(1,2)
<i>Volume</i>	9,0	1,0	(2,0)	(4,2)
Hausse (baisse) totale des produits bruts internes	15,3	4,1	0,1	(5,4)
<i>Acquisitions</i>	2,6	2,4	3,7	2,2
Hausse (baisse) totale des produits bruts	17,9	6,5	3,8	(3,2)

La hausse des produits bruts du secteur canadien, exprimée en dollars canadiens (« \$ CA »), se chiffre à environ 17 900 \$ CA. Nous avons tiré profit de la croissance des prix et des volumes sur l'ensemble de nos offres de services au Canada, et avons été encouragés par la hausse des prix des marchandises, qui, sur une base comparative, a favorisé la croissance des activités de recyclage et des autres prix. Sur le plan des volumes, les gains résultent de la progression des volumes des décharges, des nouveaux contrats obtenus et de la forte croissance interne. Le reste de la variation est attribuable aux acquisitions ainsi qu'à la hausse des surcharges liées au carburant.

En ce qui concerne le sud des États-Unis, les produits bruts se sont accrus d'environ 8 400 \$. Exception faite des baisses de prix et de volumes survenues dans les services à des clients industriels, les prix et les volumes ont progressé dans tous nos secteurs d'activité ou sont restés pour l'essentiel inchangés. Même si le mauvais temps nous a empêché de donner notre pleine mesure, nous avons surmonté l'adversité et nous sommes dans l'ensemble satisfaits de nos performances. L'augmentation des volumes vient des nouveaux contrats obtenus, ainsi que d'une croissance interne marquée. Comme pour notre secteur canadien, la remontée des prix des marchandises a soutenu la croissance des produits tirés des activités de recyclage et autres dans son élan. Les acquisitions réalisées en 2009 ont contribué au reste de l'augmentation par rapport à un an plus tôt, laquelle a été atténuée par le recul des surcharges liées au carburant.

En ce qui concerne le nord-est des États-Unis, les produits bruts ont augmenté de l'ordre de 3 100 \$. En glissement annuel, les prix de base de nos décharges se sont repliés, bien qu'ils n'aient pratiquement pas changé par rapport au trimestre précédent. Pour tous les autres groupes de services, les prix ont progressé par rapport à l'exercice précédent, et la remontée des prix des marchandises a joué pour beaucoup dans la croissance générale des prix pour ce secteur. Les volumes liés aux clients industriels et aux activités de recyclage n'ont pas atteint les niveaux de référence des périodes précédentes, mais ils s'inscrivent en hausse pour tous les autres groupes de services. Nous estimons que la baisse des volumes d'une période à l'autre est attribuable au mauvais temps. Les volumes, cependant, ont surtout baissé aux premier et deuxième mois du trimestre, avant de reprendre de la vigueur au troisième mois. Par rapport au dernier trimestre, les volumes industriels ont augmenté en réaction à la forte reprise de mars. Une légère augmentation des surcharges liées au carburant et les acquisitions ont contribué au reste de la hausse des produits bruts.

Se reporter à la rubrique « Perspectives » du présent rapport de gestion pour un complément d'information sur les tendances économiques qui se répercutent sur nos produits, notre stratégie et nos activités.

Charges d'exploitation

	Trimestres terminés les 31 mars		
	2010	2009	Variation
Total	151 069 \$	131 177 \$	19 892 \$
Canada	50 295 \$	36 888 \$	13 407 \$
États-Unis – sud	53 067 \$	47 822 \$	5 245 \$
États-Unis – nord-est	47 707 \$	46 467 \$	1 240 \$

Exclusion faite de l'incidence du change, de l'ordre de 8 300 \$, l'augmentation des charges d'exploitation du secteur canadien, de l'ordre de 5 200 \$, vient de la hausse des frais de mise en décharge, des frais de main-d'œuvre et des frais d'exploitation des véhicules. La hausse des frais de mise en décharge est principalement attribuable à l'augmentation des volumes de déchets collectés, atténuée par l'augmentation des déchets internalisés. Les acquisitions, l'augmentation générale des salaires et la hausse des déchets collectés ont toutes contribué à la hausse comparative des frais de main-d'œuvre. L'augmentation des frais d'exploitation des véhicules est attribuable aux acquisitions, à une augmentation de la consommation de carburant diesel, ainsi qu'au traitement d'un plus grand volume de déchets. L'augmentation des frais liés au carburant diesel a aussi contribué à la hausse d'une période à l'autre.

En ce qui concerne le sud des États-Unis, les charges d'exploitation se sont accrues d'environ 5 200 \$ par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, en raison de la hausse des frais de main-d'œuvre et des frais d'exploitation des véhicules. Les acquisitions et les nouveaux contrats obtenus ont été les principales raisons de l'augmentation sur une base comparative. L'augmentation générale des salaires et la hausse des volumes de déchets collectés ont aussi joué dans la hausse comparative des frais de main-d'œuvre. Les frais de mise en décharge plus élevés, déduction faite du plus grand volume de déchets internalisés, ont entraîné les frais de mise en décharge d'une période à l'autre. L'augmentation des frais liés au carburant diesel est aussi intervenue dans la hausse comparative.

Dans le nord-est des États-Unis, les charges d'exploitation ont progressé d'environ 1 200 \$ d'une période à l'autre. L'augmentation générale des salaires et des frais d'exploitation des véhicules en vue de traiter le plus grand volume de matières à transférer ou à mettre en décharge est la principale raison de cette augmentation par rapport à un an plus tôt. La hausse comparative des frais liés au carburant diesel a aussi joué dans l'augmentation d'une période à l'autre.

Les contrats de couverture du carburant au Canada et aux États-Unis ont atténué la variabilité des coûts liés au carburant pour chaque secteur.

Frais de vente, généraux et administratifs

	Trimestres terminés les 31 mars		
	2010	2009	Variation
Total	39 791 \$	30 077 \$	9 714 \$
Canada	17 229 \$	10 138 \$	7 091 \$
États-Unis – sud	12 552 \$	11 133 \$	1 419 \$
États-Unis – nord-est	10 010 \$	8 806 \$	1 204 \$

Compte non tenu de l'incidence du change, qui est de l'ordre de 2 800 \$, les frais de vente, généraux et administratifs du secteur canadien se sont accrues d'environ 4 300 \$. Le gros de cette hausse vient des coûts de transaction et autres coûts s'y rapportant ainsi que des variations de la juste valeur des options sur actions, d'environ 1 800 \$ et 800 \$, respectivement. Le reste de la variation s'explique par la hausse des indemnités de départ qui a surtout résulté de la fusion en voie de se réaliser avec WSI, par l'augmentation de la masse salariale qui a découlé de l'élargissement de la force de vente, ainsi que par la hausse générale des salaires et des honoraires professionnels.

En ce qui concerne le sud des États-Unis, l'accroissement de la masse salariale et des frais liés aux bureaux et installations s'explique surtout par l'augmentation des frais de vente, généraux et administratifs par rapport au trimestre de l'exercice précédent. Cette augmentation en glissement annuel est essentiellement attribuable aux acquisitions, aux nouveaux contrats obtenus et aux conditions météo. Les indemnités de départ versées ont

également joué dans l'augmentation de la masse salariale. Nous avons aussi vu une hausse de nos provisions pour créances douteuses qui, selon nous, devraient se normaliser d'ici la fin de l'exercice.

En ce qui concerne le nord-est des États-Unis, l'augmentation d'environ 1 200 \$ est en grande partie attribuable aux honoraires professionnels, aux frais liés aux bureaux et installations ainsi qu'aux autres frais de vente, généraux et administratifs. Pour ce qui est des honoraires, l'augmentation s'explique par les mesures à long terme mises en œuvre au sein de ce secteur, tandis que, pour les bureaux et installations, elle vient de la hausse des frais d'entretien dans certains emplacements, notamment au titre du déneigement, conjuguée à l'augmentation des frais de services publics par rapport à un an plus tôt. L'augmentation des provisions pour créances douteuses a joué dans la hausse des autres frais de vente, généraux et administratifs. Nous ne prévoyons pas d'autres augmentations des provisions pour créances douteuses dans ce secteur pour chacun des autres trimestres de 2010.

Amortissement

	Trimestres terminés les 31 mars		
	2010	2009	Variation
Total	39 517 \$	37 602 \$	1 915 \$
Canada	14 533 \$	11 333 \$	3 200 \$
États-Unis – sud	11 718 \$	11 411 \$	307 \$
États-Unis – nord-est	13 266 \$	14 858 \$	(1 592) \$

La hausse de l'amortissement, en ce qui concerne le secteur canadien, vient pour environ 2 400 \$ des effets du change, ainsi que de l'augmentation de l'amortissement des immobilisations et des actifs liés aux décharges, qu'est venu en partie compenser l'amortissement des actifs incorporels. Une augmentation comparative des volumes des décharges, qui comprennent les déchets spéciaux, vient expliquer pour l'essentiel la hausse de l'amortissement des décharges sur une base comparative. La hausse de l'amortissement des immobilisations corporelles est liée aux acquisitions et aux investissements de remplacement et de croissance visant à assurer la prestation des services prévus au titre des contrats existants et nouveaux. La baisse au titre de l'amortissement des actifs incorporels vient des actifs incorporels qui ont été pleinement amortis.

Le secteur sud des États-Unis a également connu une hausse de sa charge d'amortissement, essentiellement par suite de l'augmentation des actifs achetés dans le cadre d'acquisitions et des immobilisations acquises pour assurer la prestation des services prévus au titre des nouveaux contrats. La baisse de la dotation à l'amortissement au sein du secteur nord-est des États-Unis vient de ce que des immobilisations corporelles et actifs incorporels ont été pleinement amortis.

Gain net à la cession d'immobilisations et d'actifs liés aux décharges

	Trimestres terminés les 31 mars		
	2010	2009	Variation
Total	(62) \$	(134) \$	72 \$
Canada	(12) \$	(84) \$	72 \$
États-Unis	(50) \$	(50) \$	- \$

Nous sommes généralement appelés à nous départir de certains matériels dans le cadre de la mise hors service d'immobilisations. Aucune cession importante n'a été effectuée, à titre individuel ou collectif.

Intérêts sur la dette à long terme

	Trimestres terminés les 31 mars		
	2010	2009	Variation
Total	7 937 \$	9 629 \$	(1 692) \$
Canada	2 794 \$	2 543 \$	251 \$
États-Unis	5 143 \$	7 086 \$	(1 943) \$

Compte non tenu de l'effet du change, qui a été de l'ordre de 500 \$, le recul des taux d'intérêt payés sur les emprunts au sein du secteur canadien a été le facteur principal de la baisse. Le recul des intérêts débiteurs attribuable à la baisse des taux applicables aux emprunts par rapport à il y a un an a été atténué par les prélèvements que nous avons faits sur nos facilités bancaires en mars 2010 pour mener à bien une acquisition. La contrepartie au titre de cette acquisition a totalisé quelque 48 900 \$.

Notre secteur américain a également tiré profit de la baisse des taux d'intérêts par rapport à un an plus tôt, conjuguée aux remboursements sur la dette à même le produit du placement d'actions touché en mars et en juin 2009. En outre, le remboursement de la dette à long terme à même l'excédent de flux de trésorerie disponibles^(B), déduction faite des montants servant à financer des acquisitions, a aussi joué dans le repli des intérêts débiteurs de notre secteur américain.

Écarts de conversion

	Trimestres terminés les 31 mars		
	2010	2009	Variation
Total	30 \$	84 \$	(54) \$
Canada	7 \$	(26) \$	33 \$
États-Unis	23 \$	110 \$	(87) \$

Des gains ou pertes de change surviennent généralement lorsque des transactions sont réalisées dans une monnaie autre que la monnaie de présentation respective des secteurs. Les gains et les pertes ne sont pas attribuables à une transaction ou une série de transactions d'importance.

Perte nette (gain net) sur instruments financiers

	Trimestres terminés les 31 mars		
	2010	2009	Variation
Total	(542) \$	530 \$	(1 072) \$
Canada	288 \$	79 \$	209 \$
États-Unis	(830) \$	451 \$	(1 281) \$

Les variations de la juste valeur des coûts liés aux activités d'après-fermeture des décharges capitalisés et les contrats de couverture liés au carburant conclus en septembre 2009 sont les seuls facteurs à expliquer les pertes du secteur canadien. Comme aucune couverture sur le carburant n'a été désignée aux fins de l'application de la comptabilité de couverture, les variations de juste valeur de ces contrats sont comptabilisées à titre de gains ou de pertes sur instruments financiers.

Les gains et pertes du secteur américain sont liés aux variations de la juste valeur des swaps de taux d'intérêt qui ont découlé des fluctuations des taux d'intérêt d'une période à l'autre. En vertu des conditions liées à notre emprunt à terme et à notre facilité de crédit renouvelable américains (la « facilité américaine »), nous devons fixer le taux d'intérêt sur au moins 40 % du total de la dette financée. En ce qui concerne les placements de titres effectués en 2009 et l'utilisation du produit net pour rembourser les avances sur notre facilité américaine, la valeur totale des swaps de taux d'intérêt que nous devons détenir a diminué.

Autres charges

	Trimestres terminés les 31 mars		
	2010	2009	Variation
Total	24 \$	30 \$	(6) \$
Canada	- \$	- \$	- \$
États-Unis	24 \$	30 \$	(6) \$

Les autres charges comprennent les primes versées à des cadres relativement à des acquisitions conclues au cours d'exercices précédents.

Charge d'impôts nette

	Trimestres terminés les 31 mars		
	2010	2009	Variation
Total	9 543 \$	5 259 \$	4 284 \$
Canada	4 173 \$	3 391 \$	782 \$
États-Unis	5 370 \$	1 868 \$	3 502 \$

La charge d'impôts exigibles s'est accrue d'environ 5 300 \$ dans notre secteur canadien, alors que l'économie d'impôts futurs a augmenté d'environ 4 500 \$. La hausse marquée de notre charge d'impôts exigibles vient de ce que nous avons épuisé, au deuxième trimestre de 2009, notre réserve au titre des reports en avant de pertes de filiales en exploitation canadienne.

L'augmentation vient pour l'essentiel de l'économie d'impôts futurs découlant des reports prospectifs de pertes comptabilisée par la société ouverte dans le cadre des coûts de transaction liés à la fusion avec WSI. Une économie d'impôts futurs a également été constatée relativement au resserrement de l'écart entre la valeur comptable des actifs incorporels et leur valeur fiscale.

En ce qui concerne le secteur américain, l'augmentation de la charge d'impôts vient en partie d'une hausse de la charge d'impôts futurs, d'environ 3 600 \$, attribuable essentiellement à l'utilisation des reports en avant de pertes. Les meilleurs résultats d'exploitation, conjugués à une baisse des intérêts débiteurs, ont contribué à l'augmentation du bénéfice imposable, ce qui a, à son tour, accentué les pressions pour le recours au report prospectif de pertes et, au bout du compte, sur la charge d'impôts futurs. La charge d'impôts exigibles est restée à peu près au même niveau et découle principalement des impôts prélevés par les États.

Les impôts au taux de base combiné d'environ 9 000 \$, jumelés aux impôts des États et aux retenues d'impôt à la source et aux impôts sur les charges non déductibles, ont été atténués par les révisions apportées aux reports prospectifs de pertes inutilisées liées aux coûts de transaction de WSI.

Se reporter à la rubrique « Perspectives » du présent rapport de gestion pour un complément d'analyse sur les impôts sur nos bénéfices.

Perte de l'entité émettrice comptabilisée à la valeur de consolidation

	Trimestres terminés les 31 mars		
	2010	2009	Variation
Total	25 \$	- \$	25 \$
Canada	25 \$	- \$	25 \$
États-Unis	- \$	- \$	- \$

La perte de l'entité émettrice comptabilisée à la valeur de consolidation représente notre quote-part du résultat d'après-acquisition de l'entité émettrice, calculée selon la méthode de la comptabilisation à la valeur de consolidation.

Autres mesures de rendement – Pour le trimestre terminé le 31 mars 2010

(Tous les montants sont en milliers de dollars américains, sauf indication contraire.)

Flux de trésorerie disponibles^(B)

Objectif

La présentation de cette mesure non définie par les PCGR vise à rendre notre présentation d'information conforme à celle d'autres sociétés ouvertes américaines de notre secteur. Les investisseurs et les analystes utilisent ce calcul à titre de mesure de notre valeur et de nos liquidités. En ce qui nous concerne, nous recourons à cette mesure hors PCGR pour évaluer notre rendement par rapport à celui d'autres sociétés ouvertes américaines ainsi que pour mesurer les fonds dont nous disposons pour investir dans notre croissance et rembourser notre dette.

Au cours de la période écoulée, nous avons ajusté notre calcul des flux de trésorerie disponibles^(B) pour tenir compte des coûts de transaction et coûts connexes ainsi que des coûts non récurrents. Aussi les montants comparatifs ont-ils été ajustés pour se conformer à la présentation adoptée pour la période considérée.

Flux de trésorerie disponibles^(B) – Méthode fondée sur les flux de trésorerie

	Trimestres terminés les 31 mars		
	2010	2009	Variation
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation (d'après les états de flux de trésorerie)	44 040 \$	49 596 \$	(5 556) \$
Exploitation et investissement			
Charge au titre des options sur actions	761	17	744
Coûts d'acquisition et coûts connexes	1 998	-	1 998
Autres charges	24	30	(6)
Variations des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	15 090	1 394	13 696
Acquisition d'immobilisations et d'actifs liés à des décharges	(20 083)	(20 497)	414
Financement			
Perte nette de change réalisée	30	84	(54)
Flux de trésorerie disponibles ^(B)	41 860 \$	30 624 \$	11 236 \$

Flux de trésorerie disponibles^(B) – Méthode fondée sur le BAIIA ajusté^(A)

Nous calculons généralement les flux de trésorerie disponibles^(B) suivant une méthode fondée sur l'exploitation analogue à la méthode de calcul requise par nos facilités de crédit à long terme canadiennes et américaines.

	Trimestres terminés les 31 mars		
	2010	2009	Variation
BAIIA ajusté ^(A)	75 941 \$	62 656 \$	13 285 \$
Charge au titre des actions restreintes	413	332	81
Acquisition d'immobilisations et d'actifs liés à des décharges	(20 083)	(20 497)	414
Charges liées aux activités de fermeture et d'après-fermeture des décharges	(385)	(1 226)	841
Augmentation des charges liées aux activités de fermeture et d'après-fermeture des décharges	880	742	138
Intérêts sur la dette à long terme	(7 937)	(9 629)	1 692
Intérêts débiteurs hors trésorerie	709	750	(41)
Charge d'impôts exigibles	(7 678)	(2 504)	(5 174)
Flux de trésorerie disponibles ^(B)	41 860 \$	30 624 \$	11 236 \$

Les flux de trésorerie disponibles^(B) ont augmenté d'environ 11 200 \$ d'une période à l'autre, soit d'environ 8 300 \$ si l'on ne tient pas compte de l'effet du change. Nous avons fait des gains importants sur le plan du BAIIA ajusté^(A) du fait de la croissance marquée de nos produits, comme en traite plus en détail la rubrique « Revue de l'exploitation – Pour le trimestre terminé le 31 mars 2010 » du présent rapport de gestion. La baisse des taux d'intérêt et des niveaux d'endettement généraux a contribué au recul de quelque 1 700 \$ des intérêts débiteurs, recul qui a été en partie annulé par la hausse des impôts en espèces versés au Canada, elle-même attribuable à l'épuisement des reports prospectifs de pertes dont nous disposions jusqu'alors. Le remboursement ou la capitalisation des effets

intersociétés découlant de notre conversion de fiducie de revenu en société par actions a accéléré notre recours à cet abri.

Acquisitions d'immobilisations et d'actifs liés aux décharges

Les acquisitions d'immobilisations et d'actifs liés aux décharges, définies à titre d'investissements de remplacement et de croissance, s'établissent comme suit :

	Trimestres terminés les 31 mars		
	2010	2009	Variation
Remplacement	11 899 \$	12 789 \$	(890) \$
Croissance	8 184	7 708	476
Total	20 083 \$	20 497 \$	(414) \$

Acquisitions d'immobilisations et d'actifs liés aux décharges – remplacement

Les acquisitions d'immobilisations et d'actifs liés aux décharges classées comme des investissements de « remplacement » représentent les dépenses nécessaires au maintien des flux de trésorerie à court terme et sont financées à même les flux de trésorerie disponibles^(B). Les investissements de remplacement portent notamment sur le remplacement d'immobilisations corporelles existantes, et comprennent l'ensemble des dépenses engagées relativement à la construction liées à nos décharges.

En excluant l'incidence du change, qui est de l'ordre de 700 \$, les investissements de remplacement ont diminué d'environ 1 600 \$. Notre secteur américain n'a pratiquement pas vu de changement à cet égard par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. La baisse survenue dans notre secteur canadien s'explique en majeure partie par le calendrier d'engagement des dépenses de construction de la cellule de notre décharge de Lachenaie.

Acquisitions d'immobilisations et d'actifs liés aux décharges – croissance

Les acquisitions d'immobilisations et d'actifs liés aux décharges classées comme des investissements de « croissance » représentent les dépenses nécessaires pour générer des flux de trésorerie, nouveaux ou futurs, et sont généralement financées à même les flux de trésorerie disponibles^(B). Les investissements de croissance portent sur les immobilisations corporelles et, notamment, sur les installations (nouvelles ou agrandies) visant à soutenir la croissance interne de l'entreprise et à honorer les nouveaux contrats.

En excluant l'incidence du change, de l'ordre de 900 \$, les investissements de croissance ont diminué d'environ 400 \$. Cette diminution s'explique par une réduction des dépenses relatives aux nouveaux contrats amorcés aux États-Unis, laquelle a été en partie annulée par une augmentation des dépenses liées aux nouveaux contrats obtenus au Canada. La hausse des investissements de croissance au Canada sur une base comparative tient principalement à l'achat des véhicules et matériels nécessaires à la réalisation des mandats résidentiels amorcés pendant le trimestre.

Nous rappelons aux lecteurs que les apports aux produits, au BAIIA ajusté^(A) et aux flux de trésorerie provenant des investissements de croissance se concrétiseront au cours de périodes futures.

Dividendes

(Tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.)

2010

Les dates d'inscription et de paiement prévues relativement à nos dividendes réguliers et les montants de ces dividendes s'établissent comme suit :

Calendrier prévu pour les dividendes réguliers (payables sur une base trimestrielle)

Date d'inscription prévue	Date de versement prévue	Dividende par action et par équivalent APP ⁽³⁾ – en dollars canadiens
31 mars 2010	15 avril 2010	0,125 \$
30 juin 2010	15 juillet 2010	0,125
30 septembre 2010	15 octobre 2010	0,125
31 décembre 2010	14 janvier 2011	0,125
Total		0,500 \$

Note :

- Les actions privilégiées de participation (les « APP ») émises par IESI Corporation (« IESI ») sont échangeables contre des actions ordinaires de la société, à raison de une contre cent. Dans le présent rapport de gestion, « équivalent APP » renvoie au nombre d'actions pouvant être émises par la société lors d'un échange d'APP. Les dividendes par équivalent APP sont exprimés sur la même base.

2009

Les dates d'inscription et de paiement prévues relativement à nos dividendes réguliers et spéciaux et les montants de ces dividendes s'établissent comme suit :

Calendrier de versement des dividendes réguliers et spéciaux (payables sur une base trimestrielle)

Date d'inscription	Date de versement	Dividendes réguliers par action et par équivalent APP – en dollars canadiens	Dividendes spéciaux par action et par équivalent APP – en dollars canadiens	Total des dividendes par action et par équivalent APP – en dollars canadiens
31 mars 2009	15 avril 2009	0,125 \$	0,125 \$	0,250 \$
30 juin 2009	15 juillet 2009	0,125	0,125	0,250
30 septembre 2009	15 octobre 2009	0,125	0,125	0,250
17 décembre 2009	31 décembre 2009	-	0,125	0,125
31 décembre 2009	15 janvier 2010	0,125	-	0,125
Total		0,500 \$	0,500 \$	1,000 \$

Sommaire des résultats trimestriels

(Tous les montants sont en milliers de dollars américains, sauf les montants par action ou par part de fiducie.)

2010	T4	T3	T2	T1
Produits				
Canada				100 095 \$
États-Unis – sud				87 800
États-Unis – nord-est				76 147
Total des produits				264 042 \$
Bénéfice net				16 710 \$
Bénéfice net par action moyenne pondérée, de base				0,18 \$
Bénéfice net par action moyenne pondérée, dilué				0,18 \$

2009	T4	T3	T2	T1	Total
Produits					
Canada	96 473 \$	94 644 \$	87 188 \$	70 983 \$	349 288 \$
États-Unis – sud	86 882	89 359	83 899	80 047	340 187
États-Unis – nord-est	79 107	84 408	82 613	72 863	318 991
Total des produits	262 462 \$	268 411 \$	253 700 \$	223 893 \$	1 008 466 \$
Bénéfice net	9 875 \$	19 109 \$	15 105 \$	9 639 \$	53 728 \$
Bénéfice net par action moyenne pondérée, de base	0,11 \$	0,20 \$	0,19 \$	0,14 \$	0,64 \$
Bénéfice net par action moyenne pondérée, dilué	0,11 \$	0,20 \$	0,18 \$	0,14 \$	0,63 \$

2008	T4	T3	T2	T1	Total
Produits					
Canada	80 301 \$	100 965 \$	99 807 \$	85 418 \$	366 491 \$
États-Unis – sud	83 452	87 809	87 392	79 490	338 143
États-Unis – nord-est	79 853	93 461	90 414	78 441	342 169
Total des produits	243 606 \$	282 235 \$	277 613 \$	243 349 \$	1 046 803 \$
Bénéfice net	9 919 \$	16 274 \$	17 444 \$	11 322 \$	54 959 \$
Bénéfice net par action ou part de fiducie moyenne pondérée, de base et dilué	0,14 \$	0,24 \$	0,25 \$	0,16 \$	0,80 \$

Nature saisonnière des activités

Les produits sont généralement plus élevés au printemps, en été et en automne, en raison du volume plus important de collecte et d'enfouissement des déchets. Les charges d'exploitation pour gérer et mettre en décharge les volumes de déchets additionnels sont généralement à la mesure de la hausse ou de la baisse des produits liés à la collecte et à l'enfouissement.

Produits

Produits du secteur canadien (en milliers de dollars canadiens)

	T4	T3	T2	T1	Total
2010				104 191 \$	104 191 \$
2009	102 942 \$	104 996 \$	102 390 \$	88 396 \$	398 724 \$
2008	99 557 \$	104 999 \$	100 754 \$	85 768 \$	391 078 \$
Produits de 2010 moins les produits de 2009				15 795 \$	
Produits de 2009 moins les produits de 2008	3 385 \$	(3) \$	1 636 \$	2 628 \$	7 646 \$

Le secteur canadien rapporte généralement des produits supérieurs à chacun des trimestres comparatifs. Nous continuons de connaître une croissance des prix de base et de tirer profit de nos acquisitions. Pour le premier trimestre de 2010, la hausse des produits sur une base comparative s'explique par des prix plus élevés dans l'ensemble ainsi que par l'apport des acquisitions réalisées, comme l'explique la rubrique « Revue de l'exploitation – Pour le trimestre terminé le 31 mars 2010 » du présent rapport de gestion. Si les prix des marchandises dont nous

avons profité au premier trimestre de 2010 se maintiennent tout au long de 2010, les produits de 2010 devraient s'en trouver valorisés pour chacun des trimestres restants par rapport à ceux de 2009. Nous estimons être en bonne voie de réaliser les projections de produits que nous nous étions fixées pour 2010 en ce qui concerne le secteur canadien. Nous rappelons néanmoins aux lecteurs que la conjoncture reste fragile et qu'elle pourrait se répercuter sur certains des services que nous assurons. Notamment, des bouleversements économiques pourraient nuire considérablement à notre capacité de faire croître nos produits de façon significative.

Le repli des produits du troisième trimestre de 2009 par rapport au trimestre comparable de 2008 est attribuable aux surcharges sur le carburant. Aux deuxième et troisième trimestres de 2008, le coût du litre de carburant diesel était supérieur à 1,40 \$ CA. Bien que les produits des troisième trimestres de 2008 et de 2009 semblent être du même ordre, les produits du troisième trimestre de 2008 tiennent compte d'une charge de carburant qui était d'environ 2 100 \$ CA supérieure à celle du troisième trimestre de 2009. Les surcharges appliquées sur le prix du carburant sont la principale source de disparité dans les produits trimestriels en glissement annuel.

Produits du secteur sud des États-Unis

	T4	T3	T2	T1	Total
2010				87 800 \$	87 800 \$
2009	86 882 \$	89 359 \$	83 899 \$	80 047 \$	340 187 \$
2008	83 452 \$	87 809 \$	87 392 \$	79 490 \$	338 143 \$
Produits de 2010 moins les produits de 2009				7 753 \$	
Produits de 2009 moins les produits de 2008	3 430 \$	1 550 \$	(3 493) \$	557 \$	2 044 \$

Le sud des États-Unis a généralement rapporté des produits supérieurs à ceux de chacun des trimestres correspondants. Nous continuons de voir nos produits profiter des prix pratiqués et des acquisitions réalisées. Pour le premier trimestre de 2010, la hausse des produits sur une base comparative vient d'une augmentation globale des prix, des volumes et de l'apport tiré des acquisitions, comme l'explique la rubrique « Revue de l'exploitation – Pour le trimestre terminé le 31 mars 2010 » du présent rapport de gestion. Le sud des États-Unis n'est pas autant exposé aux prix des marchandises que le secteur canadien et le secteur du nord-est des États-Unis. Même si les acquisitions représentent une bonne part de la croissance des produits du premier trimestre, la vigueur des prix et les gains de volumes y ont aussi joué un rôle important. Les nouveaux contrats obtenus en 2009 devraient se répercuter sur la croissance des produits au deuxième semestre de 2010 par rapport au semestre correspondant de 2009. Nous estimons être en bonne voie de réaliser les projections de produits que nous nous étions fixées pour 2010 en ce qui concerne le sud des États-Unis.

Tout comme le recul qu'a connu le secteur canadien, la baisse des produits du deuxième trimestre de 2009 par rapport au même trimestre de 2008 tient à la diminution des surcharges liées au carburant, qui se sont repliées d'environ 5 100 \$.

Produits du secteur nord-est des États-Unis

	T4	T3	T2	T1	Total
2010				76 147 \$	76 147 \$
2009	79 107 \$	84 408 \$	82 613 \$	72 863 \$	318 991 \$
2008	79 853 \$	93 461 \$	90 414 \$	78 441 \$	342 169 \$
Produits de 2010 moins les produits de 2009				3 284 \$	
Produits de 2009 moins les produits de 2008	(746) \$	(9 053) \$	(7 801) \$	(5 578) \$	(23 178) \$

Les produits du secteur nord-est des États-Unis ont généralement diminué par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent. De tous les secteurs, c'est celui qui a été le plus durement touché par le ralentissement économique, et il a mis du temps à s'en remettre. Au quatrième trimestre de 2009, nous avons constaté l'inversion de cette tendance, et nous sommes encouragés par les résultats de notre premier trimestre de 2010. Le raffermissement des prix des marchandises a joué dans la réussite de ce secteur au premier trimestre, et les gains liés aux produits des filières commerciale et industrielle ont aussi de quoi encourager. Comme cela a été dit dans l'analyse du secteur sud des États-Unis, le secteur nord-est des États-Unis est particulièrement sujet aux fluctuations des cours des marchandises. Une plus grande stabilité des prix des marchandises conjuguée à la reprise de l'activité économique

devrait se révéler profitable à ce secteur d'ici à la fin de 2010. Nous estimons pouvoir atteindre les objectifs de produits que nous nous étions fixés pour 2010 en ce qui concerne le nord-est des États-Unis.

Bénéfice net

	T4	T3	T2	T1	Total
Bénéfice net de 2010				16 710 \$	16 710 \$
Bénéfice net de 2009	9 875 \$	19 109 \$	15 105 \$	9 639 \$	53 728 \$
Bénéfice net de 2008	9 919 \$	16 274 \$	17 444 \$	11 322 \$	54 959 \$
Bénéfice net de 2010 moins le bénéfice net de 2009				7 071 \$	
Bénéfice net de 2009 moins le bénéfice net de 2008	(44) \$	2 835 \$	(2 339) \$	(1 683) \$	(1 231) \$

En règle générale, le bénéfice net suit l'augmentation et la diminution des produits en fonction de la nature saisonnière de nos activités. Il subit en outre l'influence des variations des intérêts sur la dette à long terme, des gains ou pertes de change, des gains ou pertes sur instruments financiers et d'autres charges hors exploitation qui sont indépendantes du caractère saisonnier de nos activités et qui varient comme d'autres variables non liées au milieu.

Le premier trimestre de 2010 se solde par un bénéfice net qui s'inscrit en hausse d'environ 7 100 \$ par rapport au bénéfice net du premier trimestre de 2009. C'est l'augmentation du bénéfice d'exploitation, surtout alimentée par la vigueur des produits, qui a produit sur le bénéfice net l'effet le plus marqué. La baisse est attribuable au plus faible encours sur les emprunts et du repli des taux d'intérêt a aussi joué dans la hausse du bénéfice net du premier trimestre de 2010 par rapport à un an plus tôt, laquelle a été en partie annulée par la hausse de la charge d'impôts découlant de résultats d'exploitation plus solides et de la baisse des intérêts débiteurs.

La variabilité de notre résultat net par rapport à celui du trimestre correspondant de l'exercice précédent est attribuable en majeure partie à la fluctuation de variables non liées aux affaires qui, concrètement, échappent à notre volonté, ainsi qu'au traitement comptable que nous avons choisi d'appliquer par ailleurs à certains contrats de couverture. À cela s'ajoutent des éléments non récurrents comme les coûts de transaction et coûts connexes, les coûts associés à la conversion du Fonds de revenu BFI Canada (le « Fonds ») en société par actions ou les coûts de réorganisation, qui se sont aussi répercutés sur la variation du résultat net d'un trimestre à l'autre. Le bénéfice net a été plus élevé aux premier et deuxième trimestres de 2008 qu'aux périodes correspondantes de 2009. Au deuxième trimestre de 2008, nous avons inscrit un gain sur instruments financiers d'environ 3 800 \$ supérieur au gain inscrit pour le trimestre correspondant de 2009. Ce gain découlait des variations des taux d'intérêt qui s'étaient traduites par la comptabilisation, dans le secteur américain, de gains de juste valeur sur les swaps de taux d'intérêt. Au premier trimestre de 2008, nous avons aussi constaté une économie d'impôts futurs, contre une charge d'impôts futurs au premier trimestre de 2009, d'où un apport supplémentaire de 12 500 \$ au bénéfice net du premier trimestre de 2008, par comparaison avec le trimestre correspondant de 2009. L'érosion des pertes pouvant être reportées en avant en 2009 (charge d'impôts futurs) comparativement à l'augmentation des reports prospectifs de pertes en 2008 (économie d'impôts futurs) dans le secteur américain, ainsi que les écarts temporaires entre la valeur comptable des immobilisations corporelles du secteur américain et leur valeur fiscale, ont été les principaux facteurs à avoir joué dans la hausse de la charge d'impôts futurs de 2009 et la hausse de l'économie d'impôts futurs de 2008 sur une base comparative. La contribution des impôts futurs au bénéfice net du premier trimestre de 2008 avait été atténuée par la hausse d'environ 8 500 \$ des pertes nettes sur instruments financiers. Comme au deuxième trimestre de 2008, les fluctuations des taux d'intérêt ont entraîné la comptabilisation, dans le secteur américain, de pertes de juste valeur sur les swaps de taux d'intérêt.

Bénéfice net par action ou part de fiducie moyenne pondérée, de base et dilué

Le bénéfice net par action du premier trimestre de 2010 s'inscrit en hausse par rapport au trimestre correspondant de 2009. Cette hausse s'explique principalement par les très bons résultats d'exploitation du trimestre et par l'incidence du change, déduction faite du produit des placements de titres supplémentaires réalisés en mars et en juin 2009. Le bénéfice net par action de 2009 avait été inférieur à celui de chacun des trimestres correspondants de 2008. L'émission de titres de 2009 a joué pour beaucoup dans la baisse du résultat net sur une base comparative.

Situation financière

(Tous les montants sont en milliers d'actions et de dollars américains, sauf les montants par action, à moins d'indication contraire.)

Principales données du bilan consolidé

	Canada au 31 mars 2010	États-Unis au 31 mars 2010	Données consolidées au 31 mars 2010	Canada au 31 décembre 2009	États-Unis au 31 décembre 2009	Données consolidées au 31 décembre 2009
Débiteurs	58 994 \$	58 373 \$	117 367 \$	53 134 \$	58 705 \$	111 839 \$
Actifs incorporels	32 095 \$	81 420 \$	113 515 \$	15 188 \$	85 729 \$	100 917 \$
Écarts d'acquisition	72 304 \$	574 034 \$	646 338 \$	59 884 \$	570 586 \$	630 470 \$
Actifs d'aménagement des décharges	2 977 \$	5 033 \$	8 010 \$	2 692 \$	4 985 \$	7 677 \$
Immobilisations corporelles	183 285 \$	272 311 \$	455 596 \$	161 513 \$	278 221 \$	439 734 \$
Actifs liés aux décharges	177 246 \$	481 940 \$	659 186 \$	175 154 \$	486 584 \$	661 738 \$
Fonds de roulement déficitaire – (actif à court terme moins passif à court terme)	(2 663) \$	(14 863) \$	(17 526) \$	(14 826) \$	(27 222) \$	(42 048) \$

Débiteurs

Variation – Données consolidées au 31 mars 2010 par rapport au 31 décembre 2009	5 528 \$
Variation – Canada au 31 mars 2010 par rapport au 31 décembre 2009	5 860 \$
Variation – États-Unis au 31 mars 2010 par rapport au 31 décembre 2009	(332) \$

Nous avons réalisé au premier trimestre de 2010 une acquisition qui a contribué environ 3 500 \$ à l'augmentation des débiteurs du secteur canadien – l'incidence du change, à hauteur d'environ 1 700 \$, ayant été responsable pour une large part du reste de l'augmentation. La croissance interne, atténuée par les efforts de recouvrement, vient expliquer le reste de la variation.

La diminution observée dans le secteur américain est en grande partie attribuable aux efforts de recouvrements, ainsi qu'au léger relèvement de nos provisions pour créances douteuses. Aux États-Unis, l'augmentation des montants dus par un seul client, soit d'environ 1 600 \$, a en partie annulé les gains réalisés dans le cadre de nos démarches de recouvrement.

Actifs incorporels

Variation – Données consolidées au 31 mars 2010 par rapport au 31 décembre 2009	12 598 \$
Variation – Canada au 31 mars 2010 par rapport au 31 décembre 2009	16 907 \$
Variation – États-Unis au 31 mars 2010 par rapport au 31 décembre 2009	(4 309) \$

Les actifs incorporels constatés à titre d'acquisitions au cours de la période, d'environ 18 800 \$, ainsi que l'effet du change, d'environ 1 000 \$, sont les principaux éléments à avoir contribué à l'augmentation de ce poste pour le secteur canadien sur une base comparative. Au cours du trimestre, nous avons acquis les actifs d'une société de gestion des déchets solides au Canada – opération qui a été considérée comme une acquisition complémentaire. Il y a lieu de noter que cette acquisition nécessitera des ajustements de juste valeur qui, au bout du compte, pourraient entraîner la révision de la valeur des actifs incorporels inscrite pour ce trimestre. L'amortissement appliqué dans le cours normal des activités a été responsable du reste de la variation par rapport à il y a un an.

La diminution des actifs incorporels du secteur américain est entièrement attribuable à l'amortissement normal.

Écarts d'acquisition

Variation – Données consolidées au 31 mars 2010 par rapport au 31 décembre 2009	15 868 \$
Variation – Canada au 31 mars 2010 par rapport au 31 décembre 2009	12 420 \$
Variation – États-Unis au 31 mars 2010 par rapport au 31 décembre 2009	3 448 \$

Le change est responsable pour environ 2 100 \$ de l'augmentation au titre des écarts d'acquisition pour le secteur canadien sur une base comparative. Comme cela est indiqué plus haut, nous avons réalisé au cours du trimestre l'acquisition d'une société de gestion des déchets solides, acquisition dont la valeur définitive sera fonction des ajustements qui seront apportés à la juste valeur. Nous avons constaté à titre préliminaire un montant d'environ 10 300 \$ au titre de cet écart d'acquisition.

En ce qui concerne notre secteur américain, l'écart d'acquisition est attribuable à un paiement au titre d'un prix d'achat conditionnel dont la probabilité de paiement nous semble établie au-delà de tout doute raisonnable. Le montant reste à payer et il a été constaté de la sorte en date du 31 mars 2010.

Actifs liés à l'aménagement des décharges

Variation – Données consolidées au 31 mars 2010 par rapport au 31 décembre 2009	333 \$
Variation – Canada au 31 mars 2010 par rapport au 31 décembre 2009	285 \$
Variation – États-Unis au 31 mars 2010 par rapport au 31 décembre 2009	48 \$

La variation en glissement annuel est attribuable aux projets d'aménagement des décharges tant au Canada qu'aux États-Unis, ainsi qu'à l'incidence du change sur les montants libellés en dollars canadiens.

Immobilisations corporelles

Variation – Données consolidées au 31 mars 2010 par rapport au 31 décembre 2009	15 862 \$
Variation – Canada au 31 mars 2010 par rapport au 31 décembre 2009	21 772 \$
Variation – États-Unis au 31 mars 2010 par rapport au 31 décembre 2009	(5 910) \$

Les immobilisations corporelles du secteur canadien se sont accrues de 5 300 \$ sous l'effet du change. Les acquisitions d'immobilisations (exprimées selon la méthode de la comptabilité de trésorerie) ont totalisé environ 7 200 \$. Les nouveaux investissements ont principalement porté sur le maintien de notre parc de véhicules et de conteneurs actuel, sur les nouveaux contrats ainsi que sur des dépenses d'infrastructure. L'amortissement s'est chiffré au total à environ 7 000 \$. Le reste de la variation est surtout attribuable à la comptabilisation des immobilisations corporelles liées aux acquisitions réalisées pendant le trimestre, lesquelles ont surtout pris la forme de véhicules, de conteneurs, de bâtiments et de matériels, d'une valeur d'environ 17 700 \$. Le reste de la variation vient principalement d'ajustements au fonds de roulement et de cessions.

La diminution des immobilisations du secteur américain découle de l'amortissement, pour environ 12 000 \$, ainsi que d'ajustements au fonds de roulement qui ont été plus élevés que les ajouts. Les ajouts aux immobilisations, d'environ 6 700 \$ (exprimées selon la méthode de la comptabilité de trésorerie), ont surtout porté sur les nouveaux contrats et le matériel des décharges, le reste étant attribuable au maintien de notre portefeuille d'actifs courant. Le reste de la variation est attribuable aux cessions.

Actifs liés aux décharges

Variation – Données consolidées au 31 mars 2010 par rapport au 31 décembre 2009	(2 552) \$
Variation – Canada au 31 mars 2010 par rapport au 31 décembre 2009	2 092 \$
Variation – États-Unis au 31 mars 2010 par rapport au 31 décembre 2009	(4 644) \$

Le change est responsable pour environ 5 300 \$ de l'augmentation survenue dans notre secteur canadien. Des acquisitions d'immobilisations (exprimées selon la méthode de la comptabilité de trésorerie) ont aussi contribué à l'augmentation pour un total d'environ 2 400 \$. Les acquisitions ont surtout porté en l'occurrence sur l'aménagement de la cellule de notre décharge de Lachenaie. Ces augmentations ont été en partie annulées par une charge d'amortissement d'environ 4 800 \$, notamment l'amortissement des obligations liées à la mise hors service d'immobilisations. Les ajustements au fonds de roulement et obligations liées à la mise hors service d'immobilisations forment le reste de la variation.

L'amortissement d'environ 8 600 \$, qui comprend l'amortissement des coûts liés aux activités de fermeture et d'après-fermeture des décharges capitalisés, est le principal facteur à avoir joué dans la diminution observée dans le secteur américain. Cet amortissement a été atténué par des acquisitions d'immobilisations d'environ 3 800 \$ (exprimées selon la méthode de la comptabilité de trésorerie) ainsi que par des obligations liées à la mise hors service d'immobilisations d'environ 900 \$. La construction des décharges et les mesures d'atténuation à l'égard des sols marécageux à la décharge Seneca Meadows constituent les principaux facteurs à avoir contribué aux ajouts aux actifs liés aux décharges et aux coûts liés aux activités de fermeture et d'après-fermeture des décharges capitalisés au cours du trimestre. Les cessions et ajustements au fonds de roulement forment le reste de la variation.

Fonds de roulement déficitaire

Variation – Données consolidées au 31 mars 2010 par rapport au 31 décembre 2009	24 522 \$
Variation – Canada au 31 mars 2010 par rapport au 31 décembre 2009	12 163 \$
Variation – États-Unis au 31 mars 2010 par rapport au 31 décembre 2009	12 359 \$

La diminution de l'insuffisance du fonds de roulement du secteur canadien s'explique par la hausse des débiteurs dans le sillon d'une acquisition réalisée au premier trimestre de 2010, par la hausse des soldes de trésorerie en raison de l'échéancier des paiements et recouvrements, ainsi que par la baisse des créditeurs et charges à payer par suite des paiements effectués au premier trimestre de 2010 relativement aux attributions en capital et primes versées aux cadres, laquelle a été partiellement annulée par la hausse des impôts exigibles attribuable aux bons résultats d'exploitation du premier trimestre et à l'échéancier des paiements.

En ce qui concerne le secteur américain, la diminution de l'insuffisance du fonds de roulement résulte de la baisse des créditeurs et charges à payer par suite des paiements effectués au cours du premier trimestre de 2010 relativement aux attributions en capital et primes versées aux cadres, du repli des autres passifs en raison de la baisse de juste valeur des swaps de taux d'intérêt, ainsi que de la hausse des charges payées d'avance, largement attribuable à l'échéancier des primes d'assurance.

Présentation du capital-actions en circulation

	31 mars 2010	
	Actions	\$
Actions ordinaires	82 383	1 083 851
Actions spéciales	11 048	-
Total des actions ordinaires et des actions spéciales	93 431	1 083 851
Actions restreintes	(225)	(3 928)
Total de l'apport en capital	93 206	1 079 923

En date du 27 avril 2010, le total des actions ordinaires, des actions spéciales et des actions restreintes émises et en circulation était respectivement de 82 383, 11 048 et 225.

Capitaux propres

Nous sommes autorisés à émettre en série un nombre illimité d'actions ordinaires, d'actions spéciales et d'actions privilégiées.

Actions ordinaires

Les porteurs d'actions ordinaires ont droit à une voix par action ordinaire détenue et aux dividendes que peut fixer à l'occasion le conseil d'administration. Les porteurs d'actions ordinaires ont droit à leur quote-part du reliquat des biens et des actifs à la dissolution ou à la liquidation de la société, sous réserve des droits des porteurs d'autres catégories d'actions ayant priorité de rang sur les actions ordinaires. Se reporter à la rubrique « Transaction projetée » du présent rapport de gestion relativement au total des actions que nous pouvons émettre pour mener à bien le projet de fusion avec WSI.

Actions spéciales

Les porteurs d'actions spéciales ont droit à une voix par action spéciale détenue. Les actions spéciales ne confèrent pas le droit de toucher des dividendes ou le reliquat des biens et des actifs à la dissolution ou à la liquidation de la société. Le nombre d'actions spéciales en circulation est équivalent aux droits d'échange de titres accordés aux porteurs d'APP. Les porteurs d'APP ont le droit d'échanger une APP contre 100 actions ordinaires de la société. Pour chaque APP échangée, 100 actions spéciales sont automatiquement annulées.

Actions privilégiées

Au 31 mars 2010, aucune action privilégiée n'avait été émise. Chaque série d'actions privilégiées est assortie des droits, des privilèges, des restrictions et des conditions établies par le conseil d'administration avant leur émission. Les porteurs d'actions privilégiées n'ont pas de droit de vote, mais ils ont priorité de rang sur les porteurs d'actions ordinaires en ce qui concerne le reliquat des biens et des actifs advenant la dissolution ou la liquidation de la société.

Participation sans contrôle

Au 27 avril 2010, 11 048 équivalents APP restaient en circulation, lesquels peuvent être échangés contre des actions ordinaires de la société. Chaque porteur d'équivalent APP a droit à des dividendes égaux à ceux auxquels ont droit les porteurs d'actions ordinaires de la société. En supposant l'échange de la totalité des équivalents APP, 93 431 actions ordinaires seraient en circulation au 31 mars 2010.

Nous prévoyons que, en raison des dispositions portant sur l'échange obligatoire des APP, toutes les APP toujours en circulation seront échangées d'ici le 31 décembre 2010 contre 11 048 actions ordinaires de la société. À ce moment-là, les actions spéciales de la société en circulation que détient IESI au profit des porteurs d'APP seront rachetées.

Situation de trésorerie et sources de financement

(Tous les montants sont en milliers de dollars américains, à moins d'indication contraire.)

Obligations contractuelles	31 mars 2010				
	Échéances				
	Total	Moins de 1 an	De 1 an à 3 ans	De 4 à 5 ans	Plus de 5 ans
Dettes à long terme	705 045 \$	- \$	538 936 \$	57 109 \$	109 000 \$
Intérêts sur la dette à long terme ⁽⁴⁾	115 917	15 668	30 257	8 347	61 645
Côûts liés aux activités de fermeture et d'après-fermeture des décharges, montant non actualisé	441 998	6 174	14 497	16 613	404 714
Swaps de taux d'intérêt	11 224	6 911	4 313	-	-
Swaps sur marchandises	1 587	51	1 454	82	-
Contrats de location-exploitation	40 791	6 678	11 386	10 440	12 287
Autres obligations à long terme ⁽⁵⁾	20 677	-	-	-	20 677
Total des obligations contractuelles	1 337 239 \$	35 482 \$	600 843 \$	92 591 \$	608 323 \$

Notes :

- Les intérêts sur la dette à long terme comprennent les intérêts sur les emprunts à taux fixe et sur les emprunts à taux variable. Les intérêts sur les emprunts à taux variable sont calculés selon les emprunts et les taux d'intérêt en vigueur au 31 mars 2010. Pour tous les instruments d'emprunt à long terme, les intérêts sont calculés pendant la période à courir jusqu'à l'échéance.
- Les autres obligations à long terme se composent des éléments suivants : des paiements en vertu d'un contrat de licence visant l'utilisation de la marque de commerce « BFI » et du logo s'y rapportant par notre secteur canadien durant la période allant du 30 juin 2015 au 30 juin 2034. La contrepartie conditionnelle liée à certaines acquisitions n'est pas présentée dans le tableau ci-dessus.

Dettes à long terme

Le tableau ci-dessous présente les détails de nos facilités de crédit à long terme au 31 mars 2010 :

	Emprunt disponible	Prélèvements sur la facilité de crédit	Lettres de crédit (non présentées à titre de dette à long terme au bilan consolidé)	Capacité disponible
Facilités de crédit à long terme canadiennes (en dollars canadiens)				
Débiteure garantie de premier rang, série B	58 000 \$	58 000 \$	- \$	- \$
Facilité de crédit renouvelable	305 000 \$	232 000 \$	39 569 \$	33 431 \$
Facilités de crédit à long terme américaines (en dollars américains)				
Emprunt à terme	195 000 \$	195 000 \$	- \$	- \$
Facilité de crédit renouvelable	588 500 \$	115 500 \$	128 088 \$	344 912 \$
Obligations-recettes liées à l'évacuation de déchets solides, à vue et assorties de taux d'intérêt variables (« obligations industrielles ») ⁽⁶⁾	194 000 \$	109 000 \$	- \$	85 000 \$

Note :

- Conformément aux conditions de la convention sous-jacente, les montants prélevés à même les obligations industrielles disponibles à taux d'intérêt variable serviront en règle générale à rembourser les avances sur la facilité de crédit renouvelable américaine et nous obligent à émettre des lettres de crédit d'un montant égal aux montants prélevés à même les obligations industrielles.

Ratio de la dette financée par emprunts au BAIIA (tel qu'il est défini et calculé conformément aux dispositions des facilités de crédit à long terme canadiennes et américaines)

Au 31 mars 2010, le ratio de la dette à long terme financée par emprunts au BAIIA se présentait comme suit :

	31 mars 2010		31 décembre 2009	
	Canada	États-Unis	Canada	États-Unis
Ratio de la dette financée par emprunts au BAIIA	2,09	2,51	1,92	2,56
Ratio maximal de la dette financée par emprunts au BAIIA ⁽⁷⁾	2,75	4,00	2,75	4,00

Note:

7. Notre facilité de crédit à long terme américaine exclut la possibilité pour IESI de verser des dividendes si le ratio de la dette financée par emprunts au BAIIA ajusté est supérieur à 3,9 fois.

Facilités de crédit à long terme canadiennes

En avril 2010, nous avons conclu une convention d'engagement avec la Banque Canadienne Impériale de Commerce (la « CIBC ») et Valeurs mobilières TD (« TD ») relativement au montage, pour le compte de BFI Canada Inc. (« BFI »), d'une facilité de crédit de premier rang renouvelable et garantie d'un capital de 525 000 \$ CA. La convention de crédit autorise BFI, à certaines conditions, à augmenter la facilité d'un montant ne dépassant pas 125 000 \$ CA. La facilité vient à échéance quatre ans après la date de clôture. Les clauses restrictives de la convention prescrivent notamment un ratio de la dette financée par emprunts totale au BAIIA des 12 derniers mois (tel qu'il y est défini) d'au plus 3 fois, et un ratio du BAIIA des 12 derniers mois (tel qu'il y est défini) aux intérêts débiteurs d'au moins 4 fois. La facilité de crédit de premier rang renouvelable garantie servira à rembourser les montants prélevés au titre des facilités de crédit de WSI, à effectuer les autres paiements requis dans le cadre de l'acquisition de WSI ainsi qu'aux autres fins générales de l'entreprise. Cette facilité renouvelable de premier rang garantie se trouvera à modifier la situation d'endettement actuelle de BFI. Nous avons conclu cet engagement en prévision de la conclusion de notre projet de fusion avec WSI.

Au premier trimestre de 2010, nous avons emprunté 50 000 \$ CA en vue de financer une acquisition. Les emprunts souscrits dans le cadre de cette acquisition ont été plus de deux fois plus élevés que l'apport des acquisitions au BAIIA. Aussi notre ratio de la dette financée par emprunts au BAIIA a-t-il augmenté en conséquence.

Facilités de crédit à long terme américaines

En avril 2010, nous avons conclu une convention d'engagement avec Bank of America Securities LLC et Bank of America, N.A. relativement au montage d'une facilité de crédit de premier rang garantie d'un capital de 950 000 \$ pour le compte d'IESI. La facilité de crédit de premier rang garantie est formée d'un emprunt à terme d'un capital d'au plus 400 000 \$ et d'une facilité renouvelable pour le montant restant de l'engagement jusqu'à concurrence d'un capital global de 950 000 \$. La convention de crédit autorise IESI, sous certaines conditions, à augmenter la facilité d'un montant ne dépassant pas 200 000 \$. La tranche renouvelable de la facilité vient à échéance quatre ans après la date de clôture, tandis que l'emprunt à terme vient à échéance six ans après la date de clôture. Les clauses restrictives prescrivent notamment un ratio de la dette financée par emprunts totale au BAIIA roulant des quatre derniers trimestres (tel qu'il y est défini) d'au plus 4 fois, un ratio du BAIIA roulant des quatre derniers trimestres (tel qu'il y est défini) aux intérêts débiteurs, exclusion faite de certains éléments, d'au moins 2,5 fois, ainsi qu'une restriction applicable aux dépenses en immobilisations ne dépassant pas 1,1 fois l'amortissement réel des immobilisations et des décharges d'un exercice financier donné. La facilité de crédit de premier rang garantie vient modifier la dette de premier rang existante d'IESI et servira à financer les besoins courants du fonds de roulement et aux autres fins générales de l'entreprise, outre certaines affectations spéciales. Nous avons conclu cet engagement en prévision de la conclusion de notre projet de fusion avec WSI.

Ratio de la dette à long terme au BAIIA ajusté^(A)

Au 31 mars 2010, nous nous conformions aux clauses restrictives liées à nos facilités de crédit à long terme canadiennes et américaines. Il y a lieu de rappeler que nos obligations liées aux clauses restrictives ne sont pas exposées aux fluctuations du change. Le maintien de la parité de change donne lieu à un ratio de la dette à long terme au BAIIA ajusté^(A) de 2,27 fois. Nous rappelons également aux lecteurs que les contributions au BAIIA ajusté^(A) tirées des acquisitions conclues dans les 12 derniers mois n'entrent pas dans ce ratio. Nous disposons de deux facilités de crédit renouvelables pour soutenir nos activités canadiennes et américaines, facilités qui exigent chacune la réalisation de tests indépendants des clauses restrictives, et permettent de tenir compte des contributions des acquisitions pro forma.

Risques et restrictions

Une tranche de notre emprunt à terme et de nos deux facilités de crédit renouvelables ainsi qu'une tranche de nos obligations industrielles sont assorties de taux d'intérêt qui sont exposés aux fluctuations du taux préférentiel, du taux des acceptations bancaires sur 30 jours ou du TIOL. Les montants prélevés sur notre facilité de crédit américaine, de 115 500 \$, sur notre facilité renouvelable canadienne, de 232 000 \$ CA, et sur une tranche de nos obligations industrielles, de 64 000 \$, sont exposés au risque de taux d'intérêt. Une hausse ou une baisse de 1,0 % du taux d'intérêt variable ferait varier les intérêts débiteurs annualisés respectivement de 1 155 \$, de 2 320 \$ CA et de 640 \$. Une augmentation ou diminution des intérêts débiteurs dans le secteur canadien se répercuterait directement sur la charge d'impôts exigibles. Ainsi, une hausse de 2 320 \$ CA des intérêts débiteurs réduirait la charge d'impôts exigibles d'environ 700 \$ CA. À l'heure actuelle, le secteur américain dispose de pertes pouvant être reportées en avant en déduction de bénéfices qui seraient autrement imposables. En conséquence, des augmentations de 1 155 \$ et de 640 \$ des intérêts débiteurs feraient baisser la charge d'impôts futurs d'environ 700 \$. Le fait que les intérêts débiteurs sont inversement proportionnels à la charge d'impôts exigibles et à la charge d'impôts futurs demeure vrai pour les secteurs canadien et américain, respectivement, advenant une baisse des taux d'intérêt.

En vertu des conditions liées à notre débenture, à notre emprunt à terme, à nos facilités de crédit renouvelables et à nos obligations industrielles (collectivement les « facilités »), nous sommes tenus de rembourser en totalité le capital de chaque facilité à sa date d'échéance respective. Tout manquement aux conditions des facilités pourrait donner lieu à un cas de défaut qui, si l'on n'y a pas remédié ou s'il n'a pas fait l'objet d'une dispense, pourrait donner lieu au devancement du remboursement de la dette sous-jacente. Si le remboursement des facilités devait être devancé, rien ne garantit que nos actifs suffiraient à rembourser la totalité des facilités.

Les facilités sont assorties de clauses restrictives qui limitent la latitude dont dispose la direction à l'égard de certaines décisions commerciales. Ces clauses limitent, entre autres, notre capacité à contracter des dettes supplémentaires, à grever nos biens d'un privilège ou de toute autre charge, à verser des dividendes sur les actions et les APP au-delà de certains niveaux, à contracter d'autres paiements, placements, emprunts ou garanties, à vendre ou céder autrement des actifs, ou à fusionner ou à nous regrouper avec une autre entité. En outre, les débentures et les facilités de crédit renouvelables comportent un certain nombre de clauses financières qui nous obligent à observer certains ratios financiers et à nous soumettre à certains tests visant à évaluer notre situation financière. Tout manquement aux conditions prévues par les facilités de crédit pourrait engendrer un cas de défaut qui, si l'on n'y a pas remédié ou s'il n'a pas fait l'objet d'une dispense, pourrait entraîner le devancement du remboursement. Si le remboursement des facilités devait être devancé, rien ne garantit que nos actifs suffiraient à rembourser la totalité de ces facilités.

Nous étudions toujours activement des financements de rechange.

Couvertures sur le carburant et swaps de taux d'intérêt

Couvertures sur le carburant – Secteurs américains

Date de conclusion	Montant nominal (gallons par mois – en gallons)	Prix du diesel payé (en dollars)	Variable du prix du diesel reçu	Date d'entrée en vigueur	Date d'expiration
Octobre 2008	62 500	3,69 \$	Indice du carburant diesel	Juillet 2009	Octobre 2013
Juin 2009	500 000	2,04 \$	Indice du mazout NYMEX	Janvier 2010	Décembre 2010
Juin 2009	335 000	2,17 \$	Indice du mazout NYMEX	Janvier 2011	Décembre 2011
Juin 2009	165 000	2,13 \$	Indice du mazout NYMEX	Janvier 2011	Mai 2011
Juin 2009	170 000	2,31 \$	Indice du mazout NYMEX	Janvier 2012	Décembre 2012
Juin 2009	165 000	2,28 \$	Indice du mazout NYMEX	Janvier 2012	Mai 2012
Juin 2009	170 000	2,34 \$	Indice du mazout NYMEX	Janvier 2013	Mai 2013

Couvertures sur le carburant – Secteur canadien

Date de conclusion	Montant nominal (litres par mois – en litres)	Prix du diesel payé (en dollars canadiens)	Variable du prix du diesel reçu	Date d'entrée en vigueur	Date d'expiration
Septembre 2009	475 000	0,57 \$	Indice du mazout NYMEX	Janvier 2010	Décembre 2010
Septembre 2009	325 000	0,62 \$	Indice du mazout NYMEX	Janvier 2011	Décembre 2011
Septembre 2009	162 500	0,65 \$	Indice du mazout NYMEX	Janvier 2012	Juin 2012
Octobre 2009	475 000	0,57 \$	Indice du mazout NYMEX	Janvier 2010	Décembre 2010
Octobre 2009	325 000	0,62 \$	Indice du mazout NYMEX	Janvier 2011	Décembre 2011
Octobre 2009	162 500	0,65 \$	Indice du mazout NYMEX	Janvier 2012	Juin 2012

Swaps de taux d'intérêt

Date de conclusion	Montant nominal	Taux d'intérêt fixe payé (majoré de la marge applicable)	Taux d'intérêt variable reçu	Date d'entrée en vigueur	Date d'expiration
Septembre 2007	75 000 \$	4,72 %	0,29 %	Octobre 2007	Octobre 2010
Avril 2005	25 000 \$	4,73 %	0,29 %	Octobre 2007	Octobre 2011
Septembre 2007	50 000 \$	4,79 %	0,29 %	Octobre 2007	Octobre 2011
Septembre 2007	35 000 \$	4,89 %	0,29 %	Octobre 2007	Octobre 2012
Mars 2009	10 000 \$	1,72 %	0,28 %	Mars 2009	Janvier 2012

Autres

En octobre 2009, DBRS a confirmé sa notation de BBB (faible) sur notre débenture canadienne garantie de premier rang de série B. En septembre 2009, S&P a haussé sa notation de BB sur notre emprunt à terme américain et notre facilité de crédit renouvelable américaine à BB+ et a haussé sa notation de B+ à BB- sur nos obligations industrielles d'un montant de 45 000 \$, lesquelles ont été converties d'un taux variable à un taux fixe. En septembre 2009, Moody's Investor Services a confirmé sa notation de B1 sur notre emprunt à terme américain et notre facilité de crédit renouvelable américaine et fait passer sa perspective à stable. Comme cela arrive souvent en pareil cas, à la suite de l'annonce de la fusion avec WSI en novembre 2009, les trois agences de notation ont soumis la société à des examens supplémentaires.

Flux de trésorerie

	Trimestres terminés les 31 mars		
	2010	2009	Variation
Rentrées (sorties) de fonds nettes liées aux :			
Activités d'exploitation	44 040 \$	49 596 \$	(5 556) \$
Activités d'investissement	(72 601) \$	(18 685) \$	(53 916) \$
Activités de financement	30 650 \$	(32 828) \$	63 478 \$

Activités d'exploitation

Les variations du fonds de roulement hors trésorerie ont contribué pour environ 13 700 \$ à la baisse par rapport à un an plus tôt. La variation hors trésorerie du fonds de roulement, qui représente des sorties de fonds nettes d'environ 15 100 \$, s'explique par le recul des créditeurs et charges à payer ainsi que par la hausse des débiteurs (déduction faite des créances acquises par voie d'acquisitions), lesquels ont été atténués par une augmentation des impôts à payer sur le bénéfice. Le recul des créditeurs et charges à payer représente environ 16 100 \$ des emplois qui ont été faits du fonds de roulement pendant le trimestre. Les sorties de fonds du premier trimestre de 2010 sont principalement attribuables au versement des primes à payer à la direction, des montants à payer sur le capital et des surcharges liées à l'environnement, ainsi qu'à l'augmentation des paiements conditionnels à effectuer relativement aux acquisitions. La hausse des débiteurs, déduction faite des créances acquises, est attribuable aux bons résultats d'exploitation du premier trimestre, atténuée surtout par les efforts de recouvrements. L'augmentation des impôts exigibles est attribuable aux solides résultats d'exploitation du premier trimestre et à l'échéancier des paiements.

Comme cela a déjà été dit, les résultats d'exploitation du premier trimestre de 2010 ont été robustes et le bénéfice net a dépassé d'environ 7 100 \$ celui du premier trimestre de 2009. La hausse de ce résultat net a été le principal élément à contrebalancer la baisse attribuable aux variations hors trésorerie du fonds de roulement. Comme nous l'avons souligné précédemment, la hausse du bénéfice d'exploitation, alimentée par la vigueur des produits, est ce qui a eu le plus grand impact sur le résultat net. La baisse des intérêts débiteurs par suite d'une diminution des emprunts et du repli des taux d'intérêt a aussi joué dans la hausse du bénéfice net du premier trimestre de 2010 sur une base comparative. Ces apports positifs au bénéfice net du premier trimestre de 2010 ont été en partie annulés par la hausse de la charge d'impôts qui a découlé de la plus grande vigueur des résultats d'exploitation et du recul des intérêts débiteurs.

Activités d'investissement

Les sorties de fonds nettes liées aux activités d'investissement ont augmenté d'environ 53 900 \$ par rapport à il y a un an. Environ 52 200 \$ de cette augmentation est attribuable aux acquisitions.

Activités de financement

Au cours du trimestre écoulé, nous avons prélevé davantage d'argent sur nos facilités de crédit qu'à la période correspondante il y a un an. Nous avons appliqué les sommes prélevées sur nos facilités de crédit à long terme au financement des acquisitions de la période écoulée ainsi qu'aux besoins du fonds de roulement. Contrairement au trimestre de 2009, nous n'avons pas émis de nouveaux titres en vue d'en appliquer le produit au remboursement des avances sur la dette à long terme.

Estimations comptables critiques

Coûts liés aux activités de fermeture et d'après-fermeture des décharges

Nous retenons diverses hypothèses au moment d'établir les coûts liés aux activités de fermeture et d'après-fermeture des décharges, notamment en ce qui concerne les estimations techniques relatives aux matériaux, à la main-d'œuvre et aux activités de surveillance d'après-fermeture, les hypothèses dont se seraient servis des participants au marché pour établir leurs propres estimations (dont le taux d'inflation, les majorations de prix et les incertitudes inhérentes au calendrier des travaux), la cote de crédit de la société, le taux d'intérêt sans risque, la conjoncture économique et financière, les estimations de la capacité d'enfouissement des décharges, le calendrier des dépenses en immobilisations, ainsi que la surveillance et les règlements de la part des organes gouvernementaux.

Des révisions importantes, à la hausse ou à la baisse, des estimations techniques relatives aux matériaux, à la main-d'œuvre et à la surveillance, ou des hypothèses sur lesquelles se seraient appuyés des participants au marché pour parvenir à ces estimations pourraient avoir une incidence défavorable ou favorable importante sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation, toutes choses étant égales par ailleurs. Les matériaux utilisés, dont le prix est fonction du cours des matières premières et, notamment, des cours du carburant ou d'autres marchandises, et dont la valeur varie selon des facteurs ou conditions multiples liés au marché, pourraient faire augmenter ou baisser les estimations techniques. Les révisions à la hausse ou à la baisse des estimations de coûts sont comptabilisées dans la période au cours de laquelle la décharge accepte les déchets. Cependant, les révisions à la hausse des coûts estimatifs sont actualisées par l'application du taux d'intérêt courant sans risque ajusté, tandis que les révisions à la baisse sont actualisées par l'application du taux d'intérêt sans risque utilisé au moment de la comptabilisation initiale des coûts estimatifs liés aux activités de fermeture et d'après-fermeture, ou encore à l'aide du taux d'intérêt sans risque moyen pondéré ajusté en fonction de la qualité du crédit s'il est impossible de connaître la période de constatation initiale.

Nos estimations de coûts sont fondées sur des techniques d'actualisation. Ainsi une diminution du taux d'intérêt sans risque ou de notre différentiel du taux d'intérêt sur le taux d'intérêt sans risque, ou des deux, entraînerait une augmentation des coûts liés aux activités de fermeture et d'après-fermeture des décharges. Inversement, une augmentation entraînerait une diminution des coûts liés aux activités de fermeture et d'après-fermeture des décharges. Des fluctuations de n'importe laquelle de ces estimations pourraient avoir une incidence défavorable ou favorable importante sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Une diminution ou une augmentation du taux d'inflation prévu entraînerait une diminution ou une augmentation des coûts liés aux activités de fermeture et d'après-fermeture des décharges. Une variation des hypothèses formulées relativement au taux d'inflation pourrait avoir une incidence défavorable ou favorable importante sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Des estimations de la capacité d'enfouissement des décharges sont arrêtées au moins une fois l'an à partir des informations tirées des sondages d'ingénieurs indépendants, lesquelles sont revues par des cadres ayant des connaissances et un savoir-faire appropriés. Une augmentation des estimations de capacité d'enfouissement des décharges découlant de révisions apportées aux permis ou à la conception des décharges ou de révisions apportées aux hypothèses sur la capacité d'enfouissement autorisée ou sur le compactage des déchets ne se répercuterait pas sur les coûts liés aux activités de fermeture et d'après-fermeture des décharges, mais aurait en revanche une incidence sur la comptabilisation des charges pour les périodes ultérieures. Toutes choses étant égales par ailleurs, les charges de désactualisation, qui sont comptabilisées dans les charges d'exploitation, augmentent sur la durée de vie du site, ce qui viendra réduire le BAIIA ajusté^(A). La charge d'amortissement des décharges diminuera d'un montant équivalent. L'inverse s'appliquerait également dans le cas d'une révision à la baisse des estimations de capacité. Des variations dans les estimations de capacité d'enfouissement des décharges pourraient avoir une incidence défavorable ou favorable importante sur nos résultats d'exploitation.

La révision du calendrier des dépenses ou une modification des types de dépenses ou des périodes de surveillance établis en vertu de la surveillance et des règlements gouvernementaux pourraient avoir une incidence défavorable ou favorable importante sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Si les échéances devaient être devancées, les estimations constatées en ce qui concerne les coûts de fermeture et d'après-fermeture des décharges augmenteraient. Des modifications apportées aux règles de surveillance et aux réglementations gouvernementales pourraient aussi faire augmenter ou diminuer les coûts estimatifs et en modifier les échéances, ou encore entraîner

une révision à la hausse ou à la baisse des estimations de capacité en raison de la prolongation ou du raccourcissement de la durée de validité des permis. Un changement issu du gouvernement qui rendrait inactif le permis d'exploitation d'une décharge entraînerait une comptabilisation accélérée des coûts liés aux activités de fermeture et d'après-fermeture des décharges, ce qui ferait augmenter les montants inscrits au titre des activités de fermeture et d'après-fermeture des décharges, augmentation qui pourrait être substantielle.

Il est possible que la pression exercée par la concurrence ou une importante hausse des coûts ne puissent être neutralisées par la majoration du tarif de déversement et qu'elles nuisent à la rentabilité des décharges ou à la capacité d'assurer la continuité de leur exploitation.

Actifs liés aux décharges

À l'instar des coûts liés aux activités de fermeture et d'après-fermeture des décharges, le calcul du taux d'amortissement des actifs liés aux décharges nous amène à formuler des hypothèses, notamment sur les estimations techniques relatives aux matériaux et à la main-d'œuvre requis pour construire une décharge, sur l'inflation, sur les estimations de capacité des décharges, ainsi que sur la surveillance et les règlements gouvernementaux.

Des révisions apportées à l'une quelconque de nos estimations et, notamment, sur les matériaux utilisés dont le prix dépend du cours des marchandises, une évolution de la conjoncture ou des conditions socioéconomiques qui se répercuterait sur le taux d'inflation, des révisions apportées aux permis ou à la conception des décharges ou aux hypothèses sur la capacité d'enfouissement autorisée ou sur le compactage des déchets qui se répercuteraient sur les estimations de capacité d'enfouissement, ou encore un changement de gouvernement ou un changement instauré par un gouvernement qui se répercuterait sur les estimations de coûts de construction estimatifs ou de capacité, pourraient avoir une incidence défavorable ou favorable importante sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Des changements qui se trouveraient à augmenter les coûts estimatifs ou à réduire ou restreindre les estimations de capacité d'enfouissement entraîneraient une augmentation des charges d'amortissement des actifs liés aux décharges sur les périodes à venir, mais n'auraient pas d'incidence immédiate sur les actifs liés aux décharges capitalisés. Toutes choses étant égales par ailleurs, une charge d'amortissement plus élevée serait alors constatée sur un délai plus court en vue de rendre compte de la vie limitée du site. Des changements venant réduire les coûts estimatifs ou augmenter les estimations de capacité d'enfouissement produiraient l'effet contraire.

Le coût capitalisé des actifs liés aux décharges comprend des sommes engagées relativement au développement, à l'extension et à l'obtention des permis d'exploitation des décharges, en plus des intérêts capitalisés, lesquels sont immobilisés sur la période au cours de laquelle les décharges ne peuvent être utilisées parce qu'elles sont en construction. Ces sommes sont amorties sur la période au cours de laquelle les décharges reçoivent des déchets, et toute révision des estimations de capacité d'enfouissement se répercuterait sur la période d'amortissement de ces coûts. Un changement gouvernemental rendant le permis d'une décharge inactif donnerait lieu à la comptabilisation d'une charge de dépréciation à l'égard des actifs liés aux décharges, charge qui pourrait être substantielle.

Il est possible que la pression exercée par la concurrence ou une importante hausse des coûts ne puissent être neutralisées par la majoration du tarif de déversement et qu'elles nuisent à la rentabilité des décharges ou à la capacité d'assurer la continuité de leur exploitation.

Écart d'acquisition

L'écart d'acquisition n'est pas amorti et il est soumis à des tests de dépréciation une fois par année, ou plus fréquemment lorsque surviennent des événements ou des circonstances à la suite desquels il est plus probable qu'improbable que la juste valeur d'une unité d'exploitation soit devenue inférieure à sa valeur comptable. Citons, à titre d'exemples, les événements ou situations suivants : un changement défavorable important dans l'environnement juridique ou le contexte économique; une action ou évaluation défavorable d'une autorité de réglementation; une concurrence imprévue; la perte de membres clés du personnel; le fait qu'on s'attende à ce qu'il soit plus probable qu'improbable qu'une fraction significative ou la totalité d'une unité d'exploitation sera vendue ou cédée par quelque autre moyen; l'application d'un test à un groupe d'actifs significatif d'une unité d'exploitation pour déterminer s'il a subi une réduction de valeur ou une dépréciation; ou encore la constatation d'une dépréciation d'écart d'acquisition par une filiale qui constitue une composante de l'unité d'exploitation. L'écart d'acquisition n'est pas soumis à un test de dépréciation lorsque les actifs et les passifs qui constituent l'unité d'exploitation n'ont pas changé de façon significative depuis la dernière détermination de la juste valeur, lorsque la

dernière détermination de la juste valeur a abouti à un montant qui excédait substantiellement la valeur comptable de l'unité d'exploitation, et lorsque, selon une analyse des événements qui se sont produits et des situations qui ont changé depuis la dernière détermination de la juste valeur, il est très peu probable qu'une nouvelle détermination de la juste valeur aboutisse à un montant inférieur à la valeur comptable actuelle de l'unité d'exploitation. La société a défini ses unités d'exploitation comme correspondant à ses secteurs d'exploitation, et le montant de l'écart d'acquisition attribué à chacune ainsi que la méthode utilisée pour effectuer ces attributions ont été les mêmes d'une période à l'autre.

Un test de dépréciation comporte deux étapes. Au cours de la première étape, nous devons comparer la juste valeur de nos unités d'exploitation à leur valeur comptable. Si la juste valeur d'une unité d'exploitation excède sa valeur comptable, l'écart d'acquisition de cette unité n'est pas considéré comme ayant perdu de la valeur. Cependant, si la valeur comptable de l'unité d'exploitation excède sa juste valeur, la juste valeur de l'écart d'acquisition de cette unité est comparée à sa valeur comptable afin de mesurer la perte de valeur, s'il en est. La juste valeur de l'écart d'acquisition est calculée de la même façon que pour un écart d'acquisition lié à un regroupement d'entreprises, à savoir que l'excédent de la juste valeur de l'unité d'exploitation sur les montants inscrits au titre de son actif et de son passif constitue la juste valeur de son écart d'acquisition. La juste valeur représente le montant pour lequel un élément peut être acheté ou vendu dans le cadre d'une opération réelle entre parties consentantes, soit dans un contexte autre que celui d'une vente forcée ou d'une liquidation. Pour déterminer la juste valeur, nous suivons généralement la méthode d'actualisation des flux de trésorerie futurs. Nous tenons compte aussi d'autres méthodes d'évaluation de la juste valeur. Ainsi, nous comparons les justes valeurs établies selon la méthode d'actualisation des flux de trésorerie futurs à celles obtenues par d'autres méthodes d'évaluation de la juste valeur, dont l'ensemble ou une partie des suivantes, à savoir la multiplication du BAIIA ajusté^(A) par un multiplicateur de marché, des offres d'éventuelles parties à un litige, le cas échéant, ou des expertises. Dans certains cas, il peut être plus approprié d'avoir recours à une autre méthode d'évaluation de la juste valeur. Ainsi, si la valeur de notre entreprise venait à diminuer en raison de l'érosion du cours de nos actions, ou si notre BAIIA ajusté^(A) devait diminuer par suite d'une récession plus sévère et plus longue, d'une perte d'affaires ou de la perte d'un permis d'exploitation, l'écart d'acquisition pourrait subir une perte de valeur, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Notre test de dépréciation annuel a été réalisé le 30 avril 2009 et a révélé que la juste valeur de chacune de nos unités d'exploitation dépassait substantiellement sa valeur comptable. En conséquence, le test de dépréciation annuel n'a donné lieu à la constatation d'aucune moins-value.

Nous continuons de suivre l'évolution de la conjoncture économique et financière afin d'effectuer un nouveau test de dépréciation à l'égard de l'écart d'acquisition si la situation devait le commander.

Impôts sur les bénéfices

Les impôts futurs sont calculés selon la méthode du passif fiscal. Suivant cette méthode, les actifs et les passifs d'impôts futurs sont établis selon les écarts entre la valeur comptable et la valeur fiscale des actifs et des passifs et selon les taux d'imposition et les lois fiscales en vigueur. L'incidence d'une révision des taux d'imposition sur les actifs et les passifs d'impôts futurs est comptabilisée dans les résultats de la période au cours de laquelle la révision a lieu. Les reports prospectifs de pertes fiscales non utilisées qui ne respectent pas le seuil de probabilité de réalisation sont réduits au moyen d'une provision pour moins-value dans le calcul des actifs d'impôts futurs.

Des révisions majeures des taux d'imposition ou lois fiscales en vigueur, ou des estimations relatives aux écarts temporaires et à leur résorption pourraient avoir une incidence défavorable ou favorable importante sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation. En outre, des modifications de règlement ou un bénéfice imposable insuffisant pourraient se répercuter sur notre capacité de reporter prospectivement nos pertes fiscales, ce qui pourrait avoir une incidence importante sur nos impôts futurs.

La constatation des actifs d'impôts futurs liés aux pertes inutilisées qui sont reportées en avant s'appuie sur la capacité constante de générer un revenu imposable que nous avons démontrée par le passé et que nous prévoyons démontrer dans l'avenir. Quoique cela reste improbable, si nous devions jamais être incapables de continuer de générer des bénéfices imposables, les actifs d'impôts futurs découlant des pertes inutilisées pouvant être reportées prospectivement pourraient ne pas être disponibles avant leur expiration. Nous avons tout mis en œuvre par le passé et continuerons de tout mettre en œuvre à l'avenir pour assurer que les déductions fiscales discrétionnaires soient réduites durant les périodes pendant lesquelles l'expiration des pertes reportées prospectivement est imminente,

afin de maximiser la réalisation de ces actifs d'impôts futurs. Dans l'éventualité où nous n'arriverions pas à réaliser les actifs d'impôts futurs découlant de pertes reportées en avant, nous inscrivons une charge d'impôts futurs au cours de la période pendant laquelle nous avons établi qu'il était moins probable qu'improbable que les pertes soient réalisées. Notre exposition maximale est égale à la valeur comptable de l'actif d'impôts futurs attribuable aux pertes reportées en avant, à savoir 95 500 \$. Compte tenu de notre capacité historique à générer des bénéfices imposables et de nos prévisions pour l'avenir, nous considérons que le risque de ne pas réaliser ces actifs d'impôts futurs est faible.

Nous avons constaté des charges comptables relativement à la comptabilisation des coûts liés aux activités de fermeture et d'après-fermeture des décharges. Bien que ces charges comptables soient comptabilisées dans l'état des résultats, elles ne sont pas déductibles aux fins de l'impôt sur une base similaire. En vertu des conditions du permis d'exploitation de nos décharges, nous devons respecter les obligations liées aux activités de surveillance de fermeture et d'après-fermeture. À notre avis, nos résultats financiers passés, nos résultats financiers prévus et nos relations avec tous les ordres de gouvernement et la collectivité constituent des facteurs clés qui indiquent que nous allons poursuivre l'exploitation de la société pendant encore longtemps et, à ce titre, nous considérons que le risque de ne pas constater ces actifs d'impôts futurs est faible.

Réserves pour réclamations en cas d'accident

Aux États-Unis, nous sommes autoassurés à l'égard de certaines responsabilités générales, civiles et d'indemnisation des accidents du travail. En ce qui concerne les réclamations autoassurées, une garantie d'assurance en excédent des pertes est maintenue pour les accidents dont les réclamations dépassent 250 \$ et 500 \$, selon la période de police au cours de laquelle la réclamation est déposée. Chaque année, nous partons de rapports d'actuaire indépendants pour élaborer nos estimations à l'égard des réclamations présentées et des réclamations reçues, mais non encore présentées.

Des variations importantes des hypothèses utilisées dans l'évaluation et la constitution de réserves à l'égard des réclamations en cas d'accident, incluant les réclamations classées et non présentées, l'historique des réclamations, la fréquence des réclamations et le montant des règlements connexes pourraient avoir une incidence défavorable ou favorable importante sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Autres estimations

D'autres estimations sont formulées, notamment, sur les éléments suivants : l'estimation des créances douteuses; les hypothèses de recouvrabilité des actifs liés à l'aménagement des décharges; la durée de vie utile des immobilisations corporelles et des actifs incorporels; les estimations et les hypothèses utilisées pour déterminer la juste valeur des paiements conditionnels liés aux acquisitions; les diverses estimations économiques utilisées pour les évaluations de la juste valeur, dont celles sur les taux d'intérêt et d'inflation; la rémunération à base d'actions, y compris diverses estimations suivant un modèle d'établissement des prix des options; et la juste valeur des instrument financiers.

Nouvelles conventions comptables adoptées ou devant être adoptées

Amélioration des évaluations et de l'information à fournir relativement à la juste valeur

En janvier 2010, le FASB a publié une autre directive visant à améliorer les évaluations et les informations à l'égard de la juste valeur. Cette directive modificatrice établit de nouvelles informations à fournir, dont : de l'information sur tout transfert important en provenance ou à destination du niveau 1 et du niveau 2 de la hiérarchie de la juste valeur ainsi que les motifs de ce transfert; un rapprochement entre les évaluations de la juste valeur au niveau 3 présentant séparément de l'information sur les achats, les ventes, les émissions et les règlements, en montants bruts plutôt que nets; de l'information à fournir sur les évaluations à la juste valeur pour chaque catégorie d'actifs et de passifs; et de l'information sur les techniques d'évaluation et les données utilisées pour arriver à ces justes valeurs, tant récurrentes que non récurrentes (niveau 2 et niveau 3). En ce qui nous concerne, cette directive est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2010, sauf en ce qui a trait aux informations à fournir relativement aux achats, aux ventes, aux émissions et aux règlements dans le rapprochement des évaluations à la juste valeur de niveau 3, qui entreront en vigueur le 1^{er} janvier 2011. Cette directive ne devrait pas avoir de répercussions majeures sur nos états financiers.

Opération entre des parties liées

(Tous les montants sont en milliers de dollars américains, à moins d'indication contraire.)

Le 4 janvier 2010, nous avons conclu avec deux sociétés une convention d'achat d'actions visant l'acquisition d'une participation de cinquante pour cent dans chacune. La participation de cinquante pour cent restante est détenue par deux fiducies. Le frère du vice-président et chef de la direction de la société agit à titre de fiduciaire pour le compte des deux fiducies, et le vice-président et chef de la direction de la société agit à titre de fiduciaire pour le compte de l'une des deux fiducies. Le vice-président et chef de la direction de la société n'a pas d'intérêt économique dans les fiducies ni dans leurs actifs sous-jacents. Les activités de chacune de ces deux entreprises cadrent avec les activités de la société et consistent essentiellement à louer des compacteurs et du matériel connexe. Notre participation dans ces entreprises se chiffre, au total, à environ 3 300 \$, soit 3 500 \$ CA, ce qui comprend des actions ordinaires de ces sociétés et des ajustements nets, selon la définition qu'en donne la convention d'achat d'actions.

Nous comptabilisons nos participations dans ces entreprises à la valeur de consolidation. Selon cette méthode, nous comptabilisons notre participation initiale au coût, et la valeur comptable de notre participation est ultérieurement ajustée de manière à rendre compte de notre quote-part des bénéfices post-acquisition de la société détenue, établie selon la méthode de comptabilisation à la valeur de consolidation. Il est tenu compte de la valeur de cet ajustement dans le calcul de notre bénéfice net. En outre, notre participation dans ces sociétés est révisée à la hausse ou à la baisse de manière à rendre compte de notre quote-part des opérations sur capitaux propres, des modifications de conventions comptables ou des corrections d'erreurs sur les états financiers de périodes précédentes qui se répercutera sur des périodes postérieures à l'acquisition. Les dividendes reçus ou à recevoir de la société détenue sont portés en réduction de la valeur comptable de notre participation.

Transaction projetée

Le 11 novembre 2009, nous avons conclu une convention de fusion avec WSI. Cette convention prévoit que notre filiale en propriété exclusive (« Merger Sub ») sera fusionnée avec WSI, WSI étant notre filiale en propriété exclusive issue de la fusion. Nous prévoyons conclure la fusion au cours du deuxième trimestre civil de 2010, sous réserve, notamment, de l'approbation des actionnaires de WSI et des autorités de réglementation.

Nous poursuivons cette transaction dans le cadre de notre stratégie de croissance par voie d'acquisitions. En particulier, nous croyons que cette acquisition nous donnera l'occasion de diversifier nos activités sur les marchés américain et canadien, les segments de la clientèle et les gammes de services. De plus, la transaction nous permettra d'augmenter notre internalisation. Nous estimons en outre que l'acquisition de WSI sera porteuse de synergies annuelles et qu'elle permettra d'accroître les flux de trésorerie et le bénéfice par action, ce qui améliorera les rendements à court et à long terme pour nos actionnaires. Une fois la transaction conclue, nous prévoyons affecter les flux de trésorerie supplémentaires attendus au financement de la croissance, aux paiements de dividendes, à des acquisitions stratégiques relatives additionnelles, à la réduction de la dette ou à une combinaison de ces éléments.

Dans le cadre de la fusion, chaque action ordinaire de WSI en circulation sera convertie en conférant à son porteur le droit de recevoir en échange 0,5833 action ordinaire de la société, les fractions d'action étant payées en espèces. Ce ratio d'échange est fixe, assujéti à certaines conditions advenant une baisse du cours de nos actions ordinaires, et il ne sera pas ajusté pour rendre compte des variations du cours des actions qui pourraient survenir avant la date de clôture de la fusion. Le nombre maximal d'actions ordinaires que nous pouvons émettre pour conclure la fusion est de 29 931, ce qui comprend la totalité des actions ordinaires, options sur actions, bons de souscription et unités d'actions restreintes de WSI émis, en cours ou en circulation.

La fusion se répercutera sur notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie. L'incidence de la fusion sur notre bilan consolidé et notre état consolidé des résultats est présentée dans nos états financiers combinés condensés pro forma non vérifiés inclus dans la modification n° 2 au formulaire F-4 déposé le 19 avril 2010 auprès de la Securities and Exchange Commission (« SEC »). Nous prévoyons que, à la suite de la fusion, notre actif sera supérieur à 3 000 000 \$ et notre actif net sera d'environ 1 500 000 \$. De plus, nous nous attendons à ce que le total des produits annualisés et le BAIIA ajusté^(A) dépassent respectivement 1 500 000 \$ et 400 000 \$. Ces prévisions ont été établies sans qu'il ait été tenu compte des cessions que pourraient éventuellement nous ordonner de faire les organismes de réglementation à titre de condition préalable à la conclusion de la transaction.

La conclusion de la fusion demeure conditionnelle au respect de certaines conditions de clôture ou à la renonciation à celles-ci, notamment à l'approbation des actionnaires de WSI et à celle du Bureau de la concurrence du Canada. La transaction a été examinée par les autorités antitrust des États-Unis, et la période d'attente de trente jours prévue en vertu de la *Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvements Act of 1976* a pris fin le 19 janvier 2010 sans qu'aucune demande de documentation ou d'information supplémentaire n'ait été faite.

En date du 14 avril 2010, la société avait satisfait aux demandes d'information du Bureau canadien de la concurrence. La société s'attend à une réponse du Bureau dans les 30 jours suivant la date à laquelle elle a satisfait à ses demandes.

Toujours dans le cadre de la fusion, nous avons entrepris de modifier nos facilités de crédit canadiennes et américaines. On se reportera à la rubrique « Situation de trésorerie et sources de financement » du présent rapport de gestion, pour un complément d'information à cet égard.

De nombreux facteurs propres à la fusion projetée avec WSI pourraient faire en sorte que nos résultats, notre rendement ou nos réalisations réels diffèrent sensiblement, à terme, des résultats, du rendement ou des réalisations exprimés explicitement ou implicitement dans ces énoncés prospectifs. Ces facteurs sont les suivants :

- nous pourrions être exposés à des incertitudes commerciales ou à des restrictions contractuelles d'ici à ce que la fusion soit conclue;
- notre incapacité de mener la fusion à bonne fin pourrait nuire au cours de nos actions, à nos affaires et à nos résultats financiers futurs;
- le niveau d'endettement de la société issue de la fusion pourrait être nettement plus grand que le niveau d'endettement actuel de la société considérée isolément; ce niveau d'endettement supérieur pourrait avoir des conséquences négatives pour nous, notamment en réduisant les fonds dont pourrait disposer la société pour d'autres fins;
- le cours de marché de nos actions pourrait baisser si ces actions devaient être vendues en grand nombre à la suite de la fusion;
- nous pourrions ne pas réaliser toutes les retombées attendues de la fusion, et le processus d'intégration pourrait se répercuter négativement sur nos activités poursuivies;
- il se pourrait que nous n'obtenions pas les approbations requises de la part des organismes de réglementation ou que ces approbations soient assorties de lourdes conditions qui pourraient avoir des conséquences néfastes sur nos activités;
- une fois la fusion réalisée, nous pourrions ne pas être en mesure de garder à notre service certains employés clés ou de gérer efficacement l'entreprise plus grosse et plus vaste qui serait issue de la fusion, ce qui nuirait à notre exploitation et à notre situation financière après la fusion;
- nous serons appelés à engager des frais considérables sur le plan des coûts de transaction, de financement et autres dans le cadre de la fusion;
- la fusion pourrait ne pas se révéler relative et pourrait entraîner la dilution de notre bénéfice net par action, ce qui ferait baisser le cours de marché de nos actions;
- à titre d'« émetteur privé étranger » (*foreign private issuer*) aux États-Unis, nous sommes autorisés à fournir moins d'information à la SEC que ne le sont d'autres sociétés par actions constituées aux États-Unis; aussi pourrait-il y avoir moins d'information circulant à notre sujet dans le public;
- nous pourrions perdre notre statut d'émetteur privé étranger dans l'avenir, ce qui entraînerait pour nous un important supplément de coûts et de dépenses.

Perspectives

(Tous les montants sont en milliers de dollars américains, sauf indication contraire.)

Aperçu

La direction s'est engagée à appliquer ses stratégies d'amélioration axées sur le marché à l'accroissement de la valeur pour ses actionnaires. L'objectif de la direction est l'amélioration continue, synonyme de croissance des produits et de maîtrise des coûts. La pénétration de nouveaux marchés, l'élargissement de notre part des marchés existants et l'aménagement des décharges seront au cœur de nos préoccupations à mesure que nous rechercherons des moyens d'étendre nos ramifications, d'accroître notre clientèle sur les marchés stratégiques et d'accroître l'internalisation. Notre dynamisme repose sur de solides atouts, comme de bons antécédents de croissance interne, une croissance par la voie d'acquisitions stratégiques, une forte compétitivité, une solide clientèle liée par des contrats à long terme, des méthodes d'exploitation rigoureuses, des besoins prévisibles en matière d'investissements de remplacement et des flux de trésorerie stables. Nous comptons bien continuer de tabler sur ces atouts à l'avenir.

Stratégie

Accroître la densité de la collecte. Nous cherchons à évoluer dans des marchés urbains à haute densité de population, qui nous offrent l'occasion d'améliorer notre situation commerciale. Notre capacité d'accroître de façon stratégique la densité de la collecte dans un marché donné nous donne plus de souplesse pour mettre en œuvre nos stratégies de croissance interne, générer des flux de trésorerie et augmenter nos marges par intégration verticale. En outre, la capacité de tirer des produits horaires supérieurs en regard de frais qui restent fixes nous donne un levier d'exploitation à notre modèle de gestion. Nous continuerons de nous concentrer sur les marchés actuels qui soutiennent notre stratégie de marché tout en cherchant de nouveaux créneaux où mettre en application notre stratégie d'exploitation.

Optimiser notre portefeuille d'actifs pour tirer un meilleur rendement de nos investissements. Nous cherchons à équilibrer la composition de nos actifs au sein de nos secteurs et de nos régions d'exploitation de manière qu'ils se prêtent à l'application de nos stratégies de productivité. En optimisant nos actifs de collecte et de mise en décharge en fonction d'un bassin de clients commerciaux, industriels et résidentiels, nous croyons pouvoir augmenter le rendement du capital investi. Ces cinq dernières années, notre portefeuille d'actifs au Canada a systématiquement généré un solide BAIIA ajusté^(A). Comme nous l'avons fait jusqu'à présent, nous allons continuer de suivre différentes stratégies visant à ajuster notre portefeuille d'actifs de manière à accroître nos marges aux États-Unis. Ainsi, comme l'empreinte de nos actifs dans le nord-est des États-Unis comporte une proportion d'activités liées aux décharges plus élevée que ce que nous jugeons optimal, nous prévoyons acquérir des actifs de collecte en vue d'en accroître la densité, et optimiser les stratégies en matière de prix et de volume grâce à nos actifs de collecte dans ce secteur ou dans des secteurs adjacents.

Stimuler la croissance interne. Par une démarche de prospection systématique, nous cherchons à augmenter les volumes de collecte contractuels dans les marchés où nous sommes présents. Plus particulièrement, nous axons nos efforts sur l'obtention de nouveaux contrats auprès de clients commerciaux, industriels et résidentiels dans des marchés que nous savons pouvoir intégrer à nos activités existantes. En accroissant la densité de nos itinéraires de collecte, nous pouvons accroître l'internalisation et les marges de nos activités existantes. Nous prévoyons en outre appliquer différentes stratégies de tarification lorsque les circonstances s'y prêteront, pour réaliser la pleine valeur de nos offres de services.

Accroître l'internalisation. Nous cherchons à accroître l'internalisation des déchets dans les marchés que nous desservons en contrôlant tout le flux des déchets, depuis la collecte jusqu'à la mise en décharge. L'internalisation nous donne un meilleur contrôle sur les coûts en nous évitant d'avoir à payer à des tiers des redevances pour l'utilisation de leurs décharges, et en nous aidant à utiliser nos actifs à meilleur escient. Nous estimons que l'intégration verticale est essentielle au maintien d'un accès continu aux décharges ou installations de traitement des déchets à des conditions qui sont favorables ainsi qu'au maintien de l'approvisionnement continu en déchets dont dépend l'exploitation rentable de ces installations. Nous souhaitons accroître la densité des itinéraires de collecte et acquérir des actifs qui multiplieront les occasions d'intégration verticale dans des marchés qui sont à même de soutenir nos objectifs d'internalisation.

Poursuivre des acquisitions d'intérêt stratégique. Nous appliquons une grande discipline à l'évaluation de nos projets d'acquisitions stratégiques. Notamment, nous recherchons des acquisitions susceptibles d'appuyer notre stratégie commerciale et de contribuer aux flux de trésorerie disponibles^(B), avant la prise en compte des synergies. Nos recherches d'acquisitions sont axées sur les marchés qui, selon nous, sont à même de valoriser davantage nos activités existantes, ou dont les perspectives de croissance sont importantes. Nous sommes d'avis que notre équipe de direction chevronnée, notre stratégie d'exploitation décentralisée, notre santé financière et notre taille font de nous un acheteur intéressant pour les acquisitions projetées.

Activités

Sur le plan de l'exploitation, notre objectif est de répercuter sur nos clients finaux les surcharges liées au carburant et aux marchandises ainsi que les coûts environnementaux, dont les frais d'élimination des déchets imposés par le gouvernement, en vue d'éliminer la variabilité des résultats d'exploitation et des flux de trésorerie. Cependant, certains services ou contrats ne nous permettent pas d'absorber facilement les variations des prix du carburant et des marchandises. Aussi, pour atténuer au moins une certaine variabilité, nous arrive-t-il de conclure des contrats de couverture des prix du carburant et des marchandises. Les hausses du prix du carburant, des coûts environnementaux et des frais d'élimination de déchets imposés par le gouvernement ont pour effet d'accroître les produits, à condition que ces augmentations soient répercutées sur nos clients, ce qui, toutes choses étant égales par ailleurs, a pour effet de faire baisser notre marge brute d'exploitation (définie comme les produits moins les charges d'exploitation, divisés par les produits).

Produits

Nous estimons que nos produits sont étroitement liés à la croissance du produit intérieur brut (le « PIB ») et à la croissance globale de la population dans les secteurs que nous desservons. Au Canada, la croissance du PIB prévue pour 2010 est de l'ordre de 2,5 % à 3,0 %. Par conséquent, au minimum, nous prévoyons enregistrer une croissance des produits d'au moins 2,5 % à 3,0 % pour 2010, au Canada – à supposer que les prévisions du PIB pour 2010 se réalisent. De plus, nous maintenons notre objectif d'accroître le volume et la croissance interne afin d'améliorer la densité et la productivité, et nous continuerons de nous concentrer sur la croissance des prix de base dans les marchés où nous sommes présents. Nous chercherons en outre à maximiser le tonnage des décharges en vue d'absorber les variations des charges d'exploitation découlant des prix du carburant diesel et des autres coûts variables, et nous entendons poursuivre notre croissance au moyen d'acquisitions stratégiques complémentaires.

Aux États-Unis, les prévisions de croissance du PIB sont de l'ordre de 2,5 % à 3,0 %. Nous prévoyons que notre secteur sud des États-Unis saura tirer parti de la croissance du PIB. Toutefois, nous sommes moins optimistes à l'égard de la capacité du secteur nord-est des États-Unis de progresser au même rythme en 2010. Comme pour le secteur canadien, nous continuerons de suivre nos stratégies axées sur le marché en vue d'influer sur les prix, les volumes, la densité et la productivité. Nous continuerons de répercuter la variabilité des charges d'exploitation et poursuivrons notre croissance par la voie d'acquisitions stratégiques.

Comme il est décrit à la rubrique « Transaction projetée » du présent rapport de gestion, l'aboutissement du projet d'acquisition de WSI aura des répercussions majeures pour ce qui est de nos produits consolidés de 2010. Globalement, nous prévoyons que nos produits consolidés dépasseront 1 500 000 \$ sur une base annualisée. Cette prévision ne tient compte d'aucune cession qui pourrait être réclamée par les organismes de réglementation comme condition préalable à la transaction.

Autres

Inscription à la cote de plus d'une Bourse

À la suite de notre inscription à la cote de la Bourse de New York et de l'appel public à l'épargne que nous avons mené aux États-Unis, nos actions sont maintenant cotées à la Bourse de New York comme à la Bourse de Toronto. Les investisseurs actuels et éventuels peuvent donc négocier nos actions ordinaires sur l'une ou l'autre d'entre elles. Depuis que nos actions sont cotées sur plusieurs Bourses, les volumes de négociation moyens quotidiens de nos actions ordinaires ont été multipliés par deux.

Fiscalité

Parallèlement à notre conversion d'une fiducie de revenu en société par actions, les effets intersociétés existant avant la conversion ont été de fait remboursés ou capitalisés. Aussi les intérêts débiteurs intersociétés pris en charge par nos filiales ne peuvent-ils plus être mis à l'abri des impôts depuis que la conversion a été effectuée. En ce qui concerne le secteur canadien, nous avons bien utilisé les exonérations fiscales que nous procure le report prospectif

de pertes, ce qui a donné lieu et continuera de donner lieu à une augmentation de la charge d'impôts en espèces en 2010 par rapport à l'exercice précédent. On se reportera à la rubrique sur les liquidités présentée ci-dessous pour un complément d'information.

En mars 2010, le ministre des Finances a annoncé son intention d'autoriser les filiales d'une fiducie de revenu à utiliser les pertes liées à des propriétés qui auraient autrement été perdues à la liquidation de cette fiducie. Nous ne pourrions cependant comptabiliser cet avantage fiscal tant que cette prise de position n'aura pas été officiellement adoptée. Plus de 3 000 \$ CA devraient découler de cet avantage fiscal.

Financement de la croissance stratégique

L'un de nos objectifs consiste à favoriser la croissance de l'entreprise tant à l'interne que par des acquisitions stratégiques. La croissance par acquisitions stratégiques est tributaire de notre capacité à générer des flux de trésorerie disponibles^(B) et à avoir accès aux marchés des capitaux d'emprunt et des capitaux propres. Nous croyons en notre capacité de générer des flux de trésorerie disponibles^(B) supérieurs aux dividendes que nous aurons à payer, et que cet excédent pourra servir à financer une partie de notre croissance continue, dont celle qui viendra de nos acquisitions stratégiques. Pour parvenir à une croissance notable, notamment par la voie d'acquisitions stratégiques, nous devons continuer d'avoir accès aux marchés des titres de créance et des titres de participation. Tout resserrement des marchés financiers pourrait nuire à notre capacité de croissance par acquisitions stratégiques. Nous continuons de croire, cependant, que notre accès actuel aux marchés financiers est suffisant pour satisfaire à nos besoins à court et à long terme en matière de croissance.

Liquidités

Notre capacité à tirer des flux de trésorerie de notre exploitation est solide. En 2009, nous avons bien utilisé toutes les pertes restantes disponibles pour soustraire à l'impôt les bénéfices de nos sociétés canadiennes qui auraient été imposables. Aussi, toutes choses étant égales par ailleurs, notre charge d'impôts exigibles devrait augmenter en 2010.

Dans le cadre de notre fusion prévue avec WSI, nous prévoyons refinancer nos facilités de crédit canadiennes et américaines en 2010. On se reportera à la rubrique « Situation de trésorerie et sources de financement » du présent rapport de gestion pour un complément d'information à cet égard. Bien que nous nous attendions à tirer des activités de WSI, après la fusion, des flux de trésorerie conséquents, nous n'en engagerons pas moins des coûts d'emprunt plus élevés sur les avances sur nos facilités de crédit canadiennes et américaines qu'il y a un an. Nous prévoyons que les emprunts au titre du refinancement de ces facilités porteront intérêt à des taux plus élevés que ceux de nos emprunts actuels. Comme les intérêts débiteurs sont intégralement déductibles du bénéfice imposable, leur augmentation fera baisser la charge d'impôts.

De plus, comme les taux d'emprunt sont à un niveau historiquement bas tant au Canada qu'aux États-Unis, si l'économie se redresse, il devrait y avoir une hausse des taux d'intérêt qui serait à la mesure de l'amélioration de l'activité économique. Une hausse des taux d'intérêt ferait augmenter les intérêts débiteurs, ce qui serait en partie contrebalancé par la diminution des charges d'impôts exigibles ou futurs.

Nos activités génèrent des flux de trésorerie stables qui, selon nous, devraient être supérieurs à ce dont nous avons besoin pour poursuivre nos activités de façon stable et verser des dividendes, tels qu'ils sont régulièrement fixés par le conseil d'administration. Si nous ne menons pas à bien notre stratégie de croissance par voie d'acquisitions, nous prévoyons que l'excédent de trésorerie irait d'abord au remboursement des avances sur la dette à long terme, puis au rachat de nos actions ordinaires ou au versement de dividendes plus élevés. La réalisation d'acquisitions importantes ne manquera pas de se répercuter sur nos liquidités disponibles et les taux de nos emprunts. Notre équipe d'expansion commerciale continue de poursuivre notre stratégie de croissance par voie d'acquisitions. Toutefois, il est difficile de déterminer quelles entreprises seront effectivement acquises et l'effet que cela produira sur nos liquidités.

Retenues d'impôt sur les revenus de source étrangère

Le cas échéant, les retenues d'impôt prélevées sur les revenus de source étrangère sont constatées dans la charge d'impôts exigibles, à l'état consolidé des résultats et du résultat étendu. Une hausse des dividendes à payer par IESI ou l'incapacité d'IESI de rembourser le capital ferait augmenter les impôts retenus sur les revenus de source étrangère de la société.

Optimisation des pertes fiscales et efficacité fiscale de la structure

La direction revoit périodiquement sa structure organisationnelle en vue de favoriser une plus grande efficacité fiscale et d'optimiser l'utilisation des pertes fiscales qui y est faite. Nous prévoyons devoir engager des frais de restructuration supplémentaires à cet égard.

Amortissement

Jusqu'à présent, nous avons comptabilisé nos acquisitions selon la méthode de l'acquisition. Selon cette méthode, nous devons constater la juste valeur des actifs acquis et des passifs pris en charge et, notamment, comptabiliser tous les actifs incorporels séparément de l'écart d'acquisition. Au moment de l'acquisition, les ajustements de juste valeur augmentent habituellement la valeur comptable des immobilisations et des actifs liés aux décharges, ce qui donne lieu, en général, à l'attribution d'une tranche du prix d'achat aux actifs incorporels identifiés. Ainsi, l'amortissement des immobilisations, des actifs liés aux décharges et des actifs incorporels comprend non seulement l'amortissement du coût initial, mais également l'amortissement des ajustements de juste valeur constatés au moment de l'acquisition. Bien que nous ayons connu une croissance interne, une grande part de notre croissance globale a été réalisée par la voie d'acquisitions. Comme quoi la charge d'amortissement comprend d'importants ajustements de juste valeur. Les plus importants ajustements de juste valeur que nous ayons enregistrés sont liés à la création de notre société préexistante, à notre premier appel public à l'épargne, ainsi qu'aux acquisitions d'IESI, de la décharge Ridge et de Winters Bros. Vu la difficulté d'isoler l'ajustement de juste valeur lié à chacune des acquisitions que nous avons conclues, les montants présentés ci-après illustrent l'incidence que les ajustements de juste valeur ont eue, pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009, sur la charge globale d'amortissement : les ajustements à la juste valeur des actifs liés aux décharges et des actifs incorporels constatés lors de notre premier appel public à l'épargne ont compté pour environ 15 600 \$, ou 10,0 %, de l'amortissement total en 2009, tandis que les ajustements à la juste valeur des immobilisations et des actifs liés aux décharges constatés lors de l'acquisition d'IESI ont compté pour environ 12 300 \$, ou 7,9 %, de l'amortissement total en 2009. Les ajustements de juste valeur sont constatés à même la charge d'amortissement sur la durée de vie utile de l'actif sous-jacent. En ce qui concerne les actifs liés aux décharges, les ajustements de juste valeur sont amortis sur la durée de vie utile permise ou réputée permise des décharges. À mesure que nous poursuivrons notre croissance par la voie d'acquisitions, la charge d'amortissement continuera d'augmenter. Cette augmentation sera atténuée par la baisse découlant des ajustements à la juste valeur entièrement amortis.

À compter d'avril 2010, certains actifs incorporels constatés à la faveur du premier appel public à l'épargne du Fonds seront intégralement amortis. En conséquence, l'amortissement des actifs incorporels devrait baisser d'environ 2 200 \$ CA par trimestre.

Instruments financiers

(Tous les montants sont en milliers de dollars américains, sauf indication contraire.)

Nous classons nos instruments financiers de la façon suivante :

Détenus à des fins de transaction – Actif ou passif financier qui satisfait à l'une ou l'autre des conditions suivantes : il est acquis ou pris en charge principalement en vue de sa revente ou de son rachat à court terme, il fait partie d'un portefeuille d'instruments financiers donné qui est géré ensemble, il s'agit d'un dérivé non désigné aux fins de la comptabilité de couverture, ou encore il a été désigné par la société, lors de sa comptabilisation initiale, comme étant détenu à des fins de transaction. Les instruments financiers détenus à des fins de transaction sont évalués à la juste valeur. Lors de la constatation initiale, nous avons désigné les coûts liés aux activités d'après-fermeture des décharges capitalisés comme détenus à des fins de transaction. Les gains ou pertes sur les coûts liés aux activités d'après-fermeture des décharges capitalisés sont comptabilisés dans l'état consolidé des résultats et du résultat étendu comme gain ou perte sur instruments financiers, un montant correspondant étant comptabilisé au titre des coûts liés aux activités d'après-fermeture des décharges capitalisés dans notre bilan consolidé.

Nous concluons différents types d'instruments financiers dérivés qui sont classés comme détenus à des fins de transaction. Ces instruments peuvent réunir des swaps de taux d'intérêt, des swaps sur marchandises, des contrats de change et des couvertures liées au vieux carton ondulé, ou une combinaison de ceux-ci. Les gains ou pertes sur ces instruments dérivés, qui ne sont pas désignés comme des couvertures, sont comptabilisés dans l'état consolidé des résultats et du résultat étendu à titre de gain ou de perte sur instruments financiers entrant dans le résultat net, avec inscription d'un montant compensatoire aux autres actifs ou autres passifs du bilan consolidé.

Placements détenus jusqu'à leur échéance – Actifs financiers non dérivés à paiements déterminés ou déterminables et à échéances fixes, que nous avons l'intention ferme et la capacité de conserver jusqu'à leur échéance. En sont exclus les actifs financiers qui, lors de leur comptabilisation initiale, sont désignés comme détenus à des fins de transaction ou comme disponibles à la vente, ainsi que les actifs financiers qui répondent à la définition des prêts et créances. Les placements détenus jusqu'à échéance sont mesurés au coût après amortissement, après la constatation initiale. Hormis nos placements dans notre société détenue comptabilisée à la valeur de consolidation, nous n'avons aucun actif financier désigné comme détenu jusqu'à son échéance.

Disponibles à la vente – Actifs financiers non dérivés qui sont désignés comme disponibles à la vente, ou qui ne sont classés ni dans les prêts ou créances, ni dans les placements détenus jusqu'à échéance, ni comme détenus à des fins de transaction. Les actifs financiers disponibles à la vente sont mesurés à la juste valeur. Nous n'avons aucun actif financier désigné comme disponible à la vente.

Risque de crédit

Le risque de crédit est défini comme le risque qu'une partie à un instrument financier manque à l'une de ses obligations et amène de ce fait l'autre partie à subir une perte financière. Notre exposition au risque de crédit se limite principalement à la trésorerie et aux équivalents de trésorerie, aux débiteurs, aux autres débiteurs, aux coûts liés aux activités d'après-fermeture des décharges capitalisés, aux swaps de taux d'intérêt et swaps sur marchandises et, le cas échéant, aux contrats de change et contrats de couverture liés au vieux carton ondulé. Dans tous les cas, notre objectif de gestion du risque, qu'il soit de crédit, d'illiquidité, de marché ou autre, est de ramener notre exposition à un niveau cadrant avec notre tolérance au risque.

Trésorerie et équivalents de trésorerie

Certains membres de la haute direction ont la responsabilité de déterminer avec quelles institutions bancaires nous traiterons et conserverons des dépôts. Le choix des institutions financières établi par la direction est entériné par le conseil d'administration. En règle générale, la haute direction choisit des institutions financières qui sont parties aux facilités de crédit à long terme de la société et dont elle considère la taille, la liquidité et la stabilité comme adéquates. La direction examine l'exposition de la société au risque de crédit de temps à autre ou lorsque les conditions indiquent que l'exposition de la société au risque de crédit a changé ou pourrait le faire. Notre exposition maximale au risque de crédit correspond à la juste valeur de la trésorerie et des équivalents de trésorerie comptabilisés au bilan consolidé, soit environ 7 400 \$ (environ 5 000 \$ au 31 décembre 2009). Nous ne détenons aucune garantie ni autre rehaussement de crédit à titre de sûreté sur nos soldes de trésorerie et d'équivalents de trésorerie. Nous considérons que la qualité de crédit de notre trésorerie et de nos équivalents de trésorerie est élevée et qu'aucun montant n'a perdu de valeur.

Débiteurs

Nous sommes exposés au risque de crédit lié à nos débiteurs dans le cours normal des activités. Notre exposition maximale en la matière correspond à la juste valeur des débiteurs comptabilisés dans notre bilan consolidé, soit 117 367 \$ (111 839 \$ au 31 décembre 2009). Pour limiter notre exposition au risque de crédit, nous procédons à des vérifications de solvabilité ou acceptons des paiements ou garanties avant que les services visés soient fournis. Notre clientèle est suffisamment diversifiée pour que notre exposition au risque de crédit s'en trouve atténuée. Nous avons également affecté des employés à des activités de recouvrement d'une manière qui concorde avec nos politiques en matière de créances, de crédit et de recouvrement. Ces politiques fixent notamment les procédures à suivre pour gérer, surveiller, contrôler, examiner, enregistrer et améliorer nos dossiers de crédit et de perception. Nous nous sommes aussi dotés de politiques et procédures de détermination des provisions pour créances douteuses. Ces calculs reposent généralement sur les antécédents en matière de recouvrement ou, à défaut, sur les antécédents en matière de provisions pour créances douteuses. Un examen des soldes de comptes particuliers est autorisé lorsque cela est possible et, le cas échéant, sont pris en considération la qualité de crédit du client, l'historique de ses paiements ainsi que d'autres facteurs qui lui sont propres, dont une éventuelle déclaration de faillite ou d'insolvabilité.

Nous sommes exposés à un risque de crédit du fait que nous traitons avec un client unique aux États-Unis, qui comptait pour environ 6,3 % de nos débiteurs au 31 mars 2010 (5,0 % au 31 décembre 2009). Nous ne considérons pas ce risque comme important.

Le tableau ci-dessous illustre le classement par ancienneté de nos débiteurs et de notre provision pour créances douteuses selon la catégorie de classement par ancienneté :

	31 mars		
	2010		
	Montant brut	Provision	Montant net
<i>Actifs financiers - prêts et créances</i>			
Débiteurs			
Montants impayés depuis 0 à 30 jours	78 304 \$	23 \$	78 281 \$
Montants impayés depuis 31 à 60 jours	31 631	39	31 592
Montants impayés depuis 61 à 90 jours	4 793	59	4 734
Montants impayés depuis au moins 91 jours	5 222	4 468	754
Total partiel	119 950	4 589	115 361
Autres débiteurs			
Montant à recevoir de la société détenue comptabilisée à la valeur de consolidation	1 953	-	1 953
	53	-	53
Total du montant brut des débiteurs et de la provision pour créances	121 956 \$	4 589 \$	117 367 \$
	31 décembre		
	2009		
	Montant brut	Provision	Montant net
<i>Actifs financiers - prêts et créances</i>			
Débiteurs			
Montants impayés depuis 0 à 30 jours	66 177 \$	-	66 177 \$
Montants impayés depuis 31 à 60 jours	33 113	2	33 111
Montants impayés depuis 61 à 90 jours	7 024	77	6 947
Montants impayés depuis au moins 91 jours	6 033	3 979	2 054
Total partiel	112 347	4 058	108 289
Autres débiteurs			
	3 550	-	3 550
Total du montant brut des débiteurs et de la provision pour créances	115 897 \$	4 058 \$	111 839 \$

Les débiteurs que la direction juge susceptibles de ne pas être recouverts font l'objet d'une provision. Lorsque le solde d'un compte de débiteurs est considéré irrécouvrable, il est porté en réduction de la provision. Les recouvrements ultérieurs de montants radiés antérieurement sont portés au crédit de la provision et les variations de la provision sont comptabilisées au titre des frais de vente, généraux et administratifs dans notre état des résultats et du résultat étendu. La direction évalue habituellement la dépréciation globale des créances en appliquant notre taux de recouvrement historique et en tenant compte de conditions économiques plus générales.

Nos comptes débiteurs sont généralement exigibles à réception de la facture. En conséquence, tout montant qui reste impayé une fois que la période considérée est écoulée est considéré comme un arriéré. Selon nos antécédents en matière de recouvrement, nous sommes parvenus à recouvrer des montants avant qu'ils soient en souffrance depuis plus de 90 jours. Nous estimons que la solvabilité des débiteurs dont les comptes ne sont ni en souffrance ni douteux est élevée. Notre exposition maximale au risque de crédit lié aux débiteurs équivaut à notre valeur comptable nette. Nous pouvons demander, à titre de garantie, qu'un paiement soit effectué avant la prestation des services, généralement sous la forme d'un acompte par carte de crédit ou d'un paiement anticipé total ou partiel. Les acomptes et montants payés avant la prestation des services sont comptabilisés à titre de produits reportés dans notre bilan consolidé. La diversité de notre clientèle, notamment sur le plan des tailles, des soldes et des emplacements géographiques, se trouve à réduire dans les faits notre exposition au risque de crédit. Au 31 mars 2010, les créances considérées comme douteuses n'étaient pas importantes.

Autres débiteurs

Nous sommes exposés à un risque de crédit lié aux autres débiteurs. Nous avons conclu avec des villes du Québec des ententes visant le financement de conteneurs. Avant la conclusion d'une entente, la haute direction se charge d'en examiner les dispositions et, notamment, les conditions financières. La direction considère que les villes du Québec sont des contreparties à faible risque. La valeur comptable des autres débiteurs, soit environ 1 700 \$ (environ 1 800 \$ au 31 décembre 2009), constitue notre exposition maximale au risque de crédit. En règle générale, nous demeurons propriétaire des conteneurs jusqu'au moment où la totalité des paiements à leur égard ont été reçus. À réception de la totalité des paiements, le droit de propriété des conteneurs est habituellement cédé à la ville concernée. Nous considérons que la qualité de crédit du solde de nos autres débiteurs est élevée et qu'aucun montant n'a perdu de valeur.

Coûts liés aux activités d'après-fermeture des décharges capitalisés

Nous sommes exposés à un risque de crédit sur les montants que nous déposons dans une fiducie d'utilité sociale. Nos dépôts sont investis dans des acceptations bancaires proposées par des institutions financières canadiennes ou dans des bons du Trésor du gouvernement du Canada. En raison de la nature des placements sous-jacents, la direction estime que son exposition au risque de crédit à l'égard des coûts liés aux activités d'après-fermeture des décharges capitalisés est faible. Notre exposition maximale au risque de crédit correspond à la juste valeur des coûts liés aux activités d'après-fermeture des décharges capitalisés que nous comptabilisons dans notre bilan consolidé, soit environ 8 300 \$ (environ 8 100 \$ au 31 décembre 2009). La direction examine l'exposition de la société à ce risque de temps à autre ou chaque fois que les conditions indiquent que cette exposition a pu changer ou qu'elle pourrait le faire. Nous ne détenons aucune garantie ni autre rehaussement de crédit à titre de sûreté sur les montants investis. Toutefois, compte tenu des placements sous-jacents, nous considérons que la qualité de crédit de l'actif financier est élevée.

Risque d'illiquidité

Le risque d'illiquidité est le risque que nous éprouvions des difficultés à nous acquitter de nos obligations financières. Notre exposition au risque d'illiquidité découle principalement du fait que nous avons recours à du financement à long terme. Notre trésorerie générale est responsable de s'assurer que les liquidités à court, à moyen et à long terme de la société sont suffisantes. Par son entremise, nous gérons le risque d'illiquidité sur une base quotidienne en surveillant de façon continue les flux de trésorerie réels et prévisionnels ainsi que les liquidités disponibles à même nos facilités de crédit renouvelables. La trésorerie générale doit également veiller à ce que des liquidités soient disponibles dans les conditions financières les plus favorables. Chaque trimestre, elle soumet au comité de vérification ses conclusions sur nos capacités d'emprunt disponibles et sur notre état de conformité aux clauses restrictives. Elle fait en outre une gestion active de notre trésorerie et entretient des relations suivies avec les principales parties à ses facilités de crédit à long terme.

Risque de marché

Le risque de marché est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctuent en raison des variations des prix sur le marché. Le risque de marché comprend le risque de change, le risque de taux d'intérêt et d'autres risques de prix.

Le risque de change est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctuent par suite des variations des taux de change. Notre exposition au risque de change découle de la conversion de sommes libellées en dollars américains aux fins du financement des versements de distributions et de dividendes libellés en dollars canadiens aux porteurs d'actions et d'actions privilégiées de participation. Par le passé, nous avons conclu des contrats de change pour réduire notre exposition au risque de change. Depuis février 2008, tous les contrats de change ont expiré et aucun nouveau contrat n'a été conclu. De ce fait, nous sommes exposés au risque de change sur les dollars américains provenant de sources américaines et servant à financer les distributions de dividendes libellés en dollars canadiens. Afin de réduire ce risque, la direction détermine à son gré la provenance du financement des distributions et des dividendes, et cherche à financer les montants devant être payés aux actionnaires à partir des flux de trésorerie issus des activités au Canada. Notre trésorerie générale suit attentivement le risque couru et évalue l'opportunité de conclure de nouveaux contrats de change. Notre conseil d'administration tient également compte du risque de change au moment de fixer le montant d'un dividende de la société. En ce qui concerne le trimestre terminé le 31 mars 2010, nous étions exposés au risque de change sur la tranche des dividendes financés par des sources américaines qui n'était pas couverte par des contrats de change. Les dividendes n'ont aucune incidence sur la détermination du bénéfice net car ils sont comptabilisés dans les capitaux propres.

Le risque de taux est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctuent en raison des variations des taux d'intérêt du marché. Le risque de taux découle de nos actifs et passifs financiers portant intérêt. Plusieurs de nos actifs et passifs financiers sont exposés au risque de taux, dont les plus notables sont nos facilités de crédit à long terme. Bien que nos débetures, une tranche de notre emprunt à terme et de notre facilité de crédit renouvelable américains et notre facilité de 2005 liée aux obligations industrielles de Seneca portent intérêt à taux fixe, elles restent exposées au risque de taux d'intérêt à leur échéance ou à leur renégociation.

Une tranche de notre emprunt à terme, nos deux facilités de crédit renouvelables et une partie de nos obligations industrielles sont exposées au risque de taux d'intérêt. Une hausse ou une baisse du taux d'intérêt variable entraîne une augmentation ou une diminution correspondante des intérêts débiteurs sur la dette à long terme. Nous sommes également exposés au risque de taux d'intérêt sur les coûts liés aux activités d'après-fermeture des décharges capitalisés. Les coûts liés aux activités d'après-fermeture des décharges capitalisés sont investis dans des placements à court terme sensibles aux variations des taux d'intérêt. Une augmentation ou une diminution du rendement des montants investis se traduit par une diminution ou une augmentation de notre obligation à l'égard de la capitalisation. Nous sommes également exposés au risque de taux d'intérêt sur le solde de nos équivalents de trésorerie et les autres débiteurs.

Nous avons conclu des swaps de taux à titre de condition inhérente à notre facilité de crédit à long terme aux États-Unis en vue de fixer le taux d'une tranche à intérêt variable sur les avances et les emprunts. Les politiques et le processus de gestion des risques qui y sont associés sont présentés plus haut sous la rubrique « Risque de crédit ».

Objectifs de gestion du risque

En matière de gestion du risque financier, notre objectif est de ramener les expositions au risque à la hauteur de notre tolérance au risque. Nos instruments financiers dérivés sont évalués au regard des expositions qu'ils sont susceptibles d'atténuer, et le choix d'un instrument financier dérivé ne doit pas accroître l'exposition nette de la société au risque. Les instruments financiers dérivés peuvent nous exposer à d'autres types de risque, dont le risque de crédit. L'exposition à d'autres types de risque est évaluée au regard de l'instrument financier dérivé choisi et peut faire l'objet d'une analyse du coût par rapport aux avantages. Notre utilisation d'instruments financiers dérivés à des fins de spéculation ou de transaction est interdite, et la valeur de l'instrument financier dérivé ne peut excéder l'exposition au risque de l'actif, du passif ou des flux de trésorerie sous-jacents qu'elle entend réduire.

Méthodes et hypothèses relatives à la juste valeur

La juste valeur des instruments financiers est calculée en fonction des informations disponibles sur le marché, à l'aide de méthodes d'évaluation généralement reconnues et avec le concours d'évaluateurs indépendants. Comme l'interprétation des informations du marché et l'établissement de ces estimations demandent beaucoup de jugement, les évaluations de la juste valeur ne sont pas nécessairement représentatives des montants que nous pourrions obtenir, ou que les contreparties aux instruments pourraient obtenir, dans un échange aux conditions ayant cours sur le marché. L'utilisation de différentes hypothèses et méthodes d'estimation pourraient aussi avoir une incidence importante sur ces justes valeurs.

Les coûts liés aux activités d'après-fermeture des décharges capitalisés sont investis dans des acceptations bancaires proposées par des institutions financières canadiennes ou dans des bons du Trésor du gouvernement du Canada. La juste valeur de ces placements est fondée sur les prix cotés sur des marchés actifs pour des actifs identiques.

La juste valeur des swaps sur marchandises est déterminée au moyen de la méthode de l'actualisation des flux de trésorerie. Pour actualiser les swaps sur marchandises, nous partons de la courbe des indices futurs du Department of Energy et du taux d'intérêt sans risque correspondant aux modalités sous-jacentes des contrats. Les institutions financières et le Department of Treasury des États-Unis nous fournissent respectivement la courbe des indices futurs du Department of Energy et le taux d'intérêt sans risque.

Nos swaps de taux d'intérêt sont comptabilisés à leur juste valeur estimative, fondée sur les données reçues des institutions financières qui traitent ces contrats. Nous vérifions la vraisemblance de ces données à l'aide de données similaires provenant d'une autre institution financière à chaque date d'établissement des états financiers. De plus, nous engageons un tiers, qui n'est pas une contrepartie, pour effectuer une évaluation indépendante des swaps de taux d'intérêt, et utilisons ces informations pour déterminer la juste valeur. L'utilisation d'hypothèses et de méthodes d'estimation différentes pourrait avoir une incidence importante sur ces justes valeurs.

Les actifs et les passifs financiers sont comptabilisés à la juste valeur, s'il y a lieu, et ils sont inscrits au bilan consolidé au titre des coûts liés aux activités d'après-fermeture des décharges capitalisés, des autres actifs et des autres passifs.

Risques et incertitudes

Un ralentissement de l'économie mondiale pourrait nuire à nos affaires et à nos marges d'exploitation.

Nos affaires subissent l'influence de multiples facteurs économiques qui échappent à notre volonté, comme le taux de confiance des consommateurs, les taux d'intérêt et l'accès aux marchés financiers. Bien que nous fournissions des services essentiels, un ralentissement de l'économie mondiale se traduit généralement par une diminution du volume des déchets, ce qui fait baisser à son tour nos produits. En outre, l'incertitude des consommateurs et la baisse de la confiance des consommateurs peuvent limiter le nombre de services demandés par nos clients. Lors d'un ralentissement de l'activité économique, nous pouvons également nous ressentir de l'incapacité de nos clients à faire face à leurs échéances ou à payer tout court, en raison des difficultés financières qu'ils traversent, voire de leur faillite. Si nos clients n'ont pas accès à du capital, nos volumes pourraient baisser et nos perspectives de croissance et notre rentabilité pourraient s'en trouver diminuées. En raison de la diversité de notre clientèle et de la nature de nos services, nous n'avons pas été ni ne prévoyons être très touchés par le ralentissement de l'économie mondiale. Même si nos activités dans le nord-est des États-Unis sont celles à avoir le plus souffert du repli économique, nous croyons que le pire est passé et nous entrevoyons déjà un regain de stabilité. Comme la composition de l'actif de ce secteur n'est pas optimale, tel qu'il est expliqué à la rubrique « Perspectives – stratégies » du présent rapport de gestion, nous continuerons de rechercher des moyens de maximiser l'internalisation de notre flux de déchets collectés et d'optimiser la composition de l'actif de ce secteur en vue de réduire notre exposition au risque de déclin futurs de l'économie.

Nous pourrions être incapables d'obtenir, renouveler ou maintenir en vigueur des permis, licences et approbations dont nous avons besoin pour exercer nos activités.

Nous sommes assujettis à de nombreux lois et règlements sur l'environnement et l'utilisation des sols. La réussite de notre stratégie d'internalisation dépend de notre capacité à poursuivre nos activités actuelles, à agrandir nos décharges et nos stations de transfert, à mettre en service de nouvelles décharges et stations de transfert, et à accroître les volumes quotidiens ou périodiques autorisés. Pour détenir et exploiter des installations d'élimination de déchets solides, nous devons obtenir et maintenir en vigueur des licences ou des permis, ainsi que des approbations à l'égard du zonage, de l'environnement et de l'utilisation des sols. Les procédures d'obtention de permis, licences et approbations pour exploiter ou agrandir des décharges et stations de transfert pour les déchets solides non dangereux sont longues, complexes et coûteuses; elles prennent souvent plusieurs années, nécessitent de nombreuses audiences et s'ajoutent à l'obligation de respecter les exigences liées à l'utilisation des sols et à l'environnement et les autres exigences réglementaires. Nous devons également souvent nous heurter à la résistance de groupes de citoyens ou de protection de l'environnement. L'incapacité d'obtenir les permis, licences ou approbations requis pour établir de nouvelles décharges et stations de transfert ou pour augmenter la capacité permise de nos décharges et stations de transfert existantes pourrait nuire à l'internalisation et compromettre notre stratégie d'affaires. Jusqu'à présent, nous avons réussi à surmonter ces obstacles et à obtenir bon nombre des permis, licences et approbations nécessaires au bon exercice de nos activités. L'incapacité d'obtenir, de renouveler ou de proroger les divers permis et licences pourrait se traduire par une perte de valeur de certains actifs comptabilisés dans notre bilan consolidé et donner lieu à d'importantes charges de dépréciation dans nos états des résultats et du résultat étendu. Nous poursuivons le remplacement d'un site d'enfouissement à notre décharge de Calgary et continuons nos efforts pour prolonger la durée de vie de notre site actuel. Si nous ne menons pas à bien le remplacement de notre site d'enfouissement à Calgary, l'apport de ce site aux résultats sera perdu. Même si ce manque à gagner serait alors important, il n'entraverait par pour autant la continuité de notre exploitation ni notre capacité à nous acquitter de nos obligations liées à la dette ou au versement des dividendes telles qu'elles sont à l'heure actuelle. Nous n'avons connaissance d'aucun obstacle ou problème important à l'égard de l'obtention de permis ou de licences qui pourrait avoir une incidence importante sur notre capacité à poursuivre notre exploitation comme par le passé ou sur notre rendement futur à court terme.

Nos obligations de paiement des coûts liés aux activités de fermeture et d'après-fermeture de nos décharges pourraient excéder nos réserves actuelles.

Nous avons d'importantes obligations financières concernant le paiement des coûts liés aux activités de fermeture et d'après-fermeture de nos décharges. Nous avons estimé ces coûts et avons constitué des provisions à leur égard, mais ces coûts pourraient être supérieurs à nos réserves actuelles en raison, notamment, des éventuelles mesures réglementaires fédérales, provinciales, étatiques ou locales, dont des obligations liées aux activités de fermeture et

d'après-fermeture imprévues. L'obligation de payer des coûts liés aux activités de fermeture et d'après-fermeture plus élevés pourrait faire augmenter sensiblement nos charges et baisser notre bénéfice net. Un complément d'information est donné à cet égard aux rubriques « Estimations comptables critiques – Coûts liés aux activités de fermeture et d'après-fermeture des décharges » et « Questions environnementales » du présent rapport de gestion.

Nous pourrions être incapables d'obtenir des garanties de bonne exécution ou des cautionnements, lettres de crédit ou autres garanties financières, ou de maintenir une garantie d'assurance adéquate.

Dans l'incapacité d'obtenir des garanties de bonne exécution ou des cautionnements, des lettres de crédit ou une assurance, nous pourrions ne pas être en position de conclure des contrats additionnels de collecte de déchets solides ou autres ou de conserver les permis d'exploitation de décharges nécessaires. Les contrats de collecte, les contrats municipaux et les obligations liées aux activités de fermeture et d'après-fermeture de décharges pourraient nécessiter des garanties de bonne exécution ou des cautionnements, des lettres de crédit ou d'autres garanties financières pour assurer la bonne exécution des contrats ou le respect des lois et règlements fédéraux, provinciaux, étatiques ou locaux. Nous respectons habituellement ces exigences en versant des cautions. Au 31 décembre 2009, nous avons ainsi pour environ 218 100 \$ de cautionnements. L'obtention de cautionnements pour fermeture est une procédure complexe et onéreuse. Si nous ne pouvons obtenir des garanties de bonne exécution ou des cautionnements ou des lettres de crédit additionnelles d'un montant suffisant ou à des taux acceptables, cela pourrait nous empêcher de conclure des contrats de collecte supplémentaires ou d'obtenir ou de conserver des permis d'exploitation de décharges. Toute difficulté à obtenir une assurance dans l'avenir pourrait aussi nuire à notre capacité de garantir les contrats futurs qui sont conditionnels à ce que l'entrepreneur ait une garantie d'assurance adéquate. Aussi l'impossibilité d'obtenir des garanties de bonne exécution ou des cautionnements, des lettres de crédit ou d'autres garanties financières ou de maintenir une garantie d'assurance adéquate pourrait-elle limiter nos activités ou nous placer en contravention des exigences fédérales, provinciales, étatiques ou locales, ce qui pourrait avoir une incidence négative importante sur nos affaires, sur notre situation financière et sur nos résultats d'exploitation. Comme nous avons réussi à obtenir des cautionnements, des lettres de crédit ou d'autres garanties financières suffisantes et avons maintenu une couverture adéquate, nous n'avons pas engagé de coûts ni fait l'objet de mesures de recouvrement importantes par suite d'une incapacité à obtenir des garanties financières ou une assurance. Bien que nous soyons soumis aux conditions du marché car elles influencent le prix des cautionnements, des lettres de crédit et des autres garanties financières, nous ne prévoyons pas ni n'avons de raison de croire que les coûts liés à l'obtention de ces garanties se répercuteront de façon marquée à court terme sur nos affaires et nos flux de trésorerie. Nous sommes aussi soumis aux conditions du marché en ce qu'elles influent sur le coût de l'assurance, qui sera aussi touché par l'historique de nos réclamations. Nous ne prévoyons pas ni n'avons de raison de croire que les coûts liés à l'obtention ou au maintien de l'assurance, ou notre capacité à obtenir ou à maintenir l'assurance, seront exposés à des risques ou s'établiront à des coûts qui pourraient nous empêcher d'être concurrentiels ou qui pourraient entraver nos activités courantes ou futures.

Nos facilités de crédit à long terme comportent des clauses restrictives nous obligeant à respecter des ratios financiers et à nous soumettre à des tests de notre situation financière.

Nos facilités de crédit comportent des clauses restrictives qui limitent la latitude dont dispose la direction à l'égard de certaines décisions commerciales. Ces clauses restreignent, notamment, notre capacité de contracter de nouveaux emprunts, de grever nos biens d'un privilège ou d'un quelque autre charge, de verser des dividendes sur les actions et les APP au-delà de certains niveaux, d'effectuer d'autres paiements, placements, emprunts ou garanties, de vendre ou céder par quelque autre moyen des actifs, ou encore de fusionner avec une autre entité ou de se regrouper avec elle. De plus, les débetures et les facilités de crédit renouvelables comportent des clauses financières qui nous obligent à respecter certains ratios financiers et à nous soumettre à des tests visant à évaluer notre situation financière. Tout manquement de notre part aux conditions prévues par ces facilités de crédit pourrait engendrer un cas de défaut qui, si l'on n'y a pas remédié ou s'il n'a pas fait l'objet d'une dispense, pourrait entraîner un devancement de l'échéance. Si le remboursement d'une quelconque de ces facilités devait être devancé, rien ne garantit que nos actifs suffiraient à rembourser ces facilités dans leur intégralité. Nous avons jusqu'à présent respecté toutes les clauses restrictives et réussi à tous les tests de notre situation financière prévus par nos facilités. Échouer à l'un de ces tests aurait engendré un cas de défaut de notre part, lequel aurait rendu aussitôt exigible le paiement de l'obligation financière en cause et mis en péril la continuité de notre exploitation dans l'éventualité où nous n'aurions pas été en mesure de trouver du capital de remplacement pour nous acquitter de nos obligations. Compte tenu des clauses restrictives et tests visant à évaluer notre situation financière que prévoient actuellement nos facilités, nous avons toutes les raisons de croire que nous continuerons à réussir à ces tests à court terme ainsi que dans un avenir prévisible. Le fait de ne plus avoir eu à verser le dividende spécial canadien de cinquante cents aux porteurs d'actions ordinaires et d'APP nous laisse environ 46 700 \$ CA, sur un total de 93 431 titres en circulation, ce

qui nous donne la possibilité de rembourser notre dette dans l'éventualité où nous n'aurions pas par ailleurs de besoins immédiats liés à la croissance interne ou à l'augmentation des acquisitions.

Nous pourrions nous livrer à des acquisitions ou à des fusions, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur les bénéfiques, les produits, les marges ou d'autres aspects de nos activités, et nous pourrions ne pas réaliser les avantages attendus des acquisitions ou fusions futures au niveau prévu.

Notre stratégie de croissance est fondée en partie sur notre capacité d'acquérir d'autres entreprises de gestion des déchets. Le succès de notre stratégie d'acquisition dépendra en partie de notre capacité de :

- repérer des entreprises qui se prêteraient à une acquisition;
- négocier l'acquisition de ces entreprises à des conditions acceptables;
- conclure les acquisitions dans le calendrier prévu;
- améliorer les résultats d'exploitation des entreprises dont nous faisons l'acquisition et intégrer avec succès leurs activités aux nôtres;
- donner suite aux préoccupations exprimées par les organismes de réglementation, y compris celles liées à la réglementation antitrust et à la loi sur la concurrence.

Il se pourrait que nous ne réussissions pas à effectuer l'une ou l'autre de ces étapes ou même que nous ne réussissions aucune d'entre elles. Bon nombre de nos concurrents cherchent également à acquérir des activités de collecte, des stations de transfert et des décharges, notamment des concurrents qui disposent de ressources financières plus importantes que les nôtres. La concurrence accrue pourrait réduire le nombre de cibles d'acquisition pour nous et pourrait entraîner des modalités défavorables dans le cadre d'une acquisition, notamment un prix d'acquisition élevé. S'il n'y a pas de candidats à l'acquisition ou s'ils sont trop coûteux, nous pourrions avoir besoin de modifier notre stratégie d'affaires. Notre plan d'intégration en ce qui a trait aux acquisitions prévoit certaines économies, notamment sur le plan de l'élimination des postes et installations en double. Des facteurs imprévus pourraient neutraliser en tout ou en partie les réductions estimatives de coûts ou d'autres composantes du plan d'intégration et, en conséquence, nous pourrions ne pas réaliser d'économies ou ne pas tirer d'autres retombées des acquisitions futures. En outre, si nous éprouvons des difficultés dans le processus d'intégration, cela pourrait perturber nos activités et réduire les marges d'exploitation. Même si nous sommes capables d'effectuer des acquisitions selon des modalités avantageuses et de les intégrer avec succès à nos activités et à notre organisation, certaines acquisitions pourraient ne pas satisfaire à notre stratégie dans un marché donné en raison de facteurs indépendants de notre volonté, par exemple la position sur le marché ou la clientèle. En conséquence, les marges d'exploitation pourraient être inférieures à ce que nous avons prévu au moment où nous avons réalisé ces acquisitions. Nous pourrions alors devoir modifier notre stratégie pour le marché ou les entreprises en question et décider de vendre ces dernières à perte ou de les conserver et de comptabiliser une perte de valeur au titre de l'écart d'acquisition, des immobilisations, des actifs incorporels et des décharges. Nous avons réussi à cibler, à négocier et à intégrer diverses acquisitions dans les marchés que nous desservons actuellement et les nouveaux marchés sur lesquels nous avons pénétré. À la fin de 2008, les difficultés sur les marchés financiers ont eu une incidence sur notre évaluation et notre capacité à financer des acquisitions importantes. Cependant, en mars et en juin 2009, nous avons réussi à réunir des capitaux et à affecter le produit net aux emprunts prélevés sur les facilités de crédit à long terme américaines. Nous demeurons convaincus que nous pouvons continuer à mettre en œuvre notre stratégie d'acquisition à court terme et dans un avenir prévisible et que le risque lié au ciblage, à la négociation et à l'intégration de ces acquisitions est faible.

Les acquisitions futures pourraient accroître nos besoins en capital.

Nous ne pouvons pas être certains que nous disposerons d'un capital suffisant ou que nous serons en mesure de réunir du capital ou de le faire au moyen de l'émission de titres de capitaux propres ou d'emprunt ou d'autres méthodes de financement selon des modalités raisonnables, pour conclure l'acquisition d'entreprises de gestion des déchets que nous voudrions acquérir. En règle générale, les acquisitions augmentent nos besoins en capital, à moins qu'elles ne soient financées au moyen de flux de trésorerie disponibles^(B) excédentaires, c'est-à-dire les flux de trésorerie disponibles^(B) se trouvant en excédent des dividendes. Les acquisitions financées au moyen de titres d'emprunt ou de capitaux propres se traduiront par une augmentation de la dette à long terme ou des montants liés aux capitaux propres inscrits à notre bilan consolidé. L'augmentation des niveaux de la dette pourrait faire augmenter nos taux d'emprunt et fera augmenter les intérêts débiteurs en raison des niveaux plus élevés de la dette en cours. La hausse des intérêts débiteurs servira à réduire la charge d'impôts exigibles ou à conserver les pertes reportées en avant. Compte tenu du contexte économique actuel, nous demeurons optimistes et nous sommes d'avis que le capital sera disponible selon des modalités raisonnables et nous permettra de mettre en œuvre notre

stratégie de croissance au moyen d'acquisitions. Nous croyons également qu'une tranche importante de nos acquisitions sera financée au moyen de flux de trésorerie disponibles^(B) excédentaires, ce qui diminuera le besoin en capital supplémentaire.

Nous pourrions ne pas gérer notre croissance convenablement.

Notre stratégie de croissance continuera de solliciter considérablement nos ressources sur le plan de l'exploitation, de la gestion et sur le plan financier. Afin de poursuivre notre croissance, nous pourrions devoir recruter du personnel administratif et du personnel de gestion ou d'autres domaines et effectuer des investissements additionnels dans les activités d'exploitation et les systèmes. Nous ne pouvons garantir que nous serons en mesure de trouver et de former du personnel qualifié, ou de le faire dans des délais raisonnables, ni d'accroître nos activités d'exploitation, de développer nos systèmes ou d'augmenter ou de remplacer la capacité de nos décharges de façon suffisante, et ce, dans les délais prescrits. Cependant, jusqu'à maintenant, nous avons réussi à gérer notre croissance et la sollicitation de nos ressources tant sur le plan de l'exploitation et de la gestion que sur le plan financier. Nous sommes convaincus que nous pourrions continuer à gérer notre croissance à mesure que nos besoins en matière de ressources sur le plan de l'exploitation, de la gestion et sur le plan financier augmenteront. Aujourd'hui, nous considérons le risque lié à la gestion de notre croissance comme étant faible.

Nous pourrions perdre des contrats en raison d'appels d'offres ou de résiliation anticipée.

Nous tirons une partie de nos produits de contrats municipaux qui nécessitent la présentation d'appels d'offres de fournisseurs de services potentiels. Bien que nous ayons l'intention de continuer de présenter des appels d'offres pour obtenir des contrats municipaux et de présenter de nouveaux appels d'offres pour nos contrats municipaux existants, nous pourrions ne pas obtenir ou conserver ces contrats. De plus, nous pourrions ne pas être en mesure de respecter les exigences de cautionnement liées aux contrats municipaux, ou de les respecter à un coût raisonnable. Ces exigences pourraient limiter notre capacité à obtenir certains contrats municipaux ou favoriser certains de nos concurrents.

Nous tirons également une partie de nos produits de contrats non municipaux qui ont généralement une durée de trois à cinq ans. Certains de ces contrats permettent à nos clients de les résilier avant la fin de la durée prévue du contrat. L'incapacité de compenser dans un délai raisonnable les produits tirés de contrats par appels d'offres infructueux ou de contrats résiliés ou non renouvelés pourrait se traduire par une diminution des produits d'exploitation et du bénéfice. La perte de contrats pourrait également causer la désuétude de certaines immobilisations avant la fin de leur durée de vie utile. Nous pourrions être obligés de vendre les actifs sur le marché libre à des prix qui diffèrent des montants inscrits, ce qui pourrait entraîner des gains ou des pertes importants à la cession de l'actif. Toutefois, comme nous exerçons nos activités dans diverses régions du Canada et des États-Unis, le rythme d'obtention de nouveaux contrats a généralement été plus élevé que celui de la perte de contrats. Par conséquent, par le passé, notre croissance interne a été positive et nous prévoyons que cette tendance se maintiendra.

Nous dépendons de clients qui sont des entreprises de services d'élimination sur le site de nos décharges et nous ne pouvons garantir que nous poursuivrons ces relations d'affaires ou que nous continuerons à fournir des services aux conditions actuelles.

L'exploitation et la gestion d'une décharge demandent un volume important de capitaux et exigent généralement des garanties de bonne exécution et des lettres de crédit afin de garantir le rendement et les obligations financières. Par conséquent, il est nécessaire de recevoir un volume de déchets stable au cours de la durée de vie de la décharge pour assurer la rentabilité des activités d'exploitation. La perte d'une entreprise de services d'élimination pourrait diminuer nos produits et notre rentabilité. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2009, environ 54,2 % du tonnage total reçu à nos décharges provenait de l'élimination de déchets reçus de clients qui sont des entreprises de services d'élimination. Ainsi, nous dépendons du maintien de la relation avec certaines entreprises de services d'élimination sur le site de nos décharges pour que nous puissions préserver la rentabilité de l'exploitation de nos décharges.

Nous ne pouvons garantir que nous maintiendrons notre relation avec une entreprise de services d'élimination en particulier, ou que nous continuerons à lui fournir des services, aux conditions actuelles. En outre, nous ne pouvons garantir qu'une entreprise de services d'élimination continuera d'utiliser nos sites et de payer un tarif de déversement acceptable qui génère des marges que nous considérons comme étant acceptables. Des diminutions pourraient découler de l'ouverture de nouvelles décharges, du non-renouvellement de contrats conclus avec nos clients existants qui sont des entreprises de services d'élimination, de la baisse du volume de déchets ou de notre incapacité à augmenter notre tarif de déversement proportionnellement à la hausse des coûts liés à l'exploitation.

De plus, les nouveaux contrats de services d'élimination des déchets que nous avons conclus pourraient ne pas contenir les mêmes modalités que celles des ententes actuelles conclues avec les clients existants, ce qui pourrait causer une baisse des produits et de la rentabilité. Nous avons réussi à maintenir nos relations avec nos clients qui sont des entreprises de services d'élimination de déchets et nous sommes conscients de la proximité géographique entre nos décharges et les autres sites d'enfouissement ainsi que des pressions exercées par la concurrence et du contexte économique dans chaque marché. Bien que la composition de notre groupe de clients externes continue d'évoluer, nous n'avons pas connu de baisse de volumes assez considérable pour que nous remettions en question la viabilité de l'exploitation et la viabilité financière de nos décharges. Dans notre secteur du nord-est des États-Unis, le ralentissement économique s'est traduit par la diminution des volumes de nos décharges et nous a obligés à assumer des coûts que nous n'aurions pas eu à assumer autrement pour maintenir et recevoir nos volumes. Même si cette situation demeure problématique dans le contexte économique actuel, nous avons constaté la stabilisation des volumes en 2009 et nous sommes confiants que le rythme de la reprise économique s'accélénera. Comme nous l'avons mentionné précédemment, un de nos objectifs consiste à optimiser le groupe d'actifs dans ce secteur tout en réduisant la dépendance envers les volumes provenant de tiers.

Nos activités d'exploitation exercées au Canada et aux États-Unis sont concentrées géographiquement et influencées par les économies locales, la réglementation et les variations saisonnières.

Nos activités d'exploitation exercées au Canada se concentrent dans 20 marchés dans les provinces de la Colombie-Britannique, de l'Alberta, du Manitoba, de l'Ontario et du Québec et sont influencées par les économies locales, la réglementation et les variations saisonnières liées à ces marchés. Nos activités d'exploitation exercées aux États-Unis se concentrent géographiquement dans les secteurs du nord-est et du sud des États-Unis et sont influencées par les économies locales, la réglementation et les variations saisonnières liées à ces régions. Nous exerçons nos activités d'exploitation dans les dix États suivants : le Texas, l'Arkansas, le Missouri, l'Oklahoma, la Louisiane, le Mississippi, New York, le New Jersey, la Pennsylvanie, le Maryland et le district de Columbia.

Les services fournis au Texas ont contribué pour plus de 31,8 % des produits tirés de nos activités d'exploitation aux États-Unis en 2008 et pour plus de 32,6 %, en 2009. Les services fournis dans l'État de New York ont représenté plus de 41,0 % des produits tirés de nos activités d'exploitation aux États-Unis en 2008 et pour plus de 38,7 %, en 2009. Par conséquent, le repli de l'économie au Texas et dans l'État de New York ainsi que d'autres facteurs ayant une incidence sur ces États, tels que la réglementation établie par les États pour le secteur de la gestion des déchets solides non dangereux et les conditions météorologiques difficiles, pourraient avoir une incidence défavorable sur nos affaires, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

De plus, la nature saisonnière des activités pourrait avoir une incidence temporaire sur nos produits et nos charges. En règle générale, nous recevons un volume de déchets de débris de construction moins élevé pendant les mois d'hiver, lorsque le secteur de la construction est moins actif. Les chutes de neige fréquentes ou abondantes ainsi que les tempêtes de verglas peuvent également avoir une incidence sur nos produits, principalement ceux tirés des activités liées aux stations de transfert et à l'exploitation des décharges, lesquelles dépendent des volumes, et sur la productivité des activités de collecte des déchets. Des pluies plus abondantes que la normale et des tempêtes de pluie plus fréquentes sur une période allant de 30 à 90 jours peuvent exercer des pressions accrues sur le secteur de la construction en diminuant les volumes de déchets gérés par nos décharges.

Récemment, notre secteur du nord-est des États-Unis a subi l'incidence du ralentissement économique. Même si cette situation demeure problématique dans le contexte économique actuel, nous avons constaté la stabilisation des volumes en 2009 et nous sommes confiants que le rythme de la reprise économique s'accélénera. Comme nous l'avons mentionné précédemment, un de nos objectifs consiste à optimiser le groupe d'actifs dans ce secteur tout en réduisant la dépendance envers les volumes provenant de tiers.

Les produits liés aux contrats municipaux conclus avec la Ville de New York représentent 4,3 % des produits tirés de nos activités d'exploitation exercées aux États-Unis en 2009. La résiliation, la modification ou le non-renouvellement de ces contrats pourraient avoir une incidence défavorable marquée sur nos affaires, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

En 2008, les contrats municipaux conclus avec la Ville de New York comptaient pour 4,4 % de nos produits et pour 4,3 %, en 2009. Le 1^{er} novembre 2008, deux de ces contrats ont été renouvelés pour trois ans par la Ville de New York et comportent deux options de renouvellement de un an, au gré de la Ville. Le dernier des trois contrats a été renouvelé en février 2010 pour trois ans et comporte deux options de renouvellement de un an, au gré de la Ville de New York. Les contrats conclus avec la Ville de New York peuvent être résiliés par cette dernière à la suite d'un

préavis de dix jours. Si ces contrats sont résiliés ou s'ils ne sont pas renouvelés, nous pourrions ne pas être en mesure de remplacer le manque à gagner qui en résulterait. Ce manque à gagner pourrait avoir une incidence défavorable marquée sur nos affaires, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

En outre, en 2002, la Ville de New York a annoncé qu'elle apporterait des changements à son programme de gestion des déchets solides qui pourraient inclure la réduction ou la suppression de son recours aux stations de transfert privées, telles que celles que nous exploitons dans la Ville de New York. Même s'il s'agit d'un plan préliminaire ayant déjà subi des modifications importantes, la Ville de New York a toujours l'intention d'apporter d'importants changements au système de transfert et d'élimination des déchets municipaux. Depuis l'annonce en 2002, la Ville de New York a demandé à recevoir des offres proposant des méthodes différentes pour la gestion des déchets municipaux. Nous avons présenté des offres comme la Ville l'a demandé et nous continuerons de le faire jusqu'à ce qu'elle arrête son programme final et le choix de ses fournisseurs. Si la Ville de New York apporte des changements au système, il se peut que nos contrats existants conclus avec la Ville soient modifiés, résiliés ou qu'ils ne soient pas renouvelés.

Nous entretenons des communications suivies avec les représentants de la Ville pour assurer que nous continuons de répondre à ses besoins et de respecter les modalités des contrats que nous exécutons. À notre avis, nous disposons des employés appropriés pour continuer à fournir les services demandés et nous ne voyons aucun obstacle qui pourrait démontrer le contraire.

Certains de nos employés sont couverts par des conventions collectives et les efforts déployés par les syndicats en vue de renégocier ces conventions ou de syndiquer nos employés pourraient détourner l'attention que la direction accorde aux activités ou faire augmenter les coûts liés à l'exploitation.

Au 31 décembre 2009, environ 590, ou 21 %, de nos employés aux États-Unis étaient couverts par les conventions collectives négociées par six syndicats différents. Ces conventions collectives ont des durées de trois à cinq ans, si ce n'est l'une d'entre elles qui doit être renouvelée au bout de un an. Ces conventions viennent à expiration à divers moments jusqu'en 2015. Au 31 décembre 2009, environ 600, ou 42 %, des employés au Canada étaient couverts par des conventions collectives dont la durée varie entre trois et cinq ans, qui doit être renouvelée au bout de un an. Ces conventions collectives viennent à expiration à divers moments jusqu'en 2012.

La négociation ou la renégociation de ces conventions pourrait détourner l'attention que la direction accorde à nos activités et les modalités de toute convention pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités. Si nous ne pouvons négocier de conventions collectives acceptables, nous pourrions devoir patienter pendant des périodes de réflexion, lesquelles sont souvent suivies d'arrêts de travail initiés par les syndicats, dont des grèves. Selon nous, nous avons de bonnes relations avec nos syndicats et nous avons réussi par le passé à négocier des conventions qui ne limitent pas notre capacité à gérer notre entreprise et qui ne nous imposent pas de coûts déraisonnables. Nous demeurons confiants que nous pouvons continuer de réussir à négocier des conventions collectives efficacement sans entraîner de coûts déraisonnables.

La variation des coûts du carburant a une incidence sur nos charges d'exploitation et nous pourrions ne pas être en mesure de contrebalancer entièrement la hausse des coûts du carburant diesel au moyen de surcharges liées au carburant.

Le prix du carburant diesel est imprévisible et varie en fonction d'événements hors de notre volonté, notamment l'évolution de la situation géopolitique, l'offre et la demande de pétrole et de gaz, les mesures entreprises par l'Organisation des pays exportateurs de pétrole et par les autres producteurs de pétrole et de gaz, la guerre et l'agitation politique dans les pays producteurs de pétrole, les contextes de production régionaux et les inquiétudes entourant l'environnement. Nous avons besoin d'une quantité de carburant considérable pour exploiter nos camions de collecte et de transfert et toute hausse des prix fera augmenter nos charges d'exploitation et pourrait avoir une incidence négative sur notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie consolidés. De temps à autre, conformément aux modalités de la plupart des contrats conclus avec nos clients, nous tentons de contrebalancer la hausse des coûts du carburant au moyen de surcharges liées au carburant. Toutefois, nous pourrions ne pas être en mesure de transférer la totalité de la hausse des prix du carburant en raison des modalités de certains contrats conclus avec nos clients et des conditions du marché. Nous avons conclu une série d'ententes de couverture liées au carburant au Canada et aux États-Unis en vue de réduire notre exposition à la variation des prix du carburant diesel et des coûts liés à l'exploitation. Bien que nous ayons réussi dans une certaine mesure à répercuter la hausse des prix du carburant diesel auprès de notre clientèle, certains contrats et certains coûts d'exploitation établis ne nous permettent pas de répercuter l'augmentation des coûts du carburant diesel. Par conséquent, la conclusion d'ententes de couverture liées au carburant qui contrebalancent efficacement la hausse

des coûts du carburant diesel pour lesquels le recouvrement est limité nous permet de gérer la variation des coûts liés à l'exploitation. Nous restons convaincus que nous pouvons continuer de répercuter l'augmentation des coûts du carburant diesel ou de conclure des ententes de couverture liées au carburant pour réduire notre exposition à la variation des coûts liés à l'exploitation découlant de la fluctuation des prix du carburant diesel.

Nous dépendons des membres de notre équipe de direction et, si nous ne pouvions pas les retenir à notre service, nos résultats d'exploitation pourraient en souffrir.

Nos réussites futures dépendront, entre autres, de notre capacité à retenir les services des membres de la direction et à engager d'autres employés hautement qualifiés à tous les niveaux de l'entreprise. Nous sommes en concurrence avec d'autres employeurs potentiels pour l'embauche d'employés et nous pourrions ne pas réussir à engager de dirigeants et d'autres employés dont nous avons besoin ou à retenir leurs services. La perte des services de dirigeants ou d'employés clés, ou l'incapacité d'engager de telles personnes, pourrait nuire aux activités de l'entreprise et à sa croissance. Selon nous, nous avons de bonnes relations avec notre direction et ses équipes et nous donnons à chacun l'occasion de participer à la réussite de l'entreprise. Les régimes de rémunération que nous offrons sont structurés de manière à assurer une rémunération concurrentielle et nous donnons régulièrement de la rétroaction et du soutien à nos gestionnaires, ainsi qu'à d'autres employés, pour assurer qu'ils disposent des outils appropriés pour bien accomplir leurs fonctions. Nous demeurons confiants que nous pouvons attirer et retenir des employés de grand talent sans grande nuisance ou interruption pour nos résultats d'exploitation.

Nous pourrions comptabiliser des charges importantes en réduction de notre bénéfice en raison de différents événements qui pourraient entraîner la dépréciation de nos actifs.

Conformément aux PCGR des États-Unis, nous capitalisons certaines dépenses et avances liées aux projets d'aménagement et d'expansion de sites d'élimination. Les événements qui pourraient, dans certaines circonstances, entraîner une dépréciation incluent notamment la fermeture d'une installation, l'arrêt des activités d'exploitation ou l'abandon de projets d'aménagement ou la non-obtention d'un permis d'expansion. Si nous déterminons qu'un projet d'aménagement ou d'expansion s'est déprécié, nous porterons en réduction du bénéfice toute dépense ou avance capitalisée non amortie liée à ce type d'installations ou de projets, moins toute tranche des coûts capitalisés que nous considérons comme étant recouvrable au moyen d'une vente ou d'une autre façon. En outre, notre bilan consolidé comprend un montant important au titre de l'écart d'acquisition, lequel doit subir un test de dépréciation annuellement ou plus fréquemment advenant certains événements déclencheurs. Nous pourrions devoir inscrire des charges en réduction du bénéfice si nous déterminons que certains événements (tels que le récent ralentissement économique qui a touché le marché des marchandises recyclées) pourraient éventuellement faire en sorte que la valeur comptable de nos actifs devienne plus élevée que leur juste valeur, ce qui entraînerait une dépréciation de l'écart d'acquisition. Ce type de charges pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos résultats d'exploitation. Jusqu'à maintenant, nous avons réussi l'aménagement et l'expansion de nos décharges ainsi que les projets connexes. De temps à autre, nous passons en charges certains montants capitalisés; toutefois, ces montants n'ont jamais été considérables. Nous demeurons confiants que des signes de stabilisation économique se sont manifestés et continueront de le faire et nous ne prévoyons aucune dépréciation à court terme qui entraînerait une charge importante à inscrire dans nos résultats.

Nous ne pouvons garantir que nos assurances seront suffisantes pour couvrir toutes les pertes que nous pourrions enregistrer ou que les réclamations que nous pourrions recevoir.

Nous cherchons à obtenir et à maintenir, en tout temps, une garantie d'assurance en ce qui concerne nos responsabilités éventuelles et la perte de valeur accidentelle de nos actifs relativement aux risques, selon des montants, auprès d'assureurs et selon des modalités que nous considérons appropriés, en tenant compte de tous les facteurs pertinents, y compris les pratiques des propriétaires d'actifs similaires qui exercent des activités semblables. Cependant, les risques ne sont pas tous couverts par la garantie d'assurance et nous ne pouvons garantir que l'assurance sera disponible de façon continue ni qu'il sera économiquement possible de la contracter ou que les montants de l'assurance seront suffisants pour couvrir les pertes et les réclamations qui pourraient survenir relativement à nos actifs ou à nos activités. Nous avons réussi à obtenir des assurances à des taux commercialement raisonnables et selon des modalités qui ont suffi à couvrir les principales pertes et réclamations liées à nos activités d'exploitation. Nous n'avons pas connaissance d'une insuffisance actuelle ou éventuelle de notre garantie d'assurance et nous ne voyons aucun signe à cet égard.

Les autorités gouvernementales pourraient adopter des règlements sur les changements climatiques qui pourraient faire augmenter les coûts liés à l'exploitation.

Les groupes de protection de l'environnement et les organismes de réglementation au Canada et aux États-Unis concentrent de plus en plus leur attention sur les émissions de gaz à effet de serre et sur le rôle qu'elles pourraient jouer dans les changements climatiques. En conséquence, les gouvernements ont commencé à élaborer et à appliquer, tout comme ils devraient continuer de le faire, des lois et des règlements qui prescrivent la réduction des émissions de gaz à effet de serre, ou qui sont élaborés dans ce but. L'adoption de tels lois et règlements, y compris l'attribution par vente aux enchères (pour certaines émissions de gaz à effet de serre), et l'imposition d'amendes, de taxes ou d'autres coûts pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités de collecte et d'élimination des déchets. Par exemple, les autorités juridiques de certaines régions dans lesquelles nous exerçons nos activités d'exploitation songent à élaborer des règlements pour la lutte contre la pollution atmosphérique plus sévères que les exigences actuelles. L'évolution des règlements environnementaux pourrait nous obliger à prendre un certain nombre de mesures, notamment l'achat de droits d'émissions de gaz à effet de serre ou l'installation de technologie de contrôle de la pollution de l'air additionnelle et pourrait diminuer la rentabilité de nos activités d'exploitation, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur nos résultats d'exploitation. Bien que les autorités gouvernementales puissent adopter des règlements qui font augmenter nos coûts liés à l'exploitation, il est peu probable que nous soyons les seuls à connaître une hausse des coûts liés à l'exploitation. Par conséquent, il est probable que toutes les entreprises de gestion des déchets et entreprises qui participent à cette activité soient assujetties aux mêmes règlements gouvernementaux, ce qui fait en sorte qu'aucune entreprise en particulier ne sera plus avantagée ou désavantagée qu'une autre. De plus, nous pourrions avoir l'occasion de recevoir des crédits environnementaux pour nos installations qui transforment le gaz méthane en énergie. Nous demeurons confiants que nous pourrions récupérer l'augmentation des coûts liés à l'exploitation advenant une modification des règlements qui entraînerait une telle hausse.

Notre entreprise est soumise à un niveau de concurrence élevé, ce qui pourrait diminuer notre rentabilité ou limiter notre potentiel de croissance.

Le secteur de la gestion des déchets en Amérique du Nord est très concurrentiel. Plusieurs de nos concurrents sont plus imposants que nous, et nous faisons également face à de nombreux concurrents à l'échelle locale et régionale. Quelques-uns de nos concurrents exercent des activités d'exploitation beaucoup plus volumineuses que les nôtres, possèdent des ressources financières supérieures aux nôtres, constituent une marque mieux reconnue et sont en mesure d'offrir leurs services à un prix moindre, ou sont prêts à le faire. Puisque les entreprises peuvent intégrer le segment de la collecte des déchets du secteur de la gestion des déchets avec très peu de capital et d'expertise technique, il y a un grand nombre d'entreprises de collecte des déchets dans ce secteur à l'échelle locale et régionale. Ces entreprises nous font concurrence dans les marchés et les régions que nous desservons actuellement.

Une concurrence semblable pourrait exister dans chaque région ou marché où nous pourrions tenter d'accroître nos activités dans le futur. En plus des entreprises nationales et régionales et des nombreuses entreprises locales, nous devons faire face, dans certains marchés, à la concurrence provenant des municipalités qui gèrent des activités de collecte et d'élimination des déchets. Ces municipalités pourraient bénéficier de certains avantages financiers en raison des frais d'utilisateurs et frais semblables, des recettes fiscales, du financement exonéré d'impôt et d'un certain contrôle des volumes de déchets collectés et éliminés dans la région où s'appliquent leurs règlements.

Dans chaque marché où nous exploitons une décharge, nous faisons concurrence à d'autres entreprises pour fournir des services dans le segment des déchets solides, où la concurrence repose sur les frais d'élimination ou les redevances de déversement, l'emplacement géographique et la qualité des activités d'exploitation. Notre capacité à obtenir des contrats liés aux déchets solides pour nos décharges peut être limitée par le fait que certaines des principales entreprises de services de collecte exploitent également des décharges auxquelles elles envoient leurs déchets. Dans les marchés où nous n'exploitons pas de décharge, nos activités de collecte pourraient s'effectuer de façon désavantageuse par rapport à nos concurrents dont les activités sont entièrement intégrées. Dans les marchés où ne nous pouvons pas intégrer verticalement un groupe d'actifs, ou dans ceux où nous ne l'avons pas encore fait, nous nous efforçons de devenir plus influents. En règle générale, nous sommes la première, la deuxième ou la troisième entreprise en importance dans chaque marché où nous exerçons des activités. Nous considérons que le risque lié à la rentabilité et à la croissance est faible.

L'intensification des efforts de la part des provinces, des États et des municipalités visant à réduire l'enfouissement de déchets pourrait entraîner la diminution de la capacité d'exploitation de nos décharges ou nous obliger à demander des tarifs moins élevés.

Les provinces, les États et les municipalités ont appuyé de façon de plus en plus marquée les solutions ou les restrictions ci-dessous pour les décharges existantes :

- réduction des déchets à la source, notamment par le recyclage et le compostage;
- interdiction d'enfouissement de certains types de déchets dans les décharges;
- imposition d'une limite quant à la capacité de la décharge.

Plusieurs provinces et États ont adopté des lois relatives à l'élimination des déchets, ou considèrent actuellement leur adoption ou l'ont considérée par le passé, qui concernent notamment les points suivants :

- l'exigence du recours à la planification de la gestion des déchets, au compostage, au recyclage ou aux autres programmes visant à réduire la quantité de déchets enfouis dans les décharges pour les pays, les régions, les villes et les municipalités faisant partie du territoire où s'appliquent leurs lois;
- l'interdiction d'éliminer les résidus de jardin, les pneus et d'autres matériaux dans les décharges.

Ces tendances pourraient réduire le volume de déchets éliminés dans les décharges dans certaines zones, ce qui pourrait amener nos décharges à réduire leur capacité ou nous obliger à demander des prix moins élevés pour les services d'élimination en décharge. Bien qu'une réduction du volume de déchets éliminés dans les décharges puisse survenir en raison de divers projets de réduction des déchets, nous espérons créer un partenariat avec les provinces, États et municipalités dans lesquels nous exerçons nos activités en vue de faire partie de leurs solutions en matière de réduction des déchets. De plus, même si les volumes des décharges pourraient diminuer en raison des projets de réduction des déchets efficaces donnant lieu à une surcapacité sur le marché, dans les marchés où il n'existe aucun autre moyen à disposer des déchets ou de le faire à des coûts abordables, les tarifs demandés par les décharges pourraient en fait augmenter. Notre exploitation fondée sur une gamme d'actifs intégrée verticalement nous permet de mettre en œuvre des stratégies dans chaque marché, ce qui pourrait inclure, des stratégies visant à conserver ou à faire croître la part de marché ou les marges d'exploitation. Nous considérons que ce risque n'est pas important à court terme et qu'il pourrait mettre des années à prendre davantage d'importance.

Nous établissons régulièrement des estimations et des hypothèses comptables. Si elles se révélaient incorrectes, des ajustements ultérieurs pourraient nous obliger à retraiter nos états financiers précédents.

Nous établissons des estimations et des hypothèses comptables dans le cours normal de nos activités. Ces estimations et hypothèses comptables ont une incidence sur les montants des actifs et des passifs présentés à la date des états financiers et sur les montants des résultats d'exploitation présentés au cours des périodes visées. En outre, nous interprétons les règles comptables en vigueur à la date de nos états financiers lorsque les règles comptables ne sont pas propres à un événement ou à une opération donnée. Si les estimations sous-jacentes sont incorrectes, ou si nos vérificateurs ou les organismes de réglementation interprètent notre application des règles comptables différemment par la suite, des ajustements ultérieurs pourraient avoir un effet défavorable important sur nos résultats d'exploitation pour la période ou les périodes où le changement est désigné. Nous montrons de la diligence pour ce qui est de notre suivi des règles et règlements comptables. Nous travaillons de près avec nos vérificateurs en ce qui concerne toutes les questions comptables importantes et effectuons divers examens à l'interne, en plus d'appliquer diverses procédures à l'interne en vue de demeurer conformes aux règles et règlements.

L'adoption de nouvelles normes ou interprétations comptables pourrait nuire à nos résultats financiers.

Notre application des modifications de règles et d'interprétations comptables et notre conformité à ces modifications pourraient nuire à nos résultats d'exploitation ou causer des fluctuations imprévues de nos résultats au cours de périodes futures. Les règles comptables auxquelles nous devons nous conformer sont complexes et en constante évolution. Nous sommes d'avis que nos états financiers ont été préparés conformément aux PCGR des États-Unis; toutefois, nous ne pouvons prédire l'incidence de modifications futures des principes comptables sur nos états financiers à venir.

Si nous repérons des faiblesses dans notre contrôle interne à l'égard de l'information financière, nous pourrions être obligés de retraiter nos états financiers précédents.

Nous pourrions être exposés à des risques en cas de faiblesses du contrôle interne à l'égard de l'information financière et des contrôles et procédures en matière de présentation de l'information financière. Notre conseil d'administration, agissant par l'entremise du comité de vérification, est chargé d'évaluer le progrès et l'adéquation des contrôles internes à l'égard de l'information financière et des contrôles et procédures en matière de présentation de l'information financière, et d'y apporter les ajustements nécessaires. Toute faiblesse qui ne serait pas corrigée pourrait entraîner des inexactitudes dans nos états financiers ainsi que l'obligation éventuelle de redresser ou de retraiter nos états financiers précédents, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur nos affaires. Il nous est impossible de prédire l'incidence que pourrait avoir sur nos états financiers une faiblesse du contrôle interne à l'égard de l'information financière.

Questions environnementales

Législation et réglementation gouvernementales

Nous sommes assujettis à un cadre législatif et réglementaire très élaboré qui peut limiter nos activités ou accroître nos charges d'exploitation.

Notre matériel, nos installations et nos activités sont assujettis à un vaste éventail de lois et de règlements fédéraux, provinciaux, étatiques et locaux en constante évolution ayant trait à la protection de l'environnement, à la santé et la sécurité, à la formation, à l'utilisation des sols, au transport et à des questions connexes. Ceux-ci incluent notamment les lois et les règlements régissant l'utilisation, le traitement, le transport, l'entreposage et l'élimination des déchets et des matières, la qualité de l'air, la qualité de l'eau, les méthodes de traitement des déchets autorisées ou prescrites, et l'élimination de la contamination associée au rejet de substances dangereuses. Par ailleurs, les autorités fédérales, provinciales, étatiques et locales pourraient modifier les droits qu'elles accordent aux sociétés de gestion des déchets, et les limites qu'elles leur imposent, et ces changements pourraient limiter nos activités et notre croissance.

Le respect des exigences réglementaires est coûteux. Nous pourrions être tenus d'améliorer, de compléter ou de remplacer notre matériel et nos installations et de modifier nos activités de décharge et, dans l'incapacité de nous conformer aux exigences réglementaires applicables, nous pourrions être tenus de fermer des décharges. Nous pourrions ne pas être en mesure de compenser les coûts engagés pour nous conformer à ces exigences. Par ailleurs, les modifications réglementaires environnementales ou l'incapacité d'obtenir des prolongations de la durée de vie d'une décharge pourraient accroître les charges à payer ou accélérer leur paiement ou celui des dépenses liées à la fermeture et à la surveillance d'après-fermeture d'installations et nous obliger à dépenser des sommes en plus de celles qui sont actuellement engagées.

Une abondante réglementation régit la conception, l'exploitation et la fermeture des décharges. Par exemple, en octobre 1991, l'Environmental Protection Agency des États-Unis (l'« EPA ») a établi des exigences fédérales minimales pour les décharges de déchets solides, en application du sous-titre D de la loi fédérale des États-Unis intitulée *Resource Conservation and Recovery Act of 1976*, dans sa version modifiée. Si nous ne respectons pas les règlements du sous-titre D, nous pourrions être tenus d'enquêter ou d'apporter des mesures correctives, de suspendre des activités ou de fermer une décharge temporairement ou en permanence, ou de payer des amendes. Qui plus est, si les organismes de réglementation ne faisaient pas appliquer les règlements du sous-titre D de manière vigoureuse ou systématique, les concurrents dont les installations ne respectent pas les règlements relatifs au sous-titre D ou les règlements équivalents adoptés par les États pourraient bénéficier d'un avantage sur nous. Toute obligation financière nous incombant en cas de non-respect des règlements du sous-titre D pourrait nuire à nos affaires et à nos résultats.

Certaines de nos activités d'élimination des déchets chevauchent plusieurs États, provinces et comtés ainsi que les frontières entre le Canada et les États-Unis. À l'avenir, nos activités de collecte, de transfert et de décharge pourraient être touchées par la législation fédérale américaine proposée sur les expéditions de déchets inter-États. Une telle législation fédérale pourrait empêcher ou limiter l'élimination des déchets à l'extérieur de l'État d'origine (notamment en provenance du Canada) et pourrait exiger que les États, dans certaines circonstances, réduisent la quantité de déchets exportés vers d'autres États. L'adoption de cette législation ou d'une législation semblable dans des États où nous exploitons notamment des décharges recevant une part importante de déchets provenant d'autres États pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation. De plus, nous estimons que plusieurs États ont proposé ou ont envisagé d'adopter des législations régissant le transport inter-États et l'élimination de déchets dans les décharges des États.

Certaines activités de collecte, de transfert et de décharge pourraient également être concernées par la législation sur le contrôle des transferts de déchets. Certains États et gouvernements locaux pourraient adopter des lois ou des ordonnances visant à assurer l'acheminement des déchets produits dans leur territoire vers une installation d'élimination ou de traitement déterminée. Si cette législation ou une législation semblable devait être adoptée, des États ou des gouvernements locaux pourraient limiter ou empêcher l'élimination ou le traitement de déchets dans les stations de transfert ou les décharges ou dans les décharges de tiers que nous utilisons.

En 1996, le Conseil de la Ville de New York a adopté le règlement municipal 42, qui interdit la collecte, l'élimination ou le transfert de déchets commerciaux et industriels à quiconque ne détient pas un permis délivré par la Business Integrity Commission de la Ville de New York, anciennement la Trade Waste Commission (la « Business Integrity Commission »), et qui oblige les titulaires de licence à obtenir l'autorisation de la Business Integrity Commission pour tout projet d'acquisition ou de regroupement d'entreprises dans la Ville de New York. L'imposition d'un examen par la Business Integrity Commission pourrait retarder nos acquisitions dans la Ville de New York et, de ce fait, limiter notre capacité d'élargir nos activités dans cette région.

De temps à autre, les autorités provinciales, étatiques et locales examinent aux fins d'adoption et adoptent parfois des lois ou des règlements imposant des redevances ou d'autres frais sur l'élimination des déchets dans les décharges. Si des redevances supplémentaires devaient être imposées dans des États où nous exerçons nos activités et que nous n'étions pas en mesure de répercuter ces redevances sur nos clients, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation.

Nous devons nous conformer aux exigences de la législation fédérale, provinciale et étatique en matière de santé et de sécurité des travailleurs. Ces exigences peuvent être rigoureuses et, au Canada, elles prévoient que quiconque dirige l'accomplissement d'un travail ou l'exécution d'une tâche (ou est habilité à le faire) doit prendre les mesures voulues pour éviter qu'il n'en résulte des blessures corporelles. Le non-respect de ces exigences pourrait donner lieu à une procédure criminelle ou quasi criminelle et à des pénalités connexes.

Les incidences sur les activités et la situation financière abordées ci-dessus qui sont liées au respect des lois, de la réglementation et de leurs modifications auxquelles nous sommes assujettis pourraient nous obliger à faire des dépenses importantes ou à modifier la façon dont nous exerçons nos activités, et pourraient avoir une incidence défavorable sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Réglementation et litiges environnementaux

Nous pourrions faire l'objet de poursuites judiciaires en cas de non-respect des lois environnementales, ainsi que de poursuites au civil de la part de personnes alléguant avoir subi un préjudice en conséquence de la contamination, d'odeurs et d'autres émissions dans l'environnement ainsi que d'autres questions environnementales (notamment les actes ou omissions de ses prédécesseurs) dont l'entreprise pourrait être tenue responsable. Nos permis d'exploitation pourraient également être contestés devant les tribunaux.

Les sociétés de gestion de déchets solides sont souvent soumises au contrôle étroit des organismes de réglementation fédéraux, provinciaux, étatiques et locaux, ainsi qu'à la surveillance de simples citoyens, et elles pourraient faire l'objet de poursuites administratives ou judiciaires, notamment en ce qui a trait au respect des lois environnementales et des lois municipales sur l'utilisation du sol.

En général, les lois environnementales autorisent les organismes de réglementation fédéraux, provinciaux, étatiques ou locaux en matière d'environnement et les procureurs généraux (et, dans certains cas, de simples citoyens) à

intenter des poursuites administratives ou judiciaires pour infraction aux lois environnementales ou à chercher à faire annuler ou refuser le renouvellement d'un permis. Les sanctions pour de telles violations pourraient inclure, entre autres, des sanctions pécuniaires civiles ou pénales, des peines d'emprisonnement, la suspension ou révocation d'un permis et des injonctions. Ces organismes et les procureurs généraux pourraient également tenter de faire révoquer ou refuser le renouvellement de notre permis d'exploitation, de nos franchises ou de nos licences pour violation réelle ou présumée des lois ou de la réglementation environnementales. Dans certaines circonstances, des citoyens sont également autorisés à intenter des actions en justice pour faire appliquer les lois, la réglementation ou les permis sur le plan de l'environnement dans le cadre desquels nous exerçons nos activités et à faire imposer des amendes. Les propriétaires fonciers environnants ou des collectivités pourraient également faire valoir leurs droits au titre de dommages à l'environnement, d'un préjudice personnel ou de dommages matériels relatifs à nos activités.

Nous avons reçu à l'occasion et pourrions recevoir dans le cours normal de nos activités des contraventions ou des avis des autorités gouvernementales alléguant que nos activités ne sont pas conformes à nos permis ou à des lois ou des règlements sur l'environnement ou sur l'utilisation des sols. Nous nous efforçons généralement de collaborer avec les autorités compétentes et les citoyens visés afin de résoudre les problèmes soulevés par ces contraventions ou avis. Cependant, nous pourrions ne pas toujours parvenir à résoudre ces questions sans recourir à des actions en justice ou à d'autres procédures officielles. Toute issue défavorable de ces actions en justice, qu'elles soient officielles ou non, pourrait entraîner une publicité négative, réduire la demande pour nos services et avoir une incidence défavorable sur nos produits d'exploitation. Un jugement important à notre encontre, la perte d'un permis important ou d'une licence importante ou l'imposition d'une amende élevée pourraient également avoir une incidence défavorable sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Le respect des exigences en matière de gestion des gaz de décharge aux termes de la *Clean Air Act of 1970*, dans sa version modifiée, pourrait un jour nécessiter l'installation d'un équipement onéreux et entraîner des frais d'exploitation et d'entretien supplémentaires.

Contamination de l'environnement

Nous pourrions être tenus responsables de la contamination de l'environnement relativement à nos installations actuelles et antérieures et à des installations de tiers. Nous pourrions également faire l'objet de publicité négative si nous étions reconnus comme la source d'une contamination environnementale potentielle.

Nous pourrions être tenus responsables envers les gouvernements fédéraux, provinciaux ou étatiques ou d'autres personnes si des substances dangereuses (ou d'autres substances assujetties à une réglementation ou potentiellement dangereuses) devaient contaminer ou avoir contaminé nos propriétés, notamment le sol ou l'eau sous nos propriétés, ou si ces substances provenant de nos propriétés devaient contaminer ou avoir contaminé les propriétés de tiers. Nous pourrions également être tenus responsables de ce type de contamination même si celle-ci ne résulte pas de nos activités ou s'est produite avant que nous ne soyons devenus propriétaires de ces propriétés ou ne les ayons exploitées. Nous pourrions également être tenus responsables de la contamination de l'environnement dans des propriétés où nous avons transporté ou fait transporter, traiter ou éliminer de telles substances. Certaines lois environnementales imposent une responsabilité solidaire stricte pour ce qui est de la contamination de l'environnement, ce qui veut dire que nous pourrions avoir à payer tous les dommages-intérêts recouvrables, même si nous n'avons pas provoqué ni autorisé les circonstances ayant donné lieu aux dommages-intérêts. Qui plus est, bon nombre de substances sont qualifiées de « dangereuses » aux termes de diverses lois environnementales et leur présence, même en quantité infime, pourrait entraîner une responsabilité importante. Même si nous devons avoir la possibilité de réclamer à des tiers une contribution à ces dépenses, nous pourrions ne pas être en mesure d'identifier les autres responsables et de les contraindre à contribuer à ces dépenses, ou ces personnes pourraient être insolubles ou ne pas avoir les moyens de faire une contribution. L'éventualité que nous soyons tenus responsables et que nous ne parvenions pas à trouver les tiers que nous pourrions contraindre à contribuer à nos dépenses et qui ont les moyens financiers de le faire pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

En outre, nous avons déjà acquis et pourrions encore acquérir des entreprises susceptibles d'avoir transporté et entreposé, ou qui transporteront ou entreposeront, dans leurs installations des substances dangereuses, comme des produits pétroliers. Ces entreprises pourraient avoir libéré des substances dans le sol ou les eaux souterraines. Elles pourraient également avoir transporté ou éliminé des substances ou avoir fait transporter, éliminer ou traiter des substances dans d'autres installations, où des substances ont été déversées dans le sol ou les eaux souterraines.

Selon la nature de l'acquisition de ces entreprises et d'autres facteurs, nous pourrions être tenus responsables du coût de nettoyage de toute contamination et d'autres dommages dont les entreprises acquises sont responsables. Les engagements d'indemnisation et les garanties que nous avons obtenus ou que nous obtenons dans le cadre de l'acquisition de ces entreprises pourraient ne pas suffire à couvrir ces sommes en raison des limites imposées quant à la portée, au montant ou à la durée de ces engagements et garanties ou des contraintes financières de la personne qui a signé ou qui signe ces engagements ou garanties, ou pour d'autres motifs. De plus, nos assurances existantes ne couvrent pas les charges liées à certains sinistres environnementaux qui pourraient avoir existé avant l'ajout de la couverture.

Nous pourrions faire l'objet d'actions en justice de la part d'autorités gouvernementales ou de tiers relativement à la contamination de l'environnement ou aux décharges. Toute responsabilité importante associée à la contamination de l'environnement, que ce soit envers des organismes de réglementation fédéraux, provinciaux ou étatiques ou d'autres personnes, pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

La décharge Tantalio, une décharge inactive située à la décharge Seneca Meadows, a été déclarée par l'État de New York « site d'élimination inactif de déchets dangereux » (*Inactive Hazardous Waste Disposal Site*). Au deuxième trimestre de 2009, le Department of Environmental Conservation (le « DEC ») a reclassé le site, déclarant qu'il ne représentait plus une menace importante pour la santé publique ni pour l'environnement. Le reclassement fait suite aux activités de restauration qui s'y sont récemment achevées.

Risques liés aux changements climatiques

Nous jugeons être exposés à des risques réglementaires liés aux changements climatiques du fait que nous exerçons nos activités dans l'un des secteurs les plus réglementés en Amérique du Nord. L'ajout de règlements resserrés quant à la gestion des gaz à effet de serre (les « GES »), particulièrement le méthane qui s'échappe avec les autres gaz des décharges, a été prévu aux États-Unis et au Canada. À notre avis, nous sommes en bonne position pour gérer ces changements sans que ces derniers aient une incidence importante sur nos activités. La gestion du gaz provenant de nos décharges fait partie intégrante de nos activités depuis plusieurs années et les taux d'amortissement de nos actifs liés aux décharges ainsi que les obligations relatives à la mise hors service d'immobilisations tiennent compte des coûts connexes nécessaires pour gérer ces gaz.

Nous prévoyons et appuyons le resserrement de la réglementation liée à notre secteur et nous nous engageons à faire en sorte que nos activités respectent et, dans la mesure du possible, excèdent ces exigences. Malgré qu'il soit onéreux de se conformer à un régime de réglementation de plus en plus restrictif, nous entreprenons de façon proactive des projets visant à gérer nos obligations en matière de GES dans le but de réduire ces coûts tout en respectant l'environnement.

Nous avons pris des mesures pour gérer les risques réglementaires et comme nous sommes l'une des principales sociétés de services environnementaux en Amérique du Nord, nous possédons une grande expérience et disposons des ressources nécessaires pour exercer nos activités dans un secteur hautement réglementé et régi par des lois strictes. En plus de respecter et d'excéder les attentes réglementaires depuis plusieurs années, nous travaillons sans relâche pour repérer les meilleures pratiques de gestion en vue de promouvoir la durabilité environnementale.

Du personnel interne et externe qualifié à l'échelle locale, régionale et nationale examine régulièrement les risques visés par la réglementation. Cela signifie que dans toutes les collectivités où nous exerçons nos activités, nous en apprenons davantage au sujet des méthodes novatrices et améliorées de gestion de services en travaillant auprès d'organismes de réglementation et d'experts du secteur, afin de nous assurer que nous sommes constamment au premier plan en matière d'excellence environnementale.

Nous sommes également exposés à des risques physiques. Nous fournissons des services à divers marchés canadiens et américains et exploitons des décharges, des stations de transfert, des installations de récupération de matériaux et trois usines de conversion des gaz d'enfouissement en énergie. En outre, plusieurs de nos décharges incluent des installations de collecte et de destruction thermique du méthane, et deux installations fournissent du méthane à des tiers pour la production d'électricité. Certains de ces marchés sont situés dans des régions situées pratiquement au niveau de la mer, mais la majorité d'entre eux sont situés soit beaucoup plus haut que le niveau de la mer, soit à une altitude suffisamment supérieure au niveau de la mer pour faire en sorte qu'ils ne soient pas affectés par la variation du niveau des océans.

Nous sommes prêts à atténuer l'incidence d'éventuels événements extrêmes sur nos activités, comme ceux liés aux conditions climatiques, et avons l'habitude de prendre des mesures pour y arriver. Nous dépendons également des fournisseurs de diverses ressources comme les camions affectés à des itinéraires de collecte, le carburant et divers produits de consommation. Toute interruption extrême de l'approvisionnement de ces ressources pourrait nuire à notre capacité d'exercer nos activités de façon efficace.

Nous examinons continuellement nos risques physiques dans le cadre d'examens réguliers des activités d'exploitation par la direction, et adaptons nos processus d'exploitation à mesure que des questions sont soulevées en vue d'atténuer les éventuelles incidences de ces risques.

Nous sommes également à l'affût des attitudes et des demandes des clients, ainsi que de leur évolution, ces derniers devenant toujours plus sensibilisés et informés au sujet des enjeux environnementaux. Nous sommes d'avis que les consommateurs préfèrent travailler avec des sociétés avisées en matière d'environnement qui fournissent des services écologiques et favorisent le bien-être environnemental. Nous encourageons ces attitudes et ces convictions et, en tant que leader dans notre secteur d'activités, nous sommes bien placés pour aider nos clients à faire des gestes bénéfiques et à s'ajuster aux changements liés à la réglementation ou aux services qui pourraient découler des initiatives en matière de changements climatiques. Nous nous engageons à continuer de repérer et d'offrir des services qui sont profitables à nos clients, tout en respectant leurs convictions en matière de changements climatiques. Nous examinons régulièrement nos activités et nos politiques en vue d'y intégrer des idées novatrices et des plans de gestion stratégique visant à réduire les émissions de gaz à effet de serre, tout en demeurant déterminés à offrir un service concurrentiel à la clientèle et à respecter de façon constante la réglementation et la gérance de l'environnement.

Normes internationales d'information financière (« IFRS »)

Le 13 février 2008, le Conseil des normes comptables du Canada (le « CNC ») a confirmé que le passage aux IFRS prendra effet pour les états financiers intermédiaires et annuels des exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2011. Bien que nous ayons l'obligation continue de présenter nos résultats financiers conformément aux PCGR du Canada, cette obligation cessera à compter du 31 décembre 2010. Nous ne serons alors pas tenus de nous conformer aux IFRS, vu que nous avons choisi de présenter nos résultats financiers continus conformément aux PCGR des États-Unis.

Définitions du BAIIA ajusté et des flux de trésorerie disponibles

^(A) Tout renvoi à l'expression « BAIIA ajusté » dans le présent rapport de gestion désigne le bénéfice obtenu en soustrayant des produits les charges d'exploitation et frais de vente, généraux et administratifs, exclusion faite de certains frais de vente, généraux et administratifs hors exploitation ou non récurrents, inscrit à l'état consolidé des résultats et du résultat étendu. Le BAIIA ajusté exclut certains ou l'ensemble des éléments suivants : « certains frais de vente, généraux et administratifs », l'« amortissement », « le gain net ou la perte nette à la cession d'immobilisations et d'actifs liés aux décharges », les « intérêts sur la dette à long terme », les « frais de financement », « le gain net ou la perte nette de change », « le gain net ou la perte nette sur instruments financiers », les « coûts liés à la conversion », les « autres charges », les « impôts sur le bénéfice » et la « quote-part du bénéfice ou de la perte de l'entité détenue comptabilisée à la valeur de consolidation ». Le BAIIA ajusté est une expression que nous utilisons qui n'a pas de signification normalisée établie en vertu des PCGR des États-Unis ou du Canada. Il est donc peu probable que cette mesure soit comparable à des mesures analogues utilisées par d'autres émetteurs. Le BAIIA ajusté est une mesure de notre rentabilité et, par définition, exclut certains éléments, comme il est mentionné ci-dessus. Nous considérons ces éléments soit comme des charges sans incidence sur la trésorerie (dans le cas de l'amortissement, du gain net ou de la perte nette sur instruments financiers, des pertes ou gains de change nets, des impôts futurs et de la quote-part du bénéfice ou de la perte de l'entité détenue comptabilisée à la valeur de consolidation), soit comme des charges hors exploitation (dans le cas de certains frais de vente, généraux et administratifs, du gain net ou de la perte nette à la cession d'immobilisations et d'actifs liés aux décharges, des intérêts sur la dette à long terme, des coûts liés à la conversion, d'autres charges et des impôts exigibles). Pour nous, notre conseil d'administration et nos prêteurs, le BAIIA ajusté est une mesure financière et d'exploitation pratique servant de base pour calculer les flux de trésorerie disponibles^(B). Les raisons à la base de l'exclusion de chacun de ces postes sont les suivantes :

Certains frais de vente, généraux et administratifs – Les frais de vente, généraux et administratifs comprennent certaines charges hors exploitation ou non récurrentes. Ces charges comprennent des coûts de transaction relatifs aux acquisitions et des ajustements à la juste valeur attribuable aux options sur actions. Ces charges ne sont pas

considérées comme représentatives de la continuité de l'exploitation. Certains frais de vente, généraux et administratifs représentent une catégorie de charges distinctes de celles incluses dans le BAIIA ajusté.

Amortissement – À titre d'élément sans incidence sur la trésorerie, l'amortissement n'a aucune incidence sur les flux de trésorerie disponibles^(B).

Gain net ou perte nette à la cession d'immobilisations et d'actifs liés aux décharges – Le produit de la cession d'immobilisations et d'actifs liés aux décharges est soit réinvesti dans des immobilisations ou des actifs liés aux décharges supplémentaires ou de remplacement, soit utilisé pour rembourser nos emprunts aux termes de nos facilités de crédit renouvelables.

Intérêts sur la dette à long terme – Les intérêts sur la dette à long terme sont fonction de notre ratio emprunts/capitaux propres ainsi que des taux d'intérêt; ils reflètent ainsi nos activités de trésorerie et de financement et représentent une catégorie de charges différente de celles que comprend le BAIIA ajusté.

Gain net ou perte nette de change – À titre de poste hors trésorerie, les gains ou les pertes de change n'ont aucune incidence sur les flux de trésorerie disponibles^(B).

Gain net ou perte nette sur instruments financiers – À titre d'élément sans incidence sur la trésorerie, les gains ou les pertes sur instruments financiers n'ont pas non plus d'incidence sur les flux de trésorerie disponibles^(B).

Coûts liés à la conversion – Les coûts liés à la conversion représentent les honoraires professionnels engagés dans le cadre de la conversion du Fonds d'une fiducie de revenu en une société par actions et de son éventuelle liquidation. Ces charges ne sont pas considérées comme une charge représentative de la continuité de l'exploitation. Les coûts liés à la conversion représentent une catégorie de charges différente de celles que comprend le BAIIA ajusté.

Autres charges – Les autres charges représentent généralement les sommes versées à certains membres de la direction de sociétés que nous avons acquises, lorsque nous avons maintenu ces membres en fonction après l'acquisition. Ces charges ne sont pas considérées comme une charge représentative de la continuité de l'exploitation. En conséquence, les autres charges représentent une catégorie de charges différente de la catégorie de charges que comprend le BAIIA ajusté.

Impôts sur le bénéfice – Les impôts sur le bénéfice sont fonction des lois fiscales et des taux d'imposition, et ils dépendent de facteurs qui ne sont pas liés à nos activités quotidiennes.

Quote-part du bénéfice ou de la perte de l'entité détenue comptabilisée à la valeur de consolidation – À titre d'élément hors trésorerie, le bénéfice ou la perte de la société détenue comptabilisée à la valeur de consolidation n'entre pas dans le calcul des flux de trésorerie disponibles^(B).

Le BAIIA ajusté ne saurait être interprété comme une mesure du bénéfice ou des flux de trésorerie. Les éléments de rapprochement du BAIIA ajusté et du bénéfice net sont détaillés dans l'état consolidé des résultats et du résultat étendu, depuis le poste « Bénéfice d'exploitation avant l'amortissement » et « Gain net ou perte nette à la cession d'immobilisations et d'actifs liés aux décharges » jusqu'au poste « Bénéfice net », et comprennent certains ajustements liés à des charges comptabilisées au titre des frais de vente, généraux et administratifs que la direction juge comme non indicatives de la continuité de l'exploitation. Un rapprochement du bénéfice d'exploitation et du BAIIA ajusté est présenté ci-dessous, tout comme un rajustement du bénéfice d'exploitation ajusté et du bénéfice net ajusté.

	Trimestres terminés les 31 mars	
	2010	2009
Bénéfice d'exploitation	33 727 \$	25 171 \$
Coûts de transaction et coûts connexes – frais de vente, généraux et administratifs	1 998	-
Variations de la juste valeur des options sur actions – frais de vente, généraux et administratifs	761	17
Bénéfice d'exploitation ajusté	36 486	25 188
Gain net à la cession d'immobilisations et d'actifs liés aux décharges	(62)	(134)
Amortissement	39 517	37 602
BAlIA ajusté	75 941 \$	62 656 \$
Bénéfice net	16 710 \$	9 639 \$
Coûts de transaction et coûts connexes – frais de vente, généraux et administratifs	1 998	-
Variations de la juste valeur des options sur actions – frais de vente, généraux et administratifs	761	17
Gain nette (perte nette) sur instruments financiers	(542)	530
Charge d'impôts nette	(259)	(153)
Bénéfice net ajusté	18 668 \$	10 033 \$

^(B) Nous avons adopté une mesure appelée « flux de trésorerie disponibles », outre le bénéfice net ou la perte nette, comme mesure des résultats d'exploitation (se reporter à la page 9). Le terme « flux de trésorerie disponibles » n'a pas de signification normalisée prescrite par les PCGR des États-Unis ou du Canada, et cette mesure est établie avant que les dividendes et les distributions ne soient déclarés; il est donc peu probable qu'elle puisse se comparer à des mesures semblables établies par d'autres émetteurs. Cette mesure non définie par les PCGR est présentée dans le but de rendre notre présentation d'information conforme à celle des autres sociétés ouvertes du secteur des déchets aux États-Unis. Nous nous servons de cette mesure hors PCGR pour évaluer nos résultats par rapport à ceux d'autres sociétés ouvertes ainsi que pour mesurer les fonds dont nous disposons pour investir dans notre croissance et rembourser notre dette. Toute mention de l'expression « flux de trésorerie disponibles » dans le présent rapport de gestion a le sens donné dans la présente note.