



**ABITIBI
CONSOLIDATED**

**Discours de l'Assemblée annuelle des actionnaires
(La version lue fait foi)**

John W. Weaver
Président et chef de la direction

8 mai, 2007

Bonjour,

Dans mon exposé, je commenterai brièvement certains des faits saillants de 2006, puis je traiterai de quelques développements marquants qui auront un impact notable sur le rendement futur de la Société.

Pour l'année 2006, Abitibi-Consolidated a réalisé un bénéfice net de 54 millions de dollars, soit 12 cents par action, comparativement à une perte de 350 millions de dollars, ou 80 cents l'action, en 2005.

Cependant, les résultats de 2006 reflètent l'effet positif des remboursements de droits sur le bois d'œuvre et d'autres éléments favorables tels que la vente de notre usine de Sheldon, au Texas. Par conséquent, avant les éléments spécifiques, la Société a enregistré une perte de 180 millions de dollars, soit 41 cents par action, ce qui est légèrement supérieur à la perte de 176 millions de dollars, ou 40 cents par action, enregistrée en 2005.

Votre Société a terminé l'année avec un BAIIA (bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement) de 576 millions de dollars, contre 649 millions de dollars en 2005, et un bénéfice d'exploitation de 136 millions de dollars, ce qui est 5 millions de dollars en deçà du bénéfice de 141 millions de dollars enregistré en 2005. Mais nous pouvons percevoir clairement les résultats des efforts que nous avons déployés en vue de réduire la dette, alors que nos frais financiers avant les éléments spécifiques ont

diminué de façon considérable en 2006, à 339 millions de dollars, soit 49 millions de dollars de moins qu'en 2005.

En 2006, nous avons encore dû composer avec le coût élevé de l'énergie et de la fibre et un dollar canadien en hausse de 6,8 % par rapport à son niveau de 2005. Néanmoins, en dépit d'un recul de 6 % du marché du papier journal en Amérique du Nord, les fruits de nos efforts de contrôle des coûts et de rationalisation sont notables – les stocks sont demeurés bas et les marges de BAIIA de notre secteur de Papier journal ont progressé de 13,9 % à 16,5 %.

Incidemment, en 2006, notre secteur de Papier journal a connu ses meilleurs résultats en cinq ans, avec un BAIIA de 429 millions de dollars et un bénéfice d'exploitation de 192 millions de dollars.

Dans le secteur des Papiers d'impression commerciale, les tendances de consommation continuent d'évoluer. Ainsi, les papiers non couchés sans pâte mécanique traditionnels offerts par nos concurrents ont continué de perdre du terrain, tandis que la demande pour nos produits écologiques a augmenté. Nous avons donc profité de cette mutation du marché. À titre d'exemple, en 2006, les ventes de nos papiers **ABIOFFSET** ont progressé de 11,6 %, pour atteindre un niveau record de 470 000 tonnes.

Cependant, puisque tous nos papiers d'impression commerciale sont fabriqués au Canada, mais que la

presque totalité de la production est écoulee sur le marché américain, ce secteur a ressenti directement l'effet de l'appréciation du dollar canadien, et son BAIIA a fléchi à 128 millions de dollars en 2006, contre 155 millions de dollars l'année précédente.

L'année 2006 a été particulièrement éprouvante pour le secteur des Produits du bois. La baisse de 31 % des mises en chantier de maisons aux États-Unis s'est conjuguée au coût élevé des matériaux et à la diminution de disponibilité de la fibre au Québec pour rendre le contexte commercial très difficile – les prix dégringolant de 450 dollars US à moins de 300 dollars US le mille pieds-planche. En conséquence, notre secteur des Produits du bois a vu son BAIIA réduire de 93 millions de dollars à 19 millions de dollars en 2006.

Sur une note positive, un règlement est enfin survenu dans le long litige sur le bois d'œuvre de résineux avec les États-Unis, et la Société s'est vue rembourser 239 millions de dollars US en droits compensatoires et antidumping. Le fait que nous ayons maintenant plus de certitude quant à l'accès futur à cet important marché pour les produits du bois représente un avantage supplémentaire.

Dans ce contexte, nous continuons de mettre l'accent sur les éléments clés de notre plan stratégique et, encore une fois, nous avons demandé à nos employés d'atteindre des cibles plus ambitieuses – en manifestant plus de créativité et en faisant plus avec moins. Ils ont répondu en réalisant

les objectifs clés sous leur contrôle. Voici certains des résultats obtenus :

- Nous avons réalisé des améliorations au plan des coûts et de la composition des marchés totalisant plus de 200 millions de dollars – dépassant notre cible par plus de 25 millions de dollars.
- Alors que nous nous étions donnés comme objectif de réduire nos frais généraux de vente et d'administration de 35 millions de dollars, nous avons réalisé des économies de 40 millions de dollars à ce poste et ce, six mois plus tôt que le délai prévu à l'échéancier.
- Sans compromettre la santé et la sécurité, l'environnement et la compétitivité de l'entreprise sur le marché, nous avons maintenu nos dépenses en immobilisations à 165 millions de dollars – bien en deçà de notre cible de 200 millions de dollars et sous la barre des 175 millions de dollars de l'exercice précédent.
- Malgré l'augmentation des prix de certains intrants clés, nous avons réussi à contrôler nos coûts de production. Grâce au travail diligent de nos employés, le coût moyen des produits vendus pour l'ensemble de nos produits du papier a même diminué au cours des cinq dernières années.

Malheureusement, ces efforts ont été en grande partie annulés par la hausse des coûts de l'énergie et de la fibre, les dépenses au titre des pensions et l'appréciation du dollar canadien qui, conjointement, ont eu un impact totalisant 330 millions de dollars sur nos résultats d'exploitation.

Placés devant cette réalité, nous avons réévalué nos options et sommes passés à l'action.

Nous avons suspendu le versement du dividende annuel – une décision difficile mais néanmoins prudente dans les circonstances.

Nous avons procédé à la fermeture d'une machine de papier journal de 60 000 tonnes au Royaume-Uni et, au début de 2007, nous avons suspendu indéfiniment les activités de l'usine de Fort William.

Afin de répondre à la demande accrue pour des produits offrant une meilleure marge, nous avons converti 100 000 tonnes de capacité de production de papier journal à coût élevé de notre usine de Belgo en production de papiers d'impression commerciale.

Nous demeurons rigoureux dans le domaine de l'aménagement forestier durable et 99,4 % des 15,8 millions d'hectares sous notre responsabilité ont été certifiés.

En 2006, nous avons réalisé une amélioration de 16 % au chapitre de la sécurité des employés, dépassant ainsi notre objectif de 10 %. Cependant, l'ensemble de la Société a été attristé par deux décès survenus en cours d'année. En conséquence, nous avons établi une cible beaucoup plus rigoureuse et envisageons d'instaurer une nouvelle norme d'excellence pour Abitibi-Consolidated en 2007.

En recyclant annuellement l'équivalent de quatre milliards d'exemplaires de quotidiens, nous avons conservé notre position de chef de file en matière de recyclage de papier et accru notre capacité d'exploiter de nouvelles sources de recyclage sur le marché commercial et celui de la consommation.

Les difficultés persistantes dans le secteur des Produits du bois n'ont pas freiné nos employés dans leur quête d'excellence – ils ont reçu la mention « Fournisseur de l'année – produits du bois », de Rona inc., pour leur engagement au chapitre de la qualité et de la satisfaction de la clientèle.

Perspectives d'avenir

Ce matin, nous avons publié nos résultats de notre premier trimestre – une perte de 70 millions de dollars, soit 16 cents par action. Cela se compare à une perte de 33 millions de dollars, ou 8 cents l'action, au premier trimestre de 2006.

Avant les éléments spécifiques, la Société a affiché une perte d'exploitation de 39 millions de dollars au premier trimestre de 2007, le secteur de Papier journal fournissant un apport positif de 5 millions de dollars. Les secteurs des Papiers d'impression commerciale et des Produits du bois ont inscrit des pertes de 9 millions de dollars et de 35 millions de dollars respectivement. Ceci se compare à un bénéfice de 52 millions de dollars au premier trimestre l'an dernier.

La réduction des résultats d'exploitation est imputable à la baisse des ventes en volume et à la hausse des coûts de production dans tous les secteurs. La hausse des coûts résulte principalement d'une augmentation du temps d'arrêt et des prix plus élevés de la fibre recyclée. S'y ajoute la baisse des prix de vente du papier journal et du bois d'œuvre.

Pour l'avenir, il est à prévoir que notre ingéniosité et notre créativité seront de nouveau mises à l'épreuve à court et moyen terme, alors que plusieurs des facteurs externes déjà évoqués sont toujours présents et feront sentir leurs effets sur notre rendement en 2007.

Nous percevons toujours des difficultés pour ce qui est de maintenir les niveaux historiques de vente de papier journal en Amérique du Nord, mais nous sommes encouragés par la consommation élevée prévue sur les grands marchés d'outre-mer en raison de l'expansion globale observée à l'échelle mondiale.

Nous prévoyons que la demande de papiers d'impression commerciale connaîtra une solide croissance et que ces papiers représenteront une part sans cesse plus grande de notre gamme de produits.

Nous demeurons optimistes quant aux perspectives à plus long terme du secteur des Produits du bois, persuadés que les changements actuels seront de courte durée et reflètent avant tout le ralentissement prévu du marché résidentiel aux États-Unis.

Toutefois, nous croyons que certains développements récents justifient notre optimisme.

ACH

Premièrement, nous avons conclu une entente avec la Caisse de dépôt et de placement du Québec en vue de créer une coentreprise, la Société en commandite ACH, qui gèrera les installations hydroélectriques de la Société en Ontario. ACH sera notre véhicule de croissance dans le secteur de la production d'énergie. La Société détiendra une participation de 75 % dans ACH.

La Caisse a aussi consenti à la Société un prêt non garanti, sans recours, de 250 millions de dollars à échéance de dix ans pour financer en partie l'acquisition des installations. Cela signifie que, sur une base consolidée, la transaction procure à Abitibi-Consolidated des rentrées de 297,5 millions de dollars. Cette transaction permet d'évaluer la valeur des installations

hydroélectriques d'ACH, qui représentent moins de 25 % de toutes nos installations hydroélectriques, à 440 millions de dollars.

Il est à noter que nous procédons actuellement à la vente de nos terres forestières aux environs de l'usine d'Augusta, dans le Sud-est des États-Unis, et que nous prévoyons tirer plus de 100 millions de dollars de cette vente.

Enfin et surtout, il y a la fusion largement médiatisée d'Abitibi-Consolidated et de Bowater.

AbitibiBowater

Je passerai brièvement en revue quelques détails pertinents de cette union historique en faisant valoir pourquoi il s'agit d'une bonne initiative stratégique dans le contexte actuel et, selon nous, comment elle assurera à notre Société un avenir beaucoup plus prometteur à long terme.

- Nous croyons que cette fusion d'égaux par échange d'actions créera un leader mondial dans l'industrie des produits forestiers dont la force sera beaucoup plus grande que celle à laquelle pourrait aspirer l'une ou l'autre Société prise séparément.
- Avec environ 20 000 employés et des ventes estimées à 7,8 milliards de dollars US, AbitibiBowater deviendra la troisième plus grande société cotée en

bourse en Amérique du Nord dans le secteur du papier et des produits forestiers, et la huitième en importance au monde. Elle possédera ou exploitera 32 usines de pâtes et papiers, avec une production annuelle estimative de 11 millions de tonnes, et 35 usines de produits du bois produisant 3,1 milliards de pieds-planche de bois d'œuvre.

- La nouvelle Société offrira une gamme de produits plus diversifiée et bénéficiera d'une plus grande souplesse financière.
- Elle sera plus concurrentielle dans un marché mondial en évolution rapide.
- Elle offrira un « point d'achat unique » aux utilisateurs de papiers destinés à la publication, avec une gamme de produits englobant le papier journal et les papiers de pâte mécanique couchés et non couchés.
- La nouvelle entité est le fruit de l'union de deux sociétés qui se sont engagées à adopter des pratiques de production durable et qui formeront l'un des plus importants joueurs en matière de recyclage de journaux et de magazines dans le monde.
- Nous estimons qu'outre les initiatives de réduction des coûts en cours dans les deux entreprises, il sera possible de réaliser annuellement des synergies de 250 millions de dollars US – 105 millions de dollars en gains d'efficacité au niveau de la production,

85 millions de dollars en frais généraux de vente et d'administration, 30 millions de dollars en achats et 30 millions de dollars en frais de distribution.

- Les synergies annuelles de 250 millions de dollars US représentent une valeur actualisée nette de 1,5 milliard de dollars US, ce qui équivaut à plus de 60 % de la valeur actuelle du capital-actions des deux sociétés prises ensemble.

Je pense que nous débutons un nouveau chapitre fascinant dans l'histoire de la Société et que nous pouvons prédire, avec un optimisme renouvelé, qu'elle saura relever les défis que lui réserve l'avenir.

Je vous remercie.