



Assemblée annuelle des ACTIONNAIRES

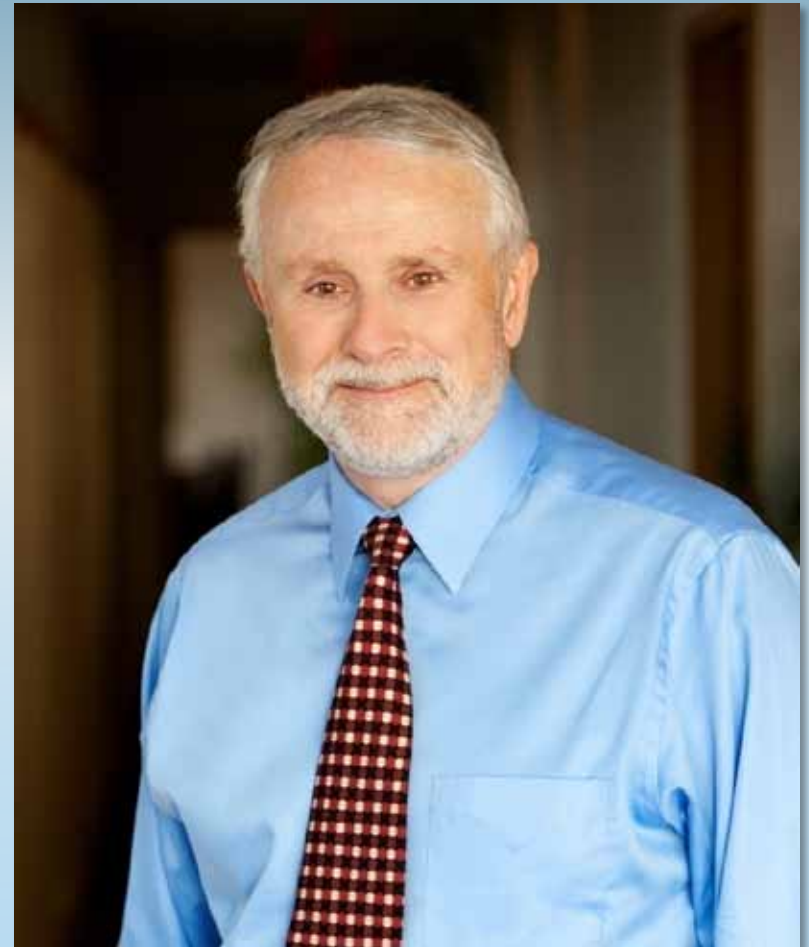
13 mai 2010

Fonds de revenu **Benvest**
NEWLOOK
Income Fund

l u n e t t e r i e
NEWLOOK

BIENVENUE

Président du Conseil
d'administration
W. JOHN BENNETT



ORDRE DU JOUR

- . **Partie juridique – W. John Bennett** *(Président du CA) :*
 - n *Rappel des événements récents – Acquisition de Sonomax Santé auditive - Conversion du Fonds en société par actions le 2 mars 2010;*
- . **Revue financière - Jean-Luc Deschamps**
(Premier vice-président et chef de la direction financière);
- . **La stratégie d'entreprise - Martial Gagné** *(Président);*
- . **Mot de clôture - W. John Bennett;**
- . **Période de questions.**

FAITS SAILLANTS 2009

- . Performance record des opérations et des flux de trésorerie;
- . Maintien des distributions;
- . Acquisition de Sonomax Santé auditive combinée au processus de conversion en société par actions amorcée à la fin de l'année et complétée le 2 mars 2010.

REVUE FINANCIÈRE 2009



Premier vice-président et
Chef de la direction financière
JEAN-LUC DESCHAMPS

REVUE DES RÉSULTATS DE 2009

(en millions de \$)	12 mois terminés le 31 décembre			
	2009	2008	Écart	
			\$	%
Revenus	69,0	62,9	6,1	9,6%
Succursales comparables				1,7%
BAIIA	11,0	10,4	0,6	5,8%
% des revenus	15,9%	16,5%		
Bénéfice net	5,4	5,2	0,2	3,6%
Bénéfice net par part	0,54	0,53		

PERFORMANCE FINANCIÈRE (5 ANS)

Revenus (en millions de \$)



BATIA (en millions de \$)



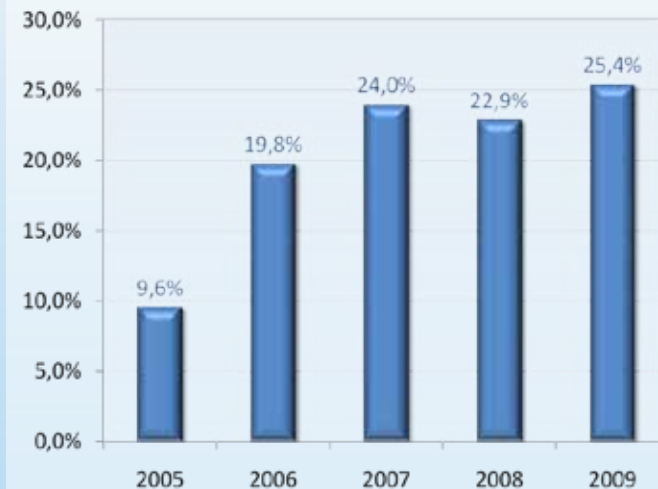
FLUX DE TRÉSORERIE

	Exercice finissant le 31 décembre		
	2009	2008	Écart
(En million de \$)			\$
Flux de trésorerie d'exploitation	12,0	8,3	3,7
Investissements	(4,1)	(4,9)	0,8
Emprunts (remboursements)	(2,5)	2,6	5,2
Distributions par part	0,65	0,64	
Distributions et dividendes	(5,9)	(5,6)	(0,3)

RATIO D'ENDETTLEMENT (DETTE/BAIIA) RENDEMENT SUR LE CAPITAL UTILISÉ



Le réseau de 64 succursales n'a pas besoin de rénovations importantes.



Le rendement de certaines succursales n'a pas atteint la maturité souhaitée.

1^{er} trimestre

COUP D'ŒIL FINANCIER

13 semaines finissant le 27 mars

(en millions de \$)	2010	2009	Écart	
			\$	%
Revenus	17,3	16,7	0,6	3%
Succursales comparables				1%
BAIIA	2,5	2,5		
Coûts reliés à la conversion	0,8			
Bénéfice net	0,7	1,3	(0,6)	48%
Bénéfice net par part	0,07	0,13		
Bénéfice net avant les coûts reliés à la conversion	0,15	0,13		

1^{er} trimestre FLUX DE TRÉSORERIE

13 semaines finissant le 27 mars

(En millions of \$)	2010	2009	Variation
Flux de trésorerie d'opération	3,0	3,5	(0,5)
Investissements	(2,8)	(1,2)	(1,6)
Emprunt (remboursement)	1,2	(1,0)	2,3
Distributions et dividendes*	(1,7)	(1,7)	(0,1)

*Un dividende de transition de 0,05 \$ par part a été déclaré le 11 mai 2010.

STRATÉGIE D'ENTREPRISE

Président
Lunetterie New Look Inc.
MARTIAL GAGNÉ



CE QUI FAIT DE NEW LOOK UN «LEADER»

- . Équipe de gestion solide;
- . Modèle gagnant d'entreprise, axé sur le client;
- . Investissements dans les actifs stratégiques.

L'ÉQUIPE DE GESTION NEW LOOK



Premier vice-président et
Chef de la direction financière
JEAN-LUC DESCHAMPS



Vice-présidente
Services professionnels et
Ressources humaines
CAROLINE ROULEAU



Vice-présidente
Immobilier et Développement
CLAIRE BOULANGER



Vice-présidente
Marketing et Mise en marché
FRANCE REIMNITZ



Vice-président
Produits et services optiques
MARIO PAGEAU, o.o.d.

Modèle gagnant d'entreprise AXÉ SUR LE CLIENT



Des magasins
situés stratégiquement
et aménagés avec un grand
souci de qualité et d'élégance.

EXPERIENCE CLIENT EN MAGASIN

Modèle gagnant d'entreprise AXÉ SUR LE CLIENT



Des offres promotionnelles
et des stratégies de mise
en marché adaptées
aux différentes clientèles
pour toujours offrir le
meilleur à nos clients.

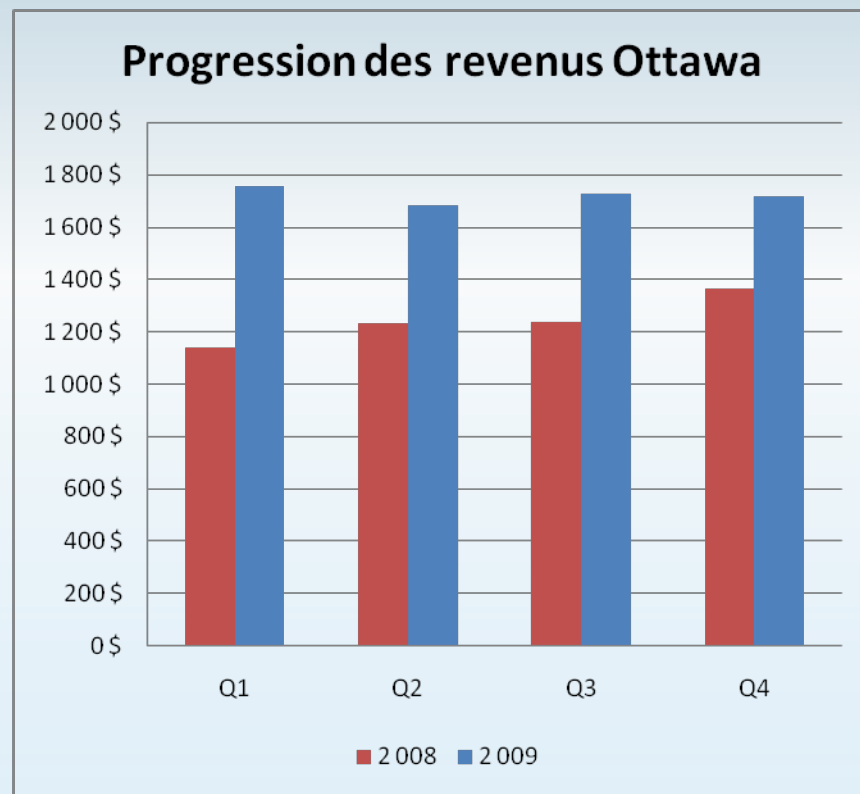
Une compréhension des
différents marchés pour créer des
offres promotionnelles régionales
afin d'accroître nos parts de marché.

OFFRE AU CONSOMMATEUR

Modèle gagnant d'entreprise AXÉ SUR LE CLIENT

§ Développement continu;

Ottawa/ Gatineau	Janvier 2006	Février 2007	Mars 2008	Avril 2009
Nbre de magasins	4	5	6	9



Région d'Ottawa/Gatineau : une stratégie basée sur la
COMPRÉHENSION DES MARCHÉS

Modèle gagnant d'entreprise AXÉ SUR LE CLIENT

Optométristes



Opticiens



Conseillers à la vente



ÉQUIPE PROFESSIONNELLE

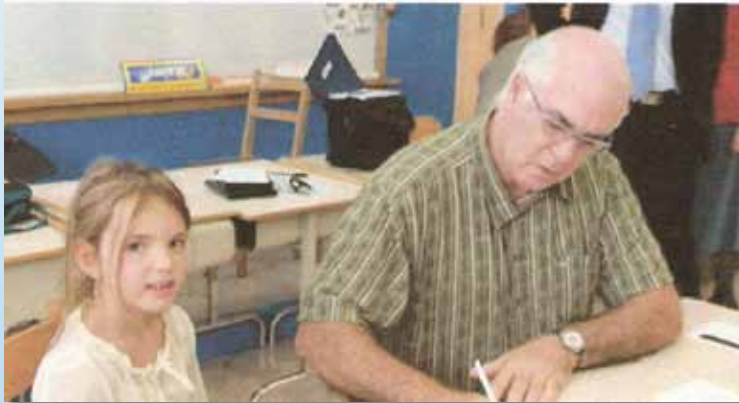
Modèle gagnant d'entreprise AXÉ SUR LE CLIENT



Un laboratoire robotisé, doté de technologies ultra modernes, qui permet d'offrir à la clientèle des produits de qualité supérieure en plus de réduire les délais de livraison.

LABORATOIRE

Modèle gagnant d'entreprise AXÉ SUR LE CLIENT



ENGAGEMENT SOCIAL DANS L'INDUSTRIE

Modèle gagnant d'entreprise AXÉ SUR LE CLIENT



FONDATION



Soutien financier aux
départements d'orthèses
visuelles et bourses aux étudiants.

ENGAGEMENT SOCIAL DANS L'INDUSTRIE

Investissements dans les ACTIFS STRATÉGIQUES

- . Ouvertures de magasins;
- . Rénovation et ajout de salles d'examen dans les magasins existants;
- . Acquisitions;
- . Laboratoire et innovations technologiques.

Investissements dans les ACTIFS STRATÉGIQUES



Présence dans
tous les centres
majeurs au Québec et
dans la région d'Ottawa.

COUVERTURE

Investissements dans les ACTIFS STRATÉGIQUES

OUVERTURES DE MAGASINS

<i>Nombre de magasins</i>	Janvier 2005	Janvier 2006	Janvier 2007	Janvier 2008	Janvier 2009	Mars 2010
Région de Montréal	14	20	25	28	29	31
Région de Québec	7	8	8	8	8	8
Centre du Québec	7	8	8	8	8	9
Est du Québec	7	7	7	7	7	7
Gatineau/Ottawa	3	4	5	6	8	9
Total	38	47	53	57	60	64

Investissements dans les ACTIFS STRATÉGIQUES



Maintien de notre réseau de succursales au goût du jour

Rénovation de
4 magasins en 2009.

Ajout d'une deuxième salle d'examen
lorsqu'approprié.

Équipement à la fine pointe de la
technologie.

RÉNOVATION DE MAGASINS EXISTANTS

Investissements dans les ACTIFS STRATÉGIQUES

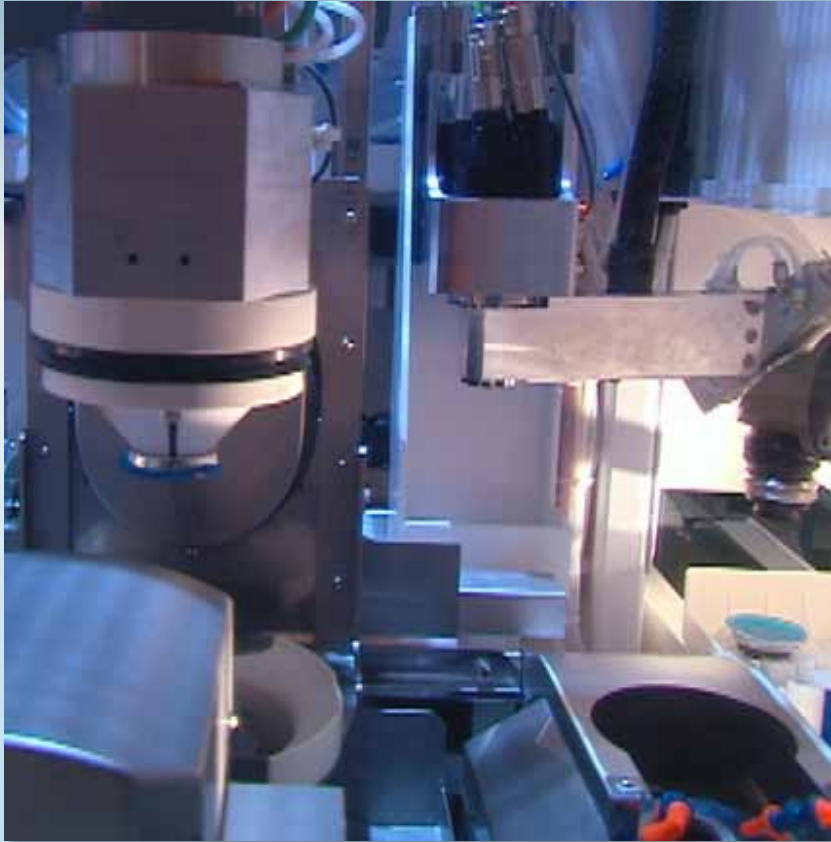


En 2009, acquisition de
4 pratiques

Recherche constante
d'opportunités pour densifier
nos succursales actuelles.

ACQUISITIONS

Investissements dans les ACTIFS STRATÉGIQUES



Contrôle des délais de service
et efforts pour les réduire.

Augmentation de la capacité
de production et ajout d'une
deuxième chaîne numérique.

Capacité de
production suffisante pour
supporter la croissance.

LABORATOIRE

Investissements dans les ACTIFS STRATÉGIQUES



Implantation
d'un système de
comptabilité intégré.

Système automatisé
de prises de rendez-vous
d'examens de la vue.

Gestion des
inventaires de montures.

Refonte de notre site Internet

SYSTÈMES D'INFORMATION

Investissements dans les ACTIFS STRATÉGIQUES



Opportunité
d'introduire des
produits de protection
auditive dans nos
succursales existantes
grâce à l'acquisition de
Sonomax.

SONOMAX

CONCLUSION



Le modèle d'affaires de New Look peut être facilement exporté dans d'autres marchés que celui du Québec et d'Ottawa.

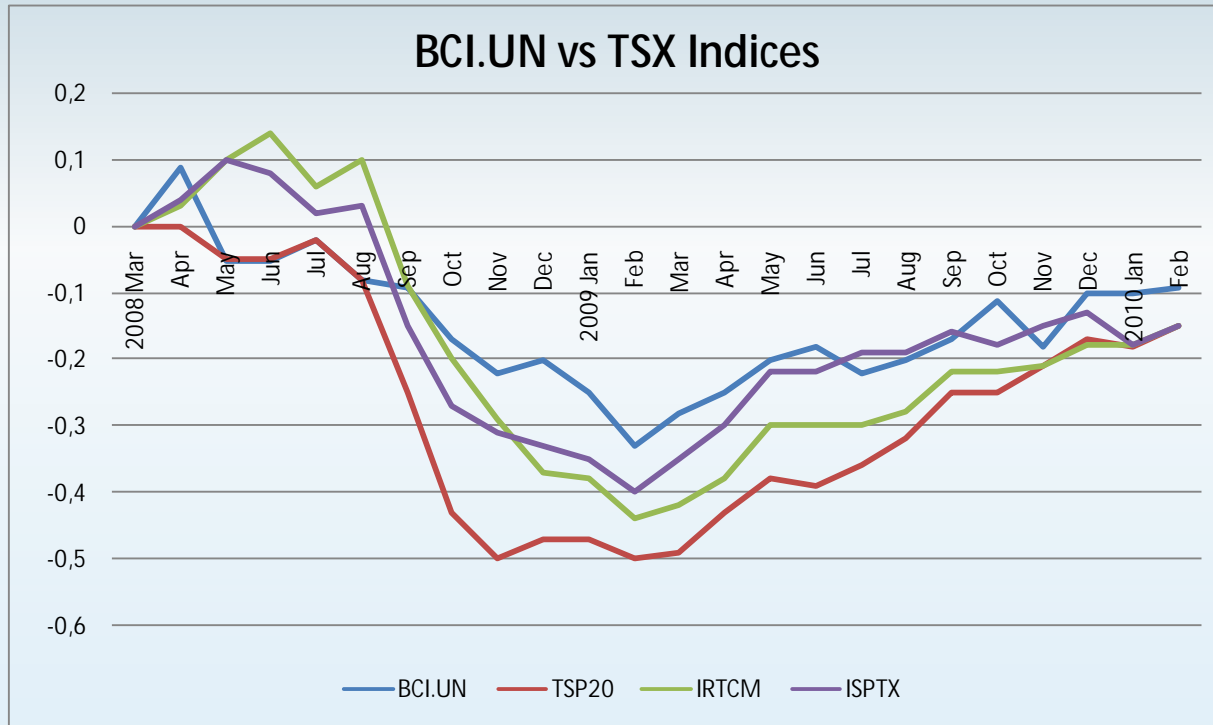
Tous les ingrédients de notre recette gagnante sont en place.

MODÈLE D'AFFAIRE EXPORTABLE

Performance
des parts et mot de
CLÔTURE



COURS DE LA PART



La part a dépassé les indices du TSX tels l'indice des titres de fiducie de revenu et des titres à petite capitalisation.

DIVENDES AUX ACTIONNAIRES

Impact de la conversion de la distribution annuelle de 0,65 \$ en dividende annuel de 0,60 \$

Exemple de l'impact sur la recette nette (après impôt) pour un actionnaire*

Détenteur de parts		Actions échangeables	
0,04 \$	9,9 %	0,06 \$	17,3 %

*Particulier résidant au Québec, ayant un revenu imposable de 75 000 \$. Placement hors REER et CELI

Cours de l'action DEPUIS LA CONVERSION



PERSPECTIVES

- . Revenus et rentabilité;
- . Plus grande valeur de l'entreprise;
- . Rendement à l'actionnaire.

Période de QUESTIONS





MERCI

Assemblée annuelle des actionnaires

13 mai 2010