





Qui aurait cru, en 1923, que cette entreprise du domaine de la tourbe de mousse de sphaigne deviendrait une entreprise d'envergure internationale? C'est pourtant l'histoire à succès de Premier Tech. De deux frères à 2 500 équipiers, de Rivière-du-Loup au monde entier, de l'horticulture et agriculture aux systèmes de traitement des eaux, en passant par la conception et la fabrication de solutions d'emballage industriel, Premier Tech a connu et continue de connaître un développement exponentiel. Célébrons 90 ans de passion... et de croissance!

### **POUR SAVOIR OÙ ON VA, IL FAUT COMPRENDRE D'OÙ ON VIENT**

Premier Tech est une histoire de vision et de stabilité. Tout a commencé à New York, en 1923, quand les frères Meyer ont fondé Premier Peat Moss, une entreprise spécialisée dans la production et la commercialisation de la tourbe de mousse de sphaigne. En 1978, Bernard Bélanger, alors propriétaire de Tourbière Saint-Laurent, décida de racheter Premier, son principal client. Au fil des ans, l'entreprise continuera sa croissance dans son domaine d'origine et s'en servira comme d'un tremplin pour sa diversification d'aujourd'hui. Ainsi, en 2013, Premier Tech continue sur cette lancée qui s'alimente depuis maintenant 90 ans de l'énergie et la passion de son équipe multidisciplinaire, le tout appuyé par des acquisitions stratégiques et des investissements soutenus en Innovation, Recherche et Développement.



## DE RIVIÈRE-DU-LOUP À UNE PRÉSENCE MONDIALE

Premier Tech, dont le siège social international est toujours situé à Rivière-du-Loup, a su imposer sa présence dans de nombreux pays, de l'Amérique à l'Asie, en passant par l'Europe. Avec ses diverses Unités d'Affaires et ses équipiers passionnés, Premier Tech a développé une expertise avancée dans ses différents métiers et a ainsi pu se déployer autour de ses trois Groupes : Horticulture et Agriculture, Équipements Industriels et Technologies Environnementales.

## UN SUCCÈS QUI REPOSE SUR L'INNOVATION ET UNE CULTURE D'ENTREPRISE UNIQUE

L'esprit d'Innovation est un élément clé de la Culture de Premier Tech, comme sa Vision long terme, et est pleinement vécu et déployé par ses équipiers dans quelque 20 pays! Ce sont eux, avec leur sens de la créativité et leur volonté de se dépasser, qui ont permis à Premier Tech de performer, et ce, autant dans les cycles économiques de croissance que lors des contextes économiques plus difficiles et volatiles. Cette discipline du travail bien fait se veut le reflet d'une Culture d'entreprise fondée sur l'agilité et la rigueur, permettant à l'entreprise de déployer ses plans stratégiques et de relever les nombreux défis auxquels elle a fait face au fil des ans.





POUR SAVOIR  
OÙ ON VA,  
IL FAUT  
COMPRENDRE  
D'OÙ ON VIENT.

# STRUCTURE ORGANISATIONNELLE



## PREMIER TECH

### GROUPE HORTICULTURE ET AGRICULTURE

- Premier Tech Horticulture
- Premier Tech Home & Garden
- Premier Tech Biotechnologies
- Premier Tech Fallenor

### GROUPE ÉQUIPEMENTS INDUSTRIELS

- Premier Tech Chronos
- Premier Tech Systems

### GROUPE TECHNOLOGIES ENVIRONNEMENTALES

- Premier Tech Aqua
- Premier Tech Aqua Purflo
- Premier Tech Iberoto
- Premier Tech Lanka
- Premier Tech Aqua India



L'entreprise	02
Faits saillants financiers	08
Message de l'équipe de Leadership	10
Revue annuelle	20
Équipe de Leadership	40
Conseil d'administration	42
Conseil scientifique	44
Revue financière	45

## Table des MATIÈRES

# FAITS SAILLANTS

## financiers

---

RAPPORT PREMIER TECH POUR L'EXERCICE FINANCIER  
TERMINÉ LE 2 MARS 2013

---

*« Il est fondamental de comprendre  
que ce document s'ancre  
au sein des activités quotidiennes...  
Il incarne donc l'entreprise à cet  
instant précis. »*

Le Rapport Premier Tech vise à renseigner sur les faits saillants et les événements importants de l'exercice financier 2013, au cours duquel la société a réalisé un chiffre d'affaires de 444 millions de dollars. Il est fondamental de comprendre que ce document s'ancre au sein des activités quotidiennes, des processus d'affaires et des stratégies à long terme de Premier Tech. Il incarne donc l'entreprise à cet instant précis.

Depuis ses tout débuts, Premier Tech déploie une approche de gestion décentralisée au cœur de chacune de ses Unités d'Affaires, rassemblées en trois groupes d'activités stratégiques : le Groupe Horticulture et Agriculture (GHA), le Groupe Équipements Industriels (IEG) et le Groupe Technologies Environnementales (ETG).

Le Rapport Premier Tech a été préparé afin d'aider le lecteur à comprendre les activités, la performance et la situation financière de la société en date du 2 mars 2013. Il met en parallèle certains renseignements portant sur les résultats d'exploitation et sur la situation financière du présent exercice financier avec les données correspondantes des quatre années précédentes.

Tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.



# FAITS SAILLANTS financiers

POUR LES PÉRIODES DE DOUZE MOIS TERMINÉES À LA FIN FÉVRIER  
(en milliers de dollars, sauf le ratio de fonds de roulement)

	2013	2012	2011	TOTALEMENT REDRESSÉS <sup>1</sup>	
				2010	2009
<b>EXPLOITATION</b>	\$	\$	\$	\$	\$
Chiffre d'affaires	444 028	446 373	408 126	262 521	261 749
Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements	41 436	34 321	49 267	38 921	16 373
<b>SITUATION FINANCIÈRE</b>					
Actif total	459 491	426 679	456 136	309 307	284 471
Fonds de roulement	71 685	94 887	68 385	56 848	44 566
Dette garantie portant intérêt (nette de l'encaisse et des frais de financement reportés) <sup>1</sup>	144 766	126 923	137 249	68 746	83 363
Obligations non garanties portant intérêt	38 203	39 539	40 825	30 383	15 000
<b>RATIO</b>					
Fonds de roulement	1,48	1,85	1,42	1,83	1,52

<sup>1</sup> Le lecteur est invité à se référer à la section intitulée « Modification de conventions comptables » du Rapport Premier Tech 2011 afin de bien comprendre les redressements qui ont été appliqués aux états financiers 2009 et 2010 et donc aux données financières en ayant été extraites et présentées dans le présent Rapport Premier Tech.

# MESSAGE de l'équipe de Leadership



Jean Bélanger

L'EXERCICE FINANCIER 2013 A ÉTÉ, ENCORE UNE FOIS,  
UNE ANNÉE ACTIVE EN MATIÈRE D'ACQUISITIONS  
ET D'ALLIANCES STRATÉGIQUES. POUVEZ-VOUS NOUS  
EN PARLER?

En effet, la dernière année a été relativement active. Il faut par ailleurs réaliser que la plupart de ces dossiers ont été amorcés au cours de l'exercice 2012. Nos équipes sont en recherche constante et proactive de transactions potentielles afin d'accompagner le développement organique de l'entreprise par des actions de croissance externe ciblées.

Ainsi, l'acquisition de vonGAL Corporation, aux États-Unis, vise à accélérer le positionnement de notre Groupe Équipements Industriels (IEG) sur ce territoire dans le domaine de l'emballage rigide. De plus, cette transaction s'inscrit dans le cadre d'une des stratégies clés de la VISION 2017 de Premier Tech, qui a pour but de déployer vers de

nouveaux segments de marché certaines de nos compétences et connaissances venant de l'emballage flexible industriel.

Une autre stratégie d'importance est d'augmenter la part de nos revenus venant des pays émergents. C'est donc pourquoi, en cours d'exercice, nous avons augmenté notre investissement dans Chronos Richardson India et sommes devenus actionnaire majoritaire de cette entreprise spécialisée en emballage flexible industriel sur le marché de l'Inde. Cette entreprise et ses propriétaires sont des partenaires stratégiques de Premier Tech depuis plus de dix ans et partagent les mêmes valeurs et une vision similaire du potentiel des technologies d'IEG sur leur territoire.



« La mise en place d'alliances stratégiques et la réalisation d'acquisitions d'entreprises sont au cœur du développement de Premier Tech ces dernières années au même titre que les efforts considérables consentis en Innovation. Et nous n'hésitons pas à aller de l'avant si ceux-ci permettent à notre entreprise d'améliorer la portée de son offre commerciale et de solidifier ses fondations. »

C'est d'ailleurs cette adéquation avec la Culture Premier Tech et la complicité d'affaires qui s'est développée au cours des ans qui nous a amenés à créer, avec ces mêmes partenaires, une entreprise conjointe. Premier Tech Aqua India vise le marché du traitement des eaux usées, un marché en plein essor en Inde, où plusieurs systèmes de Premier Tech sont déjà installés.

L'acquisition de l'entreprise de rotomoulage Iberoto au Portugal, un partenaire d'affaires depuis de nombreuses années spécialisé dans la fabrication de pièces en plastique, vise à étendre la plateforme manufacturière en Europe de notre Groupe Technologies Environnementales (ETG) et ainsi accompagner son plan de croissance sur ce continent.

La mise en place de l'alliance stratégique avec Juniper Organic Limited, une filiale de J.D. Irving au Nouveau-Brunswick, s'inscrit dans la stratégie de notre Groupe Horticulture et Agriculture (GHA) de desservir les marchés du jardinage amateur au Canada. Avec l'ajout de cette plateforme manufacturière de terreaux en plein cœur du marché des provinces maritimes, nous sommes mieux positionnés pour servir et soutenir de manière rapide et efficace nos partenaires que sont les grands détaillants.



---

QUELLES SONT LES ACTIONS EN INNOVATION,  
RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT ENTREPRISES PAR  
PREMIER TECH POUR ASSURER SA CROISSANCE?

---

La Culture de l'entreprise est fondamentalement alimentée par l'Innovation, la Recherche et le Développement. D'ailleurs, cela fait maintenant plus de 30 ans que le cœur de Premier Tech bat au rythme de l'Innovation et c'est ce qui nous a permis de grandir et de déployer nos trois grands métiers sur le plan international. Au fil des années, nous avons mis au point une approche structurée et rigoureuse en la matière, qui fait aujourd'hui partie de la manière d'être de nos équipiers.

Vous savez, au cours de l'exercice financier 2013, Premier Tech a investi plus de 15 millions de dollars en Innovation, soit plus de 3% de son chiffre d'affaires, ce qui vient s'ajouter aux quelque 75 millions de dollars investis au cours des cinq exercices précédents. On parle ici d'un niveau

d'investissement considérable et d'un engagement fort envers le futur de la part des actionnaires et du conseil d'administration de l'entreprise. La planification et le déploiement d'un tel budget et des actions qui en découlent relèvent d'une programmation structurée qui se prépare plusieurs années à l'avance. En effet, nos équipes autant commerciales que technologiques vont constamment sur le terrain pour prendre connaissance des technologies actuelles, de l'état de la science, des besoins des clients et des actions de nos concurrents. Ces précieux renseignements nous permettent ensuite de structurer nos stratégies et actions en Innovation sur un horizon de cinq ans.



« C'est d'ailleurs dans ce cadre que nous avons eu l'honneur de recevoir le Premier ministre du Canada et le premier ministre du Québec au cours du dernier exercice financier. »

Ainsi, Premier Tech a annoncé en 2013 le lancement de sa plus récente modulation d'Innovation, Recherche et Développement : le programme IPSO, pour Innovation dans les Produits-Procédés, Services et Offres commerciales. L'élaboration de celui-ci a nécessité plus de deux ans de travail de la part de nos différentes équipes. Il représentera à terme un investissement de plus de 80 millions de dollars d'ici 2017 et permettra de lancer 125 nouveaux produits sur les divers marchés que couvre l'entreprise.

De plus, au printemps 2012, nous avons annoncé le programme FAIRE, pour Fabrication Avancée et Innovation pour Renforcer l'Excellence, qui vise l'implantation de technologie de fabrication avancée dans nos usines du Québec pour assurer leur degré de compétitivité et de productivité au cours

des prochaines années. Ces deux programmes combinés représentent plus de 110 millions de dollars d'investissement et permettront de créer plus d'une centaine de nouveaux emplois et d'en consolider quelque 1 000 autres au Québec.

C'est d'ailleurs dans ce cadre que nous avons eu l'honneur de recevoir le Premier ministre du Canada, le Très Honorable Stephen Harper, et le premier ministre du Québec, M. Jean Charest, au cours du dernier exercice financier. Tous deux sont venus annoncer l'appui de leur gouvernement respectif aux programmes IPSO et FAIRE.



---

PARLEZ-NOUS DE QUELQUES ACQUISITIONS  
RÉALISÉES AU COURS DES DERNIÈRES ANNÉES.

---

En septembre 2010, nous avons acquis APC Calona-Purflo, notre partenaire stratégique depuis plusieurs années sur le territoire français. Cette entreprise spécialisée dans la production de produits rotomoulés pour l'environnement, aujourd'hui connue sous la dénomination de Premier Tech Aqua Purflo, représentait le partenaire logique et de premier choix pour agir comme moteur et plateforme pour le développement d'ETG en Europe. En raison d'une relation d'affaires préexistante entre les deux entreprises, différentes équipes travaillaient déjà régulièrement ensemble, ce qui a grandement facilité le processus d'intégration. En effet, le mariage entre les cultures et les façons de faire s'est rapidement consolidé, ce qui a eu pour résultat d'accélérer la mise en place des synergies envisagées des deux côtés

de l'Atlantique. Aujourd'hui, nous sommes pleinement satisfaits de cette acquisition, qui contribue de manière significative à notre performance dans le secteur du traitement des eaux usées.

L'acquisition de Sure-Gro en avril 2010, maintenant Premier Tech Home & Garden (PTHG), s'est déroulée dans un tout autre contexte, car nous n'avions encore eu aucune relation d'affaires avec cette entreprise et ses équipes. Cette transaction était donc fondamentalement ancrée dans notre processus de VISION et de réflexion stratégique réalisé quelques années auparavant et qui avait fait ressortir le besoin d'augmenter la présence de GHA sur le marché des produits de jardinage pour les consommateurs en Amérique du Nord.



*«La communication avec toutes les équipes touchées, et ce, autant chez l'acquéreur que chez l'entreprise acquise, est un facteur clé du processus d'intégration et du succès à terme de l'opération.»*

Dans ce genre de contexte, le maillage entre Premier Tech et sa future équipe requiert un degré d'attention et d'effort encore plus important et qui débute dès le processus de vérification diligente et l'ébauche d'un premier plan d'intégration. Il faut s'investir à bien comprendre la culture de l'entreprise visée, ses méthodes de faire, les éléments clés de son modèle d'affaires, et il importe d'échanger longuement et en détail avec son équipe de direction. Il faut de plus partager ce plan, la logique de la transaction et l'histoire de Premier Tech rapidement à la suite de la conclusion de cette transaction. La communication avec toutes les équipes touchées, et ce, autant chez l'acquéreur que chez

l'entreprise acquise, est un facteur clé du processus d'intégration et du succès à terme de l'opération. À titre d'exemple, une des actions clés du processus d'intégration de PTHG est d'assurer son enracinement dans la Culture et les Valeurs de Premier Tech. Il s'agit ici d'une action qui demande rigueur et discipline, sans compter des investissements substantiels en argent et en temps de multiples équipiers pendant de nombreuses années. Jusqu'à maintenant, ce processus se déroule tel que prévu, bien qu'il ne sera pas finalisé avant quelques années encore. Cependant, cette acquisition contribue déjà de manière non négligeable au succès et aux résultats de Premier Tech.



---

COMMENT VOTRE ÉQUIPE ENVISAGE-T-ELLE LES  
PROCHAINES ANNÉES POUR PREMIER TECH?

---

Malgré le climat économique mondial fragile qui perdure depuis les cinq dernières années, Premier Tech a la responsabilité de s'adapter, de poursuivre sa croissance et d'accélérer l'amélioration de sa performance financière.

Les cinq à dix prochaines années marqueront une fenêtre très importante pour l'entreprise. Les investissements continus que nous faisons en Innovation, Recherche et Développement, la vaste gamme de plateformes technologiques et de produits que nous maîtrisons, les compétences de nos équipiers ainsi que le degré de maturité et d'intégration de nos trois grands métiers doivent se cristalliser et alimenter notre performance financière de manière soutenue et en progression constante.

Premier Tech se doit de tirer parti de cette période pour accélérer sa croissance et augmenter ses parts de marché. Considérant ce qui précède, avec les acquisitions réalisées au cours des cinq dernières années et nos investissements soutenus en développement de marché et dans nos outils manufacturiers, l'équipe de Leadership de Premier Tech est convaincue du positionnement stratégique actuel de l'entreprise et de son potentiel encore important de croissance profitable pour l'horizon des 15 à 20 prochaines années.





CETTE ANNÉE EST TRÈS SIGNIFICATIVE POUR  
PREMIER TECH : L'ENTREPRISE CÉLÈBRE SES  
90 ANS. QUE VEUT DIRE CET ANNIVERSAIRE  
POUR SES ÉQUIPIERS DE PAR LE MONDE?

Pour toute entreprise, le fait de célébrer 90 années d'existence est un moment marquant et un témoignage de la ténacité et de l'engagement des personnes qui ont animé son histoire à travers de multiples générations. L'année 2013 vient donc souligner 90 ans de Passion chez Premier Tech et le désir de tabler sur ce riche historique pour bâtir les prochaines décennies tous ensemble.

Toute entreprise, pour se projeter dans l'avenir, doit comprendre d'où elle vient, quelles sont ses racines. Premier Tech a toujours su utiliser son passé, le cumul de toutes ses expériences et du vécu de ses équipiers pour servir ses clients et se déployer en s'améliorant de manière continue. Notre Culture et nos Valeurs sont au cœur de notre modèle d'affaires et de notre Vision à long terme, le tout s'appuyant sur une structure d'actionnariat

très stable, et permettent à nos équipiers de prendre les meilleures décisions en équilibrant le court et le long terme.

Mais il est aussi très important de communiquer aux intervenants qui gravitent autour de Premier Tech que, bien que nous ayons une longue histoire derrière nous, l'entreprise et ses équipes sont encore très jeunes et dynamiques. Ce sont toutes ces figures d'opposition, notre diversité de métiers et notre position à l'international qui font la force de l'entreprise.

Aujourd'hui, oui, nous célébrons 90 ans en affaires... mais surtout, nous sommes enthousiasmés par les 90 prochaines années de succès à venir pour Premier Tech!



*Martin Noël*

DEPUIS DIX ANS, LE DOLLAR CANADIEN S'EST APPRÉCIÉ PAR RAPPORT À LA DEVISE AMÉRICAINE. QUELLES EN ONT ÉTÉ LES RÉPERCUSSIONS SUR PREMIER TECH?

Depuis une dizaine d'années, le dollar canadien s'est en effet apprécié d'environ 40 %. Pour certaines entreprises, celles qui importent des matières premières ou des produits finis des États-Unis par exemple, cette appréciation s'est traduite par une diminution de leurs coûts en approvisionnement et par le fait même une amélioration de leurs bénéfices. C'est donc un avantage pour elles. Mais pour Premier Tech, c'est différent. En effet, puisque nous réalisons à peu

près le tiers du montant de nos ventes en dollars américains, la hausse du dollar canadien a eu pour effet de réduire notre chiffre d'affaires, donc nos marges bénéficiaires. En termes concrets, chaque fois que le dollar canadien gagne 1 % en valeur, Premier Tech subit une diminution d'environ un demi-million de dollars en bénéfices avant intérêts, impôts et amortissement. En prenant l'exercice financier 2013 comparativement à celui de 2003 à titre d'exemple, nous parlons ici d'un impact négatif de plus de 20 millions de dollars sur notre performance financière.

Cette conjoncture a exercé une importante pression sur notre structure de coûts, et ce, de manière continue depuis le printemps 2003. Pour

faire face à une telle situation, toutes nos équipes ont été sollicitées afin d'améliorer notre efficacité opérationnelle, de réduire nos structures de coûts et d'améliorer la productivité en usine. De plus, nos investissements soutenus en Innovation ont permis le lancement de nouveaux produits à valeur ajoutée, ce qui a eu pour effet de mitiger les effets de l'appréciation du dollar canadien. Et encore aujourd'hui, malgré certaines augmentations de prix et les actions et stratégies mentionnées ci-haut, nos marges sont toujours en recul par rapport à où elles se situaient il y a quelques années.



---

COMMENT PREMIER TECH A-T-ELLE REDÉPLOYÉ  
SON FINANCEMENT À COURT ET À LONG TERME  
AU COURS DU DERNIER EXERCICE FINANCIER?

---

Premier Tech jouit d'une position unique sur le marché et, au fil des ans, a su bâtir des relations de confiance avec ses partenaires financiers. Ainsi, au cours des deux dernières années, nous avons pu renouveler notre financement pour des durées plus longues que celles généralement offertes par les prêteurs.

Premier Tech articule ses financements avec plusieurs partenaires stratégiques de longue date. Notre financement à court terme, d'une part, s'inscrit dans une relation de longue date avec la Banque Canadienne Impériale de Commerce et la Banque de Montréal. La marge de crédit que nous avons avec ces deux institutions a une durée de cinq ans et viendra à échéance en mars 2017. D'autre part, Premier Tech a réussi au cours des années à structurer son financement à long terme avec des partenaires partageant sa vision de croissance et de développement. Ainsi, nos financements avec Financement agricole Canada, Roynat Capital, la Banque de développement du Canada, Investissement Québec et le Fonds de solidarité FTQ ont tous été redéployés pour des périodes allant de huit à douze années.

La durée de ces financements est assez exceptionnelle. La plupart des banques traditionnelles offrent des financements sur un horizon maximum de cinq ans et les prêteurs en dettes non garanties n'excèdent que très rarement une durée de sept ans. Les durées que nous avons obtenues témoignent donc de la confiance que nous inspirons à nos partenaires, laquelle a été gagnée par la transparence dans nos échanges avec eux; transparence dont Premier Tech a fait sa marque de commerce auprès des marchés financiers.



# GROUPE Horticulture et Agriculture GHA



*Michel E. Guay*



EN QUOI EST-IL IMPORTANT POUR LE GROUPE HORTICULTURE ET AGRICULTURE (GHA) D'ÊTRE PRIMAIRE POUR LES PRINCIPAUX INGRÉDIENTS COMPOSANT SES PRODUITS?

La clientèle de Premier Tech – et de GHA en particulier – est composée en majeure partie d'horticulteurs professionnels, de jardiniers amateurs et d'agriculteurs. Il est primordial pour nous d'être présents à la source, c'est-à-dire dans la composition de nos produits, la production des matières premières et la

recherche, puisque cela nous permet de contrôler plusieurs facteurs, dont la qualité, la stabilité et l'approvisionnement. Il est important pour nous de ne pas simplement être un intermédiaire ou un distributeur, mais bien d'acquérir des connaissances profondes et une expertise de pointe sur les produits que nous vendons pour ainsi se doter d'un avantage distinctif sur les marchés desservis. C'est pour cette raison que nous créons et produisons nous-mêmes les principaux ingrédients de nos produits, notamment la tourbe de mousse de sphaigne et les fibres de coco que nous utilisons dans les produits que les Unités d'Affaires de GHA commercialisent.

La même logique s'applique aussi quand il est question des ingrédients actifs naturels ou additifs biologiques, à la différence que s'ajoute la notion de propriété intellectuelle. Il s'agit ici de produits très techniques et souvent brevetés, car ils s'appuient sur de la recherche scientifique fondamentale. Nous ne pouvons évidemment pas tout contrôler, mais nous nous assurons de protéger la propriété intellectuelle de ces bioadditifs et des combinaisons de ceux-ci que nous offrons à nos diverses clientèles. Ceci permet de planifier nos actions et stratégies en Innovation et sur le plan commercial avec une vision à long terme et ainsi de continuer à distinguer l'offre de GHA de celle de sa concurrence.



---

COMMENT S'EST INSCRITE CETTE STRATÉGIE DANS  
VOS DIFFÉRENTS LANCEMENTS DE PRODUITS À BASE  
D'INGRÉDIENTS ACTIFS NATURELS AU COURS  
DE LA DERNIÈRE ANNÉE?

---

À titre d'exemple, le fait que nous maîtrisons les connaissances et la production de nos additifs biologiques nous a permis de présenter une offre distinctive, soit un produit, sous la gamme PRO-MIX®, qui introduit une combinaison de biofongicide et stimulant de croissance dans un substrat de culture.

Ces composants étaient déjà commercialisés individuellement, notamment par GHA, mais nous sommes la première entreprise à les intégrer ensemble à l'intérieur de substrats de culture offerts au marché professionnel. Cette commercialisation est le résultat de recherches effectuées par les différentes Unités d'Affaires de GHA, agissant de concert.



---

LA STRUCTURE ORGANISATIONNELLE DE GHA  
EST TRÈS ORIENTÉE EN FONCTION DE LA NATURE  
DU CLIENT FINAL. POURQUOI?

---

Ceci est directement lié à notre objectif commercial d'assurer la pertinence de nos approches et modèles d'affaires en fonction de la nature de nos clients. La segmentation des marchés fait partie de notre structure commerciale, mais il faut comprendre que les Unités d'Affaires de GHA travaillent toujours ensemble, puisque l'expertise de l'une peut très bien servir à une autre et qu'en bout de piste c'est le soutien au client final et sa satisfaction qui importent.

Pour définir un segment de marché, nous identifions les processus, les intervenants et les opérations similaires qui peuvent être regroupés. Nous recherchons en fait la complémentarité des opérations. Par exemple, au Canada, nous sommes

un intervenant important du commerce de détail, dans la catégorie *Home & Garden*. Cependant, nos clients de ce segment, les Canadian Tire, Home Depot, RONA, Wal Mart et autres, n'ont pas les mêmes besoins que ceux du segment des centres jardins indépendants. Il faut donc s'assurer que ces deux segments reçoivent une offre commerciale parfaitement adaptée à leurs besoins et à leur modèle d'affaires. Ainsi, nous avons créé deux équipes distinctes, lesquelles sont soutenues par les mêmes usines et équipiers sur le plan de la logistique et de la conception des produits. Les mêmes gammes de produits à quelques différences près sont donc offertes aux deux segments de marché, seulement présentées de façon différente pour



répondre à leurs attentes spécifiques. Un autre exemple de cette focalisation de marché est la mise en place d'une équipe qui concentre ses efforts sur le segment de l'agriculture et qui répond aux besoins de nos clients du domaine des cultures spécialisées au Canada. Son offre commerciale est ciblée vers ce segment. Les services et l'approche sont personnalisés et adaptés à cette industrie, laquelle répond à des préceptes bien différents de ceux des autres segments, mais l'offre et les produits commercialisés sont basés sur les connaissances et l'expertise communes aux Unités d'Affaires de GHA.

La segmentation va encore plus loin à l'intérieur même des différentes Unités d'Affaires. Par exemple, l'offre de Premier Tech Horticulture se décline à différents marchés distincts, comme le marché de la floriculture et le marché des champignonnières. Pour chacun de ces marchés, il y a une offre commerciale adaptée notamment en terme de produits, publicité, activités commerciales diverses, entre autres. Ainsi, nous nous efforçons d'adapter nos offres commerciales en fonction des particularités de chaque marché et des besoins de nos clients et ainsi offrir les produits et le service qui sont véritablement recherchés.

Mais au-delà de cette segmentation, le travail d'équipe et la synergie sont essentiels. Nos équipes se soutiennent les unes les autres. Le partage de connaissances est à la base de notre succès.





---

PARLEZ-NOUS DE CE QUI DÉFINIT GHA.

---

Notre force commerciale, c'est l'innovation. À la base, nous cherchons à inventer des produits qui vont changer les façons de faire, qui vont transformer les marchés de manière durable. Il s'agit d'un défi de taille, mais c'est ce qui mobilise nos équipiers. Nous avons réussi ce tour de force avec les mycorrhizes; c'est probablement notre plus grande réussite en Innovation jusqu'à présent. Notre force commerciale s'est aussi développée en fonction de nos réseaux de distribution, de la segmentation de nos marchés, de notre vision à long terme et des relations clients que nous avons développées dans chacun de ceux-ci. Nous sommes reconnus pour notre savoir-faire et nous cherchons constamment à nous améliorer.

C'est dans cet esprit que nous avons modulé l'enracinement de Premier Tech Home & Garden dans GHA. Nous avons mis sur pied une stratégie qui valorise davantage l'innovation tout en nous appuyant sur les relations clients existantes pour ainsi améliorer notre présence sur le marché canadien.

En fait, nous maîtrisons notre réseau manufacturier, ce qui est un net avantage stratégique qui nous positionne à la source même de nos ingrédients clés et produits. Cela nous distingue de la concurrence. En bout de ligne, c'est ce qui fait la force de GHA, et de Premier Tech : la diversité de ses actifs humains, manufacturiers et technologiques.



André Noreau

VOUS AVEZ ANNONCÉ, EN FIN D'EXERCICE, QUE  
CHRONOS BTH POURSUIVRA DORÉNAVANT SES  
ACTIVITÉS SOUS PREMIER TECH CHRONOS  
EN EUROPE. PARLEZ-NOUS DE CETTE STRATÉGIE  
D'INTÉGRATION SOUS UNE MARQUE MONDIALE  
UNIQUE POUR LES ÉQUIPEMENTS  
D'EMBALLAGE FLEXIBLE.

Au fil des années, nous avons effectué plusieurs acquisitions dans le but de faire évoluer le Groupe Équipements Industriels (IEG) et ainsi proposer à notre clientèle une offre vaste et intégrée de technologies d'emballage et de manutention. Et qui dit acquisition d'entreprise, dit acquisition de marque. Puisque celle-ci est toujours rattachée à une clientèle, nous ne pouvons si facilement l'éliminer. Notre stratégie a donc été de juxtaposer notre nom à celui de la marque nouvellement acquise et de laisser le marché s'habituer à ce changement. Au cours des années, Premier Tech et IEG en était venus à se présenter selon les marchés ou les continents sous quatre dénominations similaires, mais différentes tout à la fois.

Cette action était nécessaire et visait à rassurer nos clients; en effet, certains ne savaient plus s'il s'agissait de la même entreprise, donc de la même technologie et de la même vision de service et d'accompagnement. Il fallait donc voir à repositionner le tout et ainsi pouvoir communiquer de manière structurée et intelligible avec nos clients. Une transition sur quelques années nous permet maintenant de bâtir et déployer autour d'un vocable unique, Premier Tech Chronos, qui est aujourd'hui notre marque à l'échelle mondiale.



LE GROUPE ÉQUIPEMENTS INDUSTRIELS  
DE PREMIER TECH (IEG) EST RECONNU  
MONDIALEMENT DANS LE DOMAINE DE  
L'EMBALLAGE FLEXIBLE. QU'EST-CE QUI VOUS A  
INCITÉ À MAINTENANT VOUS POSITIONNER DU  
CÔTÉ DE L'EMBALLAGE RIGIDE?  
COMMENT L'ACQUISITION DE VONGAL  
S'INSCRIT-ELLE DANS CETTE STRATÉGIE?

Le marché de l'emballage flexible industriel est un marché relativement modeste et extrêmement fragmenté puisqu'il est occupé par plusieurs joueurs. En seulement vingt ans, notre croissance a été importante, passant de zéro à 150 millions de dollars. Étant donné la taille du marché, il n'est pas réaliste d'acquérir de nouvelles parts importantes dans ce même marché sans nuire à notre retour sur l'investissement. Comme nous voulions poursuivre notre croissance, il fallait imaginer un autre axe de développement. Nous savions que plusieurs de nos clients présentaient des besoins sur le plan de l'emballage rigide. Nous avons donc tout naturellement cherché à répondre à leurs besoins.

Puisque c'est essentiellement un marché qui touche au final les consommateurs, le marché de l'emballage rigide est beaucoup plus important. La taille de celui-ci est en fait environ vingt fois plus importante que celui de l'emballage flexible. La production de ce type d'emballage nécessite toutefois de nouvelles technologies. Nous avons bien sûr pu transférer une partie de notre expertise – notamment en ce qui concerne la robotisation, mais pour accélérer notre pénétration de ce marché et augmenter notre masse critique, nous avons décidé de procéder à des acquisitions, dont la première a été vonGAL Corporation, une entreprise américaine qui se spécialise dans les équipements de manutention et palettisation de produits rigides. Notre croissance dans ce segment est loin d'être terminée, d'ailleurs nous prévoyons réaliser quelques acquisitions supplémentaires au cours des prochaines années.



---

QUELLE EST LA POSITION D'IEG SUR LES MARCHÉS ÉMERGENTS? COMMENT L'AUGMENTATION DE VOTRE PARTICIPATION DANS LA COENTREPRISE EN INDE S'INSCRIT-ELLE DANS CETTE STRATÉGIE?

---

Selon nos analyses, la croissance du marché des emballages industriels va se faire principalement dans les pays émergents. Il est surtout question ici du BRIC (Brésil-Russie-Inde-Chine) et de l'Afrique du Sud, mais également des « Onze prochains », soit le Bangladesh, la Corée du Sud, l'Égypte, l'Indonésie, l'Iran, le Mexique, le Nigeria, le Pakistan, les Philippines, la Turquie et le Viêt Nam. Le but de Premier Tech Chronos est d'être là au bon moment et de participer dans la croissance de ces marchés. L'Inde était l'une de nos priorités compte tenu de l'économie et du marché, mais aussi parce que nous avons déjà une base dans ce marché par l'intermédiaire d'une coentreprise émanant de l'acquisition de Chronos Richardson en 2002.

Toutefois, pour assurer notre succès en Inde, il fallait pouvoir y transférer du savoir et des technologies, ce qu'il nous était impossible de faire tant que nous étions minoritaire dans ce partenariat. Il nous fallait donc devenir majoritaire, ce que nous avons réussi à faire il y a un an environ. Depuis ce temps, nous avons intégré notre partenariat indien à IEG sous la marque Premier Tech Chronos et ainsi amorcé le transfert de compétences et de plateformes technologiques.



---

PARLEZ-NOUS DU DÉMARRAGE D'IEG EN CHINE.

---

Notre stratégie pour la Chine a été différente. Nous avons beaucoup réfléchi à notre façon de pénétrer ce marché. Nous voulions être en Chine non pas pour ses assises manufacturière, mais bien pour son marché intérieur et sa vaste clientèle industrielle. Après analyse et de multiples rencontres et visites, nous avons déterminé qu'il était préférable d'établir une filiale en partant de zéro plutôt que de faire une acquisition, de former une coentreprise ou de créer une alliance stratégique.

Tout a commencé en 2009 avec quelques individus seulement. Quatre ans plus tard, nous y sommes maintenant établis avec plus d'une vingtaine d'équipiers, un chiffre d'affaires de 4 millions de dollars en pleine progression et nous proposons un éventail varié de technologies fabriquées en Chine ou par nos autres Unités d'Affaires en Amérique du Nord et en Europe.



---

DÉCRIVEZ-NOUS LA PHILOSOPHIE *WE CARE*  
D'IEG, CETTE APPROCHE D'ACCOMPAGNEMENT  
DE VOTRE CLIENTÈLE À TOUTES LES ÉTAPES  
(PLANIFICATION, INSTALLATION ET SERVICE  
APRÈS-VENTE), ET CE, DURANT LE CYCLE  
DE VIE COMPLET DES ÉQUIPEMENTS.

---

Il y a plusieurs années, nous avons décidé d'adopter trois axes importants de développement. Le premier existe depuis le début, c'est l'axe de l'innovation. L'autre axe est orienté sur des marques de commerce uniques et solides, Premier Tech Chronos et Premier Tech Systems. Et le troisième, mais non le moindre, c'est le service. Je disais toujours à mes équipiers qu'en travaillant simultanément sur ces trois axes, nous serions en mesure de bien positionner la valeur ajoutée qu'IEG offre et ainsi assurer sa performance financière. Les clients seront toujours prêts à acheter un produit innovateur, une marque reconnue ou un excellent service, mais si nous avons les trois, nous devenons une offre incomparable.

L'innovation est depuis toujours un moteur de croissance pour Premier Tech. Nos marques et notre présence sur le Web et dans les salons et expositions spécialisés nous ont permis de bâtir une présence commerciale forte et un rapport intime et de confiance avec nos clients. Ils savent qu'en faisant affaire avec nous, ils sont entre bonnes mains et que nous continuerons de les accompagner à travers le cycle complet de vie de leurs équipements.



Nous avons commencé à focaliser beaucoup plus sur l'axe du service il y a cinq ans environ. Nous avons défini une philosophie qui vise à dépasser les attentes du client, à le surprendre. Ainsi, nous proposons à nos clients un programme d'optimisation, c'est-à-dire que nous leur proposons des façons de mettre leurs équipements à jour, avec les nouvelles technologies que nous avons développées, et ce, même plusieurs années après leur achat. Ceci prolonge de manière notable la vie de leur investissement initial en améliorant leur retour sur l'investissement. Nous offrons également de la surveillance et du dépannage à distance.

Aujourd'hui, nous avons une équipe de plus de 120 personnes de par le monde entièrement consacrée au service à la clientèle. C'est notre équipe *We Care*, et sa mission unique est d'amener nos clients à performer avec leurs équipements Premier Tech Chronos et Premier Tech Systems.

# GROUPE Technologies Environnementales ETG



Henri Ouellet

EN QUOI LA COMBINAISON DES COMPÉTENCES  
HISTORIQUES DE PREMIER TECH AQUA (PTA)  
EN MATIÈRE DE TECHNOLOGIES DE TRAITEMENT  
ET CELLES DE PREMIER TECH AQUA PURFLO (PTAP)  
EN MATIÈRE DE DESIGN/CONCEPTION DE PRODUITS  
ET DE MAÎTRISE DES PROCÉDÉS DE  
ROTOMOULAGE CRÉE-ELLE UN AVANTAGE  
CONCURRENTIEL POUR LE GROUPE TECHNOLOGIES  
ENVIRONNEMENTALES (ETG)?

À la base, Premier Tech est une entreprise spécialisée dans les technologies d'assainissement. Nous avons créé un filtre à base de tourbe, puis plusieurs années plus tard, des filtres à base de coco et de textile. Ces technologies, qu'elles soient utilisées dans le secteur résidentiel ou le secteur commercial et communautaire, sont intégrées dans différents types de cuves en fibres de verre, en béton ou en plastique rotomoulé. Auparavant, nous achetions ces cuves à d'autres entreprises, aujourd'hui nous les concevons nous-mêmes et fabriquons celles rotomoulées dans nos quatre usines.

Au début des années 2000, nous avons décidé de tester le marché européen. Nous avons vite compris que pour pénétrer ce marché hautement concurrentiel, maîtrisé par des joueurs bien établis, il fallait développer des partenariats. C'est ainsi que nous avons créé une alliance stratégique avec un partenaire français spécialisé dans la fabrication de cuves : ce partenaire est devenu PTAP. En combinant les compétences et les expertises de PTA et PTAP, nous avons pu concevoir des produits complets que nous fabriquons de A à Z.





Nous vivons dans un monde qui change vite et qui est de plus en plus difficile à prévoir. Il faut donc être agile. Le fait que nous maîtrisons l'ensemble des compétences nécessaires à la conception et à la fabrication de nos produits nous donne un net avantage concurrentiel sur les marchés nord-américain et européen, mais également sur d'autres marchés qui font partie de la vision de développement et de croissance d'ETG.

## QUELS SONT LES PRINCIPAUX MARCHÉS POUR ETG?

Sur le plan résidentiel, notre premier marché, c'est encore et toujours bien certainement le Canada. ETG est l'un des chefs de file dans son industrie. C'est au Canada que nous réalisons encore aujourd'hui une grande part de nos ventes, avec quelque 55 000 installations Ecoflo® en utilisation en Amérique du Nord.

Toujours dans le secteur résidentiel, notre deuxième marché en importance est la France. Nous y sommes l'un des trois principaux acteurs. Ce marché est très intéressant pour nous parce que, d'une part, il représente 50% du marché européen et, d'autre part, il n'existe qu'une réglementation unique pour tout le pays en matière d'assainissement, contrairement aux États-Unis et au Canada. La France est donc le plus important marché à réglementation unique au monde, ce qui est un net avantage au moment de faire approuver des produits.



Le troisième marché est le marché américain. En matière de démographie, c'est le marché présentant le plus grand potentiel, mais il est aussi très complexe. Contrairement à la France, chaque état établit sa propre réglementation. De plus, la crise financière et immobilière de 2008 a eu des impacts assez importants sur nos ventes puisque l'industrie de la construction résidentielle a été durement touchée. Or, les nouvelles constructions en région à faible densité démographique constituent l'essentiel de notre clientèle pour le secteur résidentiel. L'économie reprend, bien sûr, mais cette reprise est lente et prendra encore plusieurs années avant d'être significative pour ETG.

C'est d'ailleurs en raison de ce qui précède, jumelé à la réflexion stratégique d'ETG, que nous avons décidé de poursuivre un nouvel axe de croissance en développant des produits pour le marché commercial et communautaire, c'est-à-dire pour les édifices commerciaux, les écoles, les institutions publiques, les petits développements résidentiels et les complexes d'habitation. Ce sont toujours les mêmes assises technologiques d'ETG, mais adaptées et intégrées dans des cuves de dimensions beaucoup plus grandes.

La France et les États-Unis constituent là aussi nos principaux marchés, mais nous sommes également en train de pénétrer le marché asiatique. En effet, avec l'émergence de pays comme la Chine et l'Inde, nous avons constaté des possibilités d'affaires, notamment auprès des camps de travailleurs. Ces camps avaient besoin de technologies mobiles d'assainissement de leurs eaux usées. L'équipe ETG a donc adapté certaines de ses technologies à l'intérieur de conteneurs mobiles. C'est dans ce genre de contexte que nos équipes expriment pleinement les Valeurs d'Innovation et d'Agilité de Premier Tech afin de répondre aux besoins de nos clients de par le monde.



---

POURQUOI AVOIR FAIT DU SERVICE UN ÉLÉMENT  
FONDAMENTAL DU MODÈLE D'AFFAIRES D'ETG?

---

Ecoflo® est un système compact d'assainissement qui est plus sophistiqué que celui de ses plus proches concurrents : ce n'est pas seulement un filtre, mais aussi une technologie complète de traitement. Au lancement du produit en 1995, la décision a été prise d'offrir un service d'entretien principalement pour mousser notre image de marque, et pour conforter les consommateurs à l'effet qu'il existait bel et bien une entreprise sérieuse et d'envergure pour soutenir Ecoflo® durant tout son cycle de vie. Puisqu'aucune entreprise n'offrait l'entretien des systèmes de traitement des eaux usées résidentielles, nous avons créé notre propre offre, pour finalement nous rendre compte qu'il y avait là un marché intéressant à développer.

Aujourd'hui, c'est devenu une source de revenus et de diversification de nos activités et aucune autre entreprise au monde n'offre le service d'entretien sur autant d'installations. Ce programme est offert en collaboration avec plusieurs partenaires locaux qui utilisent aujourd'hui un logiciel conçu et commercialisé par ETG, WALTER<sup>MC</sup> Solutions de gestion de services, pour gérer leurs opérations.



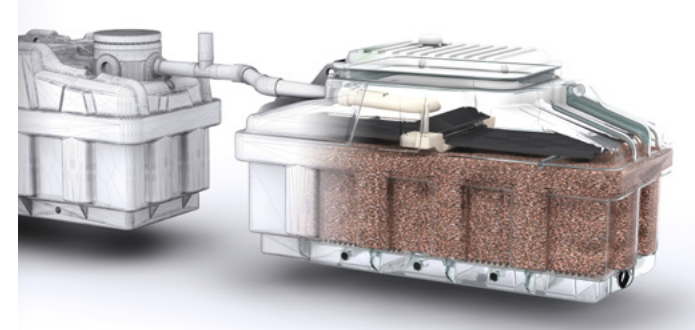
---

QUELLE EST LA POSITION D'ETG SUR LES MARCHÉS  
ÉMERGENTS? COMMENT LA CRÉATION D'UNE  
COENTREPRISE EN INDE S'INSCRIT-ELLE DANS  
CETTE STRATÉGIE?

---

Les marchés émergents sont au cœur des priorités de développement de Premier Tech et donc d'ETG. L'Inde et la Chine ont été rapidement définies comme ayant un fort potentiel pour nos technologies. Cependant, il fallait garder à l'esprit que les pays émergents sont des marchés très compétitifs et que le traitement des eaux usées n'y est pas toujours une priorité politique et économique.

Le partenariat en Inde s'est créé de manière naturelle, et dans une volonté de devenir rapidement un joueur local. Ainsi, à nos débuts, pour tester ce marché, nous avons choisi de travailler avec des représentants locaux, mais lorsque nous avons constaté que les ventes augmentaient, nous avons décidé d'établir un partenariat et de le faire avec des gens que nous connaissions bien, nos partenaires dans le Groupe Équipements Industriels. Cela nous a permis d'atteindre deux objectifs principaux : simplifier la mise en marché puisque notre industrie est réglementée et qu'il faut composer quotidiennement avec les divers paliers de gouvernements, et fabriquer nos produits selon les structures de coûts du pays afin de garder nos prix à un niveau compétitif.



---

L'ENVIRONNEMENT EST UN SECTEUR EN PLEINE EFFERVESCENCE ET LE BESOIN D'INNOVER Y EST IMPORTANT. PARLEZ-NOUS DE QUELQUES-UNES DES PRINCIPALES INNOVATIONS COMMERCIALISÉES CES DERNIÈRES ANNÉES PAR ETG.

---

C'est le propre du domaine de l'écologie d'exiger une adaptation constante, puisque les impératifs changent d'une région à l'autre et évoluent avec le temps. L'innovation et la capacité d'adaptation sont donc deux des qualités principales de Premier Tech. Et l'histoire de la mise au point de nos produits l'illustre bien.

Le premier produit d'ETG a été un filtre à base de tourbe, l'Ecoflo®, qui était intégré à une cuve en fibre de verre. Notre première innovation a été d'adapter la technologie à d'autres types de cuves, d'abord en béton puis en plastique rotomoulé. Nos clients nord-américains aiment beaucoup pouvoir choisir la cuve qui convient le mieux à leur situation particulière.

Néanmoins, nos équipes se remettent constamment en question et cherchent à adapter nos plateformes

technologiques aux réelles conditions de marché et aux exigences variées de notre clientèle diversifiée. Ainsi, comme la tourbe n'est pas aussi accessible dans tous les pays, nous avons conçu un filtre à base de coco. C'est ce produit qui nous a réellement ouvert les marchés internationaux. Ensuite, de nos compétences, nous avons créé toutes sortes de combinaisons de produits, par exemple des versions mobiles à partir des versions fixes, pour les marchés résidentiel et commercial.

Aujourd'hui, les équipiers d'ETG ont réalisé une première mondiale : l'enlèvement du phosphore dans les eaux usées grâce à un système d'électrocoagulation avec électrodes en aluminium. Cette plateforme technologique sera adaptée à nos deux principaux segments de marchés, soit le secteur résidentiel et le secteur commercial et communautaire.

# ACTIONS PHILANTHROPIQUES ENGAGEMENTS

---

COMMENT DÉFINIRIEZ-VOUS L'APPROCHE DE  
PREMIER TECH EN MATIÈRE D'ENGAGEMENT  
ENVERS SES COMMUNAUTÉS?

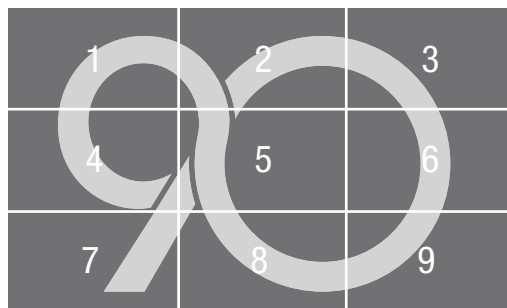
---

Il existe chez Premier Tech une véritable tradition philanthropique, un engagement profond envers les communautés qui est solidement ancré dans nos Valeurs et notre Culture. Cet engagement est le résultat d'une réelle réflexion et d'un positionnement réfléchi en regard de la portée recherchée de nos gestes et actions. L'action philanthropique de Premier Tech n'est pas un processus parallèle, mais bien une action qui est au cœur de notre gestion quotidienne de l'entreprise.

Cette manière d'être et de faire est intrinsèquement liée à l'histoire de l'entreprise et a su évoluer et grandir au même rythme, pour aujourd'hui rayonner partout où Premier Tech est présente. D'ailleurs, l'action philanthropique de l'entreprise

suit trois axes principaux bien définis et intimement liés : la santé, l'éducation et le sport. Nous privilégions une aide durable dont les effets multiples et considérables se feront sentir à court, moyen et long terme. Celle-ci repose sur deux piliers clairement identifiés : les infrastructures et l'humain. Ainsi, nous soutiendrons autant la mise en place d'installations sportives ou de laboratoires techniques dans les maisons d'enseignement que l'attribution de bourses scolaires pour des étudiants ou la commandite d'athlètes et d'équipes sportives. L'objectif est de toucher directement les membres de la communauté, que ce soit individuellement ou collectivement, et ce, sur divers plans.

# ACTIONS PHILANTHROPIQUES ENGAGEMENTS



1. Championnats québécois de cyclisme sur route élite Premier Tech
2. Arianne Lizotte, patineuse artistique
3. Équipe cycliste Chronos BTH
4. Expo-Science Premier Tech – Collège Notre-Dame
5. Raphaële Roberge, nageuse

6. Équipe Premier Tech – Tournoi de hockey *Jump Start* de Canadian Tire
7. Équipe cycliste NORCO Premier Tech
8. Bourse d'études – Centre de formation professionnelle Pavillon-de-l'Avenir
9. Trimaran du Défi St-Malo Agglo – Transat Québec St-Malo 2012

# Équipe de LEADERSHIP





# Équipe de LEADERSHIP

DE GAUCHE À DROITE

---

RANGÉE DU HAUT :

**Martin Pelletier**

Vice-président  
Groupe Horticulture et Agriculture

**Henri Ouellet**

Président  
Groupe Technologies Environnementales

**René Modugno**

Vice-président  
Développement des affaires

**Jean-Pierre Bérubé**

Vice-président  
Technologies et infrastructures

**Pierre Talbot**

Vice-président  
Innovation

**Yves Goudreau**

Vice-président  
Développement corporatif

RANGÉE DU CENTRE :

**Jean Bélanger**

Président  
Chef de l'exploitation

**Germain Ouellet**

Vice-président principal  
Ressources humaines  
*Secrétaire de la Société*

**Line C. Lamarre**

Vice-présidente  
Développement organisationnel

**Bernard Bélanger**

Président du conseil  
Chef de la direction

**André Noreau**

Président  
Groupe Équipements Industriels

RANGÉE DU BAS :

**Michel E. Guay**

Président  
Groupe Horticulture et Agriculture

**Martin Noël**

Vice-président principal  
Chef de la direction financière

# Conseil d' ADMINISTRATION



# Conseil d' ADMINISTRATION

## À GAUCHE

---

### À PARTIR DE L'AVANT :

**Gilles Laurin** ●  
Outremont (Québec)  
Administrateur de sociétés

**Marc-Yvan Côté** ●▲\*■  
Baie-Saint-Paul (Québec)  
Président  
TUPP Canada  
*Vice-président du conseil d'administration*  
*Président des comités d'audit,*  
*des ressources humaines et de gouvernance*  
*d'entreprise et Innovation*

**Germain Ouellet**  
Saint-Hubert-de-Rivière-du-Loup (Québec)  
Vice-président principal  
Ressources humaines  
Premier Tech  
*Secrétaire de la Société*

**Jean Bélanger** ■  
Notre-Dame-du-Portage (Québec)  
Président  
Chef de l'exploitation  
Premier Tech

**Jean-Yves Leblanc** ●\*■  
Montréal (Québec)  
Administrateur de sociétés

## À DROITE

---

### À PARTIR DE L'AVANT :

**Bernard Bélanger** ▲\*■  
La Pocatière (Québec)  
Président du conseil  
Chef de la direction  
Premier Tech  
*Président du comité d'acquisitions*

**Robin D'Anjou** ■  
Bic (Québec)  
Administrateur de sociétés

**Roger Samson** ▲\*  
Sainte-Catherine-de-Hatley (Québec)  
Administrateur de sociétés

---

● membre du comité d'audit

\* membre du comité d'acquisitions

▲ membre du comité des ressources humaines et de gouvernance d'entreprise

■ membre du comité Innovation

---

# Conseil SCIENTIFIQUE

## MEMBRES PERMANENTS



**Dr Alain Bélanger**  
St-Aubert (Québec)  
Professeur  
Centre de recherche du CHUL  
Faculté de médecine  
Université Laval  
*Vice-président du conseil scientifique*



**Dr Joël de la Noüe**  
Saint-Antoine-de-Tilly (Québec)  
Professeur émérite  
Département des  
sciences animales  
Faculté des sciences  
de l'agriculture et  
de l'alimentation  
Université Laval  
*Président du conseil scientifique*

## MEMBRES SECTORIELS

### GRUPE ÉQUIPEMENTS INDUSTRIELS



**Dr Denis Proulx**  
Sherbrooke (Québec)  
Professeur associé  
Département de génie mécanique  
Faculté de génie  
Université de Sherbrooke

### GRUPE TECHNOLOGIES ENVIRONNEMENTALES



**Dr Guy Mercier**  
Québec (Québec)  
Professeur  
INRS - Centre Eau Terre Environnement

### GRUPE HORTICULTURE ET AGRICULTURE

#### PREMIER TECH BIOTECHNOLOGIES



**Dr J. André Fortin**  
Québec (Québec)  
Président  
J. A. Fortin Biologiste Conseil inc.



**Dr Jacques Goulet**  
L'Île-d'Orléans (Québec)  
Professeur  
Département des sciences  
des aliments et de nutrition  
Faculté des sciences de l'agriculture  
et de l'alimentation  
Université Laval

#### PREMIER TECH HORTICULTURE



**Dr Hani Antoun**  
Sainte-Foy (Québec)  
Directeur  
Département des sols et  
de génie agroalimentaire  
Faculté des sciences de l'agriculture  
et de l'alimentation  
Université Laval



Énoncés prospectifs et mise en garde	47
Résultats d'exploitation	48
Évolution des dépenses et du bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements	50
Fluctuations des taux de change	56
Financement et perspectives	58
Facteurs externes à prendre en considération	62
Événements postérieurs à la date du bilan	63
Partenaires financiers	64

## Table des MATIÈRES

# ÉNONCÉS PROSPECTIFS

## et mise en garde

---

« *Le Rapport Premier Tech inclut des énoncés prospectifs concernant des objectifs, des projections, des estimations...* »

Le Rapport Premier Tech inclut des énoncés prospectifs concernant des objectifs, des projections, des estimations, des attentes, des prévisions et des prédictions de la société ou de la direction. Ces déclarations se caractérisent par l'emploi de verbes tels que *croire, prévoir, estimer, s'attendre* et *évaluer*, à la forme affirmative ou négative, ainsi que d'expressions apparentées. La société tient donc à rappeler que ces énoncés prospectifs, de par leur nature même, comportent des incertitudes et des risques importants. Par conséquent, les actions ou résultats de la société pourraient différer considérablement de ceux indiqués, explicitement ou implicitement, dans de tels énoncés.

Le bénéfice avant les amortissements, les intérêts sur la dette à long terme, les intérêts et frais bancaires et les impôts sur le bénéfice (bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements : le BAIIA) est une mesure qui n'a aucune définition normalisée selon les normes comptables canadiennes pour les entreprises à capital fermé (NCECF). Il est donc considéré comme une mesure non conforme aux NCECF. En conséquence, cette mesure pourrait ne pas être comparable à des mesures similaires présentées par d'autres entreprises. Celle-ci est décrite dans le présent rapport pour offrir aux lecteurs des renseignements supplémentaires concernant l'évolution des résultats des activités de la société.

# Résultats D'EXPLOITATION

*«Au cumulatif de deux ans, IEG et ETG ont présenté des croissances de 8 % et 59 % respectivement, alors que GHA a maintenu son chiffre d'affaires annuel.»*

Le chiffre d'affaires consolidé pour l'exercice financier terminé le 2 mars 2013 a atteint 444 millions de dollars, ce qui représente un recul de 2,4 millions de dollars, soit 0,5 % du chiffre d'affaires, comparativement à celui de la période de douze mois précédente, qui était de 446,4 millions de dollars.

Le chiffre d'affaires de la société a affiché une croissance de 4 % pour le Groupe Équipements Industriels (IEG), un recul de 6 % pour le Groupe Technologies Environnementales (ETG), alors que le chiffre d'affaires du Groupe Horticulture et Agriculture (GHA) est demeuré stable par rapport à celui réalisé au cours de l'exercice précédent. Ces performances faisaient suite à une croissance de 69 % d'ETG, une croissance de 4 % d'IEG et une stabilité de GHA au cours de l'exercice 2012

comparativement aux chiffres d'affaires réalisés en 2011. Au cumulatif de deux ans, IEG et ETG ont présenté des croissances de 8 % et 59 % respectivement, alors que GHA a maintenu son chiffre d'affaires annuel.

La croissance du chiffre d'affaires d'ETG sur deux ans inclut une contribution totale de 24 millions de dollars découlant des acquisitions d'APC-Calona Purflo (réalisée en cours d'exercice 2011) et de Tropicoir Lanka (réalisée en cours d'exercice 2012). Pour sa part, IEG a bénéficié d'une contribution de l'ordre de 11 millions de dollars découlant de l'acquisition de vonGAL Corporation au cours de l'exercice financier 2013. N'eut été de la contribution de cette acquisition, IEG aurait présenté un léger recul de son chiffre d'affaires par rapport à celui réalisé au cours de



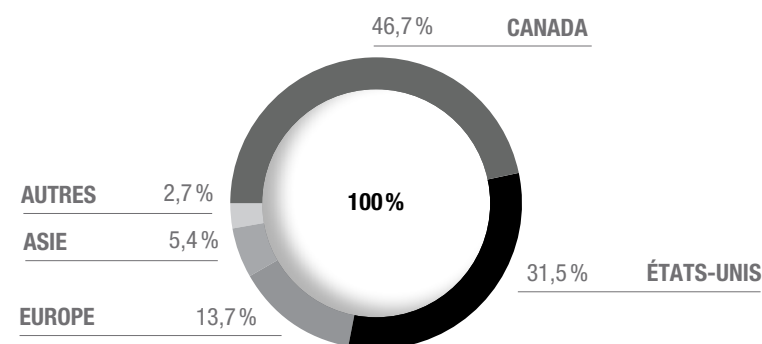
# Résultats D'EXPLOITATION (suite)

l'exercice 2011. GHA a quant à lui bénéficié d'une contribution de 5,5 millions de dollars à son chiffre d'affaires découlant des acquisitions de Malpec Peat Moss et des activités consommateurs de Spécialités Robert Legault, toutes deux réalisées au cours de l'exercice 2012.

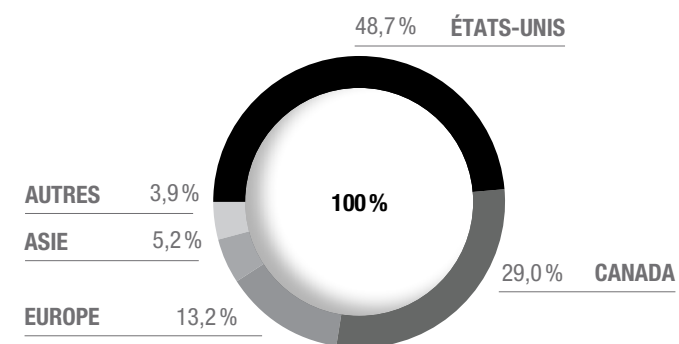
## RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DU CHIFFRE D'AFFAIRES

Le graphique suivant présente la répartition géographique du chiffre d'affaires de l'exercice financier 2013 par rapport à l'exercice 2009.

2013



2009



# ÉVOLUTION DES DÉPENSES ET DU BÉNÉFICE

## avant intérêts, impôts et amortissements

« La finalisation du règlement d'assurance relativement à la disposition involontaire de son usine de Baie-Comeau (Québec) à la suite d'un incendie a permis l'enregistrement d'un gain inhabituel additionnel de 2,5 millions de dollars, lequel, combiné à la réévaluation de 2,6 millions de dollars découlant d'acquisitions d'entreprises à des conditions avantageuses, a affecté positivement le BAIIA... »

Les dépenses d'exploitation, nettes des autres revenus mais excluant l'impact des éléments inhabituels, ont représenté 91,8 % du chiffre d'affaires en 2013, comparativement à 93 % en 2012 et à 91,3 % en 2011.

Parallèlement, le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA) a augmenté de façon importante, se situant à 41,4 millions de dollars au 2 mars 2013, comparativement aux 34,3 millions de dollars de l'exercice financier précédent et aux 49,3 millions de dollars de l'exercice financier terminé en 2011.

Il est à noter qu'au cours de l'exercice financier 2012, la société a réalisé un gain inhabituel totalisant 3 millions de dollars relativement à la disposition involontaire de son usine de Baie-Comeau (Québec) à la suite d'un incendie,

ce qui a affecté positivement le BAIIA pour ce montant. La finalisation du règlement d'assurance relatif à cet événement au cours de l'exercice financier 2013 a permis l'enregistrement d'un gain inhabituel additionnel de 2,5 millions de dollars, lequel, combiné à la réévaluation de 2,6 millions de dollars découlant d'acquisitions d'entreprises à des conditions avantageuses, a affecté positivement le BAIIA pour un montant de 5,1 millions de dollars.

Parmi les autres facteurs qui ont contribué au BAIIA, en 2011 la société a généré un gain de 13,9 millions de dollars associé à l'augmentation de la valeur boursière de la participation qu'elle détenait alors dans Sun Gro Horticulture Inc.

Hormis ces éléments, le BAIIA aurait été de 36,4 millions de dollars en 2013, de 31,3 millions de dollars en 2012 et de 35,3 millions de dollars

# ÉVOLUTION DES DÉPENSES ET DU BÉNÉFICE

## avant intérêts, impôts et amortissements (suite)

*« Ce risque est géré par des opérations de couverture qui entraînent la prise de contrats de change à terme et d'options sur devises... »*

en 2011. La société a donc connu une hausse de son BAIIA d'exploitation de l'ordre de 5,1 millions de dollars, soit 16 % de son BAIIA, alors que son chiffre d'affaires a diminué de 0,5 %.

GHA réalise désormais environ 36 % de son chiffre d'affaires (37 % et 35 % respectivement en 2012 et 2011) en devises américaines, alors que seulement 16 % de son chiffre d'affaires (16 % et 15 % respectivement en 2012 et 2011) est dépensé en devises américaines, laissant ainsi une exposition nette de l'ordre de 20 % de son chiffre d'affaires (21 % et 20 % respectivement en 2012 et 2011) à la fluctuation des devises. Ce risque est géré par des opérations de couverture qui entraînent la prise de contrats de change à terme et d'options sur devises afin d'atténuer, sur un horizon de 18 mois, l'impact de la fluctuation à court terme du taux de change

entre le dollar américain et le dollar canadien.

La saison de récolte de la tourbe de mousse de sphaigne expérimentée à l'été 2012 peut généralement être caractérisée de saison de récolte légèrement supérieure à la normale, laquelle faisait suite à une saison de récolte 2011 qui a été la plus faible des 25 dernières années dans l'Est, alors qu'elle a été légèrement supérieure à la moyenne dans l'Ouest, ce qui a permis à la société de rebâtir ses réserves d'inventaire en vrac de tourbe de mousse de sphaigne.

De la même façon, IEG, qui réalise environ 70 % de son chiffre d'affaires en Amérique du Nord (60 % et 56 % respectivement en 2012 et 2011), a aussi dû composer avec les variations du taux de change entre la devise américaine et la devise canadienne en cours d'exercice financier, puisqu'un peu

# ÉVOLUTION DES DÉPENSES ET DU BÉNÉFICE

## avant intérêts, impôts et amortissements (suite)

*« Le ralentissement économique expérimenté sur le marché européen a aussi eu un impact défavorable significatif sur les résultats d'exploitation d'IEG et d'ETG... »*

moins de 55 % de ses revenus (45 % et 50 % respectivement en 2012 et 2011) réalisés en devises américaines sont dépensés dans cette même devise. Ce risque est géré par des opérations de couverture qui entraînent la prise de contrats de change à terme et d'options sur devises sur un horizon de 12 mois afin d'atténuer l'impact de la fluctuation à court terme du taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien.

De son côté, ETG, qui réalise environ 51 % de son chiffre d'affaires en Amérique du Nord dont plus de 90 % au Canada, a relativement peu à composer avec les variations des taux de change puisque ses revenus et dépenses sont presque équilibrés dans chacune des trois principales devises dans lesquelles elle réalise ses opérations.

Le ralentissement économique expérimenté sur le marché européen a aussi eu un impact défavorable significatif sur les résultats d'exploitation d'IEG et d'ETG qui ont tous deux connu des reculs importants en termes de chiffre d'affaires et de BAIIA réalisés en Europe. Ceux-ci n'ont pu être que partiellement compensés par les meilleures performances expérimentées sur les marchés nord-américains, qui reprennent lentement un peu de vigueur.

Finalement, la dépréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain en cours d'exercice financier a légèrement influencé positivement les résultats de l'ensemble des Unités d'Affaires de Premier Tech, dont plus de 43 % de la production canadienne (44 % et 45 % respectivement en 2012 et 2011) est exportée vers les marchés étrangers.

# ÉVOLUTION DES DÉPENSES ET DU BÉNÉFICE

## avant intérêts, impôts et amortissements (suite)

### ÉVOLUTION DU BAIIA

POUR LES PÉRIODES DE DOUZE MOIS TERMINÉES À LA FIN FÉVRIER

(en milliers de dollars)

	2013	2012	2011	2010	2009
	\$	\$	\$	\$	\$
BAIIA	41 436	34 321	49 267	38 921	16 373
En pourcentage du chiffre d'affaires	9,3 %	7,7%	12,1%	14,8%	6,3%
<b>ÉLÉMENTS INHABITUELS</b>					
Gain net découlant de la disposition involontaire relié à un feu	(2 486)	(3 030)	–	–	–
Gain découlant d'acquisitions d'entreprises à des conditions avantageuses	(2 591)	–	–	–	–
Diminution (augmentation) de valeur d'un placement boursier nette des coûts engagés	–	–	(13 945)	(11 118)	11 743
Gain découlant de la disposition d'actifs non stratégiques	–	–	–	(1 900)	–
<b>TOTAL DES ÉLÉMENTS INHABITUELS</b>	<b>(5 077)</b>	<b>(3 030)</b>	<b>(13 945)</b>	<b>(13 018)</b>	<b>11 743</b>
<b>BAIIA EXCLUANT L'IMPACT DES ÉLÉMENTS INHABITUELS</b>	<b>36 359</b>	<b>31 291</b>	<b>35 322</b>	<b>25 903</b>	<b>28 116</b>
En pourcentage du chiffre d'affaires	8,2%	7,0%	8,7%	9,9%	10,7%

# ÉVOLUTION DES DÉPENSES ET DU BÉNÉFICE

## avant intérêts, impôts et amortissements (suite)

### ÉLÉMENTS INHABITUELS

Au cours de l'exercice financier 2013, la société a réalisé des acquisitions d'entreprises à des conditions avantageuses, ce qui lui a permis d'enregistrer un gain de 2,6 millions de dollars conformément aux NCECF.

Au cours de l'exercice financier 2012, une usine de la société a été la proie des flammes; les équipements et le bâtiment ont été entièrement détruits. En conséquence de cet événement, et compte tenu des termes de la couverture d'assurance souscrite par la société, cette dernière a enregistré un gain inhabituel de 3 millions de dollars, correspondant à la différence entre la valeur nette comptable des immobilisations corporelles détruites par le feu et leur valeur de remplacement, déduction faite du déductible à être assumé par la société ainsi que les coûts d'exploitation excédentaires découlant du sinistre jusqu'à ce que

la nouvelle usine soit opérationnelle. Au 3 mars 2012, il existait une incertitude relative au produit d'assurance définitif ainsi qu'à la mesure des coûts d'exploitation excédentaires découlant du sinistre décrit ci-devant, qui pouvait conduire à un ajustement significatif du gain inhabituel présenté à l'état des résultats. Au terme du règlement définitif négocié avec ses assureurs, la société a enregistré un gain additionnel de 2,5 millions de dollars au cours de son exercice financier 2013.

Au cours de l'exercice financier 2011, la société a bénéficié de l'appréciation de valeur du placement qu'elle détenait dans Sun Gro Horticulture Inc., nette des coûts engagés, à hauteur de 13,9 millions de dollars (11,1 millions de dollars en 2010). Ces appréciations de valeur, nette des coûts engagés, ont suivi la baisse de valeur enregistrée en 2009 (11,7 millions de dollars).

# ÉVOLUTION DES DÉPENSES ET DU BÉNÉFICE

## avant intérêts, impôts et amortissements (suite)

Par ailleurs, au cours de l'exercice financier 2010, la société a disposé d'actifs non stratégiques qui lui ont permis d'enregistrer un gain non récurrent de 1,9 million de dollars.

Au cours des exercices financiers 2011 et 2009, outre la variation de valeur de son placement boursier, la société n'a expérimenté aucun élément inhabituel.

### ÉVOLUTION DU BAIIA EXCLUANT L'IMPACT DES ÉLÉMENTS INHABITUELS

Il est à noter que les éléments inhabituels du tableau précédent sont redressés dans les données utilisées pour le graphique ci-dessous, lequel présente, en milliers de dollars, l'évolution du BAIIA excluant l'impact des éléments inhabituels :



# FLUCTUATIONS

## des taux de change

*« Les fluctuations des devises étrangères par rapport au dollar canadien ont relativement peu influencé le chiffre d'affaires de l'exercice 2013... »*

L'analyse des fluctuations des devises étrangères par rapport au dollar canadien est composée, d'une part, d'une estimation de l'impact de cette variable sur le chiffre d'affaires et le BAIIA de la société et, d'autre part, des gains et pertes sur les contrats de change et sur la conversion des actifs et passifs monétaires inscrits aux états financiers consolidés selon les NCECF.

Les fluctuations des devises étrangères par rapport au dollar canadien ont relativement peu influencé le chiffre d'affaires de l'exercice 2013, comparativement à celui de l'exercice financier 2012. En effet, le taux de change moyen a été de 1,0005 \$ US / \$ CA au cours de l'exercice financier 2013 alors qu'il a été de 1,0086 \$ US / \$ CA en 2012, soit une variation de moins de 0,8 % ayant eu un impact sur environ le

tiers de son chiffre d'affaires qui est réalisé en \$ US, ce qui représente une contribution de l'ordre de 1,1 million de dollars au chiffre d'affaires de la société. La fluctuation du taux de change avec l'euro a quant à elle été un peu plus significative, étant passé de 0,7660 € / \$ CA au 3 mars 2012 à 0,7487 € / \$ CA au 2 mars 2013, pour une variation de l'ordre de 2,3 % s'appliquant sur environ 15 % du chiffre d'affaires de la société. Cette appréciation du dollar canadien par rapport à l'euro a eu un impact défavorable à hauteur de 1,5 million de dollars sur le chiffre d'affaires réalisé en euros, lequel était en baisse par rapport à l'exercice financier précédent. Puisque la société réalise environ 50 % de son chiffre d'affaires en devises canadiennes, l'impact des variations de taux de change avec les autres devises demeure négligeable.



# FLUCTUATIONS des taux de change (suite)

---

*« Entre le 27 février 2011, ..., et le 2 mars 2013, le dollar canadien s'est déprécié de 4,7 %, soit une dépréciation moyenne de l'ordre de 2,3 % par année sur deux ans. »*

Au cours de l'exercice financier 2013, le dollar canadien a connu une dépréciation de 3,9 % de sa valeur par rapport à la devise américaine puisqu'il se transigeait à 1,0115 \$ US / \$ CA au début de l'exercice financier et qu'il a clôturé à 0,9736 \$ US / \$ CA, alors qu'il avait préalablement connu une dépréciation de 1 % entre 2011 et 2012. Entre le 27 février 2011, alors qu'il se transigeait à 1,0217 \$ US / \$ CA, et le 2 mars 2013, le dollar

canadien s'est déprécié de 4,7 %, soit une dépréciation moyenne de l'ordre de 2,3 % par année sur deux ans. Si le taux de change entre la devise américaine et la devise canadienne devait se maintenir à 0,9736 \$ US / \$ CA tout au long de l'année, ceci aurait un impact favorable de l'ordre de 4,3 millions de dollars sur le chiffre d'affaires et d'environ 1,8 million de dollars sur le BAIIA de la société au cours de l'exercice financier 2014.

## Financement et PERSPECTIVES

*«Au 2 mars 2013, la société disposait d'une marge de crédit d'exploitation dont la limite autorisée varie entre 85 et 105 millions de dollars selon la période de l'année...»*

Au cours de l'exercice financier 2013, la société a réalisé la performance financière attendue par ses actionnaires et partenaires financiers compte tenu du contexte économique qui prévalait. Au 2 mars 2013, la société respecte tous les ratios alors applicables en vertu de ses conventions de financement. De plus, la direction estime qu'elle les respectera, ainsi que les autres obligations relatives à ses ententes de financement, et ce, tout au long du prochain exercice financier se terminant le 1<sup>er</sup> mars 2014. Elle est aussi d'avis que ses sources de financement actuelles et prévues lui permettront de poursuivre ses activités d'exploitation, d'investissement et d'IR&D en conformité avec son plan d'affaires.

Au cours de l'exercice financier 2013, l'utilisation moyenne des marges de crédit d'exploitation s'est

élevée à 18 millions de dollars (25 millions de dollars en 2012 et 39,3 millions de dollars en 2011). L'essentiel de la diminution entre 2011 et 2012 découle de la disposition de la participation de la société dans Sun Gro Horticulture Inc. en mars 2011 et de l'encaissement en septembre 2011 du produit de son prêt à terme dont il est question ci-après. La baisse entre 2012 et 2013 découle principalement du fait que le prêt à terme en question a contribué à la baisse de l'utilisation de la marge de crédit pendant douze mois en 2013 contrairement à cinq mois en 2012 et à l'encaissement du prêt à terme de 15 millions de dollars d'Investissement Québec en février 2012.

Au 2 mars 2013, la société disposait d'une marge de crédit d'exploitation dont la limite autorisée varie entre 85 et 105 millions de dollars selon la

## Financement et PERSPECTIVES (suite)

*«La disponibilité nette prévue sur la marge de crédit d'exploitation de la société lui permet de disposer des ressources financières nécessaires pour saisir les occasions d'affaires qui pourraient se présenter à elle.»*

période de l'année, contractée auprès de la Banque Canadienne Impériale de Commerce (CIBC). Cette marge de crédit d'exploitation, qui a été mise en place le 19 mars 2012, a fait l'objet d'une opération de syndication avec la BMO Banque de Montréal à hauteur de 25 millions de dollars au cours de l'exercice financier 2013. Cette marge de crédit d'exploitation est suffisante pour permettre à la société de faire face à ses besoins de financement dans le cadre de la poursuite de ses activités d'exploitation et d'investissement.

Compte tenu des acquisitions d'entreprises et de ses autres projets d'investissements financés en tout ou en partie à même la disponibilité nette sur la marge de crédit au cours de l'exercice financier 2013 et en l'absence de nouvelles acquisitions d'entreprises financées à même sa

marge de crédit, la société prévoit que l'utilisation moyenne de sa marge de crédit d'exploitation sera de l'ordre de 33 millions de dollars au cours de l'exercice financier 2014. La disponibilité nette prévue sur la marge de crédit d'exploitation de la société, à hauteur de 40 millions de dollars en moyenne pour l'exercice financier 2014, lui permet de disposer d'une grande marge de manœuvre, grâce à laquelle elle peut à la fois faire face aux besoins saisonniers de ses différentes Unités d'Affaires et utiliser les ressources financières nécessaires pour saisir les occasions d'affaires qui pourraient se présenter à elle.

Le 26 avril 2012, la société a conclu une entente de financement à terme sans intérêt d'une durée de huit ans avec le Gouvernement du Québec pour un montant pouvant atteindre 11,2 millions de dollars.

## Financement et PERSPECTIVES (suite)

---

*« ...venant soutenir les efforts d'IR&D dans son programme IPSO pour les trois prochaines années... »*

Les déboursés annuels d'Investissement Québec en vertu de cette entente de financement sont fonction des investissements en immobilisations corporelles réalisées dans le cadre du programme FAIRE (Fabrication Avancée et Innovation pour Renforcer l'Excellence) de la société, lequel prévoit l'acquisition d'immobilisations corporelles à hauteur de 31 millions de dollars entre 2012 et 2017. En conséquence, les avances de fonds sur cet emprunt seront demandées progressivement par la société au cours des exercices financiers 2014 à 2018, ce qui fait qu'aucun montant n'a été encaissé en vertu de ce contrat de prêt au 2 mars 2013.

Au même moment, la société a conclu une entente de contribution financière d'une durée de cinq ans à hauteur de 8,5 millions de dollars, toujours avec Investissement Québec,

pour la participation du Gouvernement du Québec aux efforts d'IR&D (Innovation, Recherche et Développement) de la société dans le programme IPSO (Innovation, Produits-Procédés, Services et Offres commerciales).

Le 28 février 2013, la société a annoncé une contribution financière remboursable de 9,4 millions de dollars du gouvernement fédéral venant soutenir les efforts d'IR&D dans son programme IPSO pour les trois prochaines années, par l'intermédiaire de son partenaire financier de longue date qu'est Développement Économique Canada.

## Financement et PERSPECTIVES (suite)

---

*« ...la société a conclu une entente de financement d'une durée de dix ans avec Investissement Québec sous forme d'un prêt à terme garanti totalisant 15 millions de dollars... »*

Le 22 juillet 2011, dans le cadre de la mise en place d'un financement visant à rembourser le solde du prix d'achat relatif à l'acquisition des opérations de Sure-Gro inc., opérant désormais sous le nom Premier Tech Home & Garden, la société a conclu une entente de financement d'une durée de dix ans avec Investissement Québec sous forme d'un prêt à terme garanti totalisant 15 millions de dollars, lequel fut encaissé en février 2012.

Enfin, le 21 septembre 2011, la société s'est prévalu de la facilité de crédit mise en place avec ses prêteurs à terme le 22 décembre 2010 et a alors encaissé une somme de 42,2 millions de dollars, portant alors le total du financement engagé auprès de la société par ces prêteurs à 90 millions de dollars. Une somme de 20 millions de dollars

de ces prêts fait l'objet d'un moratoire de remboursement de capital pendant une période de quatre ans et sera ensuite remboursable annuellement en fonction des flux monétaires excédentaires générés par la société, tout solde sur ce 20 millions de dollars étant dû au 12<sup>e</sup> anniversaire du déboursé. Le solde de ce prêt, 70 millions de dollars, est par ailleurs remboursable mensuellement en versements de capital égaux sur une période de douze ans. Au 2 mars 2013, le solde dû en vertu de cette facilité de crédit s'élevait à 81,7 millions de dollars (87,6 millions de dollars en 2012).

# FACTEURS EXTERNES

## à prendre en considération

---

*« ... la société se doit d'être prévoyante et proactive en plus de s'adapter aux diverses conditions des marchés... »*

Œuvrant dans différents secteurs d'affaires, Premier Tech est soumise à plusieurs impondérables dont elle doit tenir compte afin de maintenir sa croissance et d'assurer une performance financière satisfaisante. Pour ce faire, la société se doit d'être prévoyante et proactive en plus de s'adapter aux diverses conditions des marchés qu'elle dessert, qu'elles soient économiques, climatiques, opérationnelles ou concurrentielles.

Ces facteurs externes incluent entre autres la gestion du risque de crédit, les taux de change, les taux d'intérêt, les conditions climatiques, les facteurs économiques généraux, la concurrence ainsi que divers autres risques opérationnels et financiers.

# ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS

## à la date du bilan

---

### EXERCICE FINANCIER 2013

---

Le 11 mars 2013, la société s'est portée acquéreur de la totalité des actions émises et en circulation de la société française Terranga Participation SAS, laquelle détient les opérations de Falienor SAS qui exploite une entreprise de production et de distribution de substrats de culture destinés aux marchés consommateurs et professionnels sur le territoire de la France. Dans le cadre de cette transaction, la société a conclu une entente de financement sous forme d'obligations non garanties totalisant 8 millions de dollars avec son partenaire financier de longue date qu'est le Fonds de solidarité FTQ.

---

### EXERCICE FINANCIER 2012

---

#### FINANCEMENT

Le 19 mars 2012, la société a complété la mise en place d'une marge de crédit de 105 millions de dollars venant à échéance en mars 2017 avec son partenaire financier de longue date, la CIBC.

Le 26 avril 2012, la société a conclu une entente de financement à terme sans intérêt d'une durée de huit ans avec le Gouvernement du Québec pour un montant pouvant atteindre 11,2 millions de dollars.

#### ACQUISITION

Le 5 mars 2012, la société s'est portée acquéreur de la totalité des parts de la société en commandite Nouvelles Technologies qui est le propriétaire d'un bâtiment loué par la société depuis une dizaine d'années.

# PARTENAIRES FINANCIERS

---

BANQUE CANADIENNE IMPERIALE DE COMMERCE  
BANQUE DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA  
BANQUE HSBC  
BANQUE LAURENTIENNE  
BMO BANQUE DE MONTRÉAL  
CAISSES POPULAIRES DESJARDINS  
COMERICA  
DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE CANADA  
EXPORTATION ET DÉVELOPPEMENT CANADA

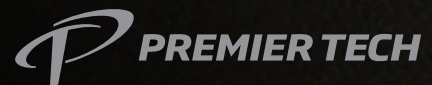
FINANCEMENT AGRICOLE CANADA  
FONDS DE SOLIDARITÉ FTQ  
GE CAPITAL SOLUTIONS  
GOUVERNEMENT DU MANITOBA  
GOUVERNEMENT DU NOUVEAU-BRUNSWICK  
INVESTISSEMENT QUÉBEC  
JOHN DEERE CREDIT  
OFFICE DES TECHNOLOGIES INDUSTRIELLES  
ROYNAT CAPITAL INC.

## AUDITEURS **indépendants**

---

ERNST & YOUNG S.R.L. / S.E.N.C.R.L.  
QUÉBEC (QUÉBEC)  
CANADA





1, avenue Premier  
Campus Premier Tech  
Rivière-du-Loup (Québec)  
G5R 6C1 CANADA

☎ 418 867-8883  
☎ 418 862-6642  
info@premiertech.com  
PREMIERTECH.COM

Conception : Premier Tech  
© Premier Tech Itée, 2013