

**PT VIBRE AU  
RYTHME DE**

An underwater photograph showing sunlight filtering through the water surface, creating a shimmering effect. The water is a deep blue color, and the light rays are visible as they penetrate the water.

# LA VIE



# **NOURRIR LA PLANÈTE**

A man with short dark hair and a slight smile, wearing a grey hoodie, is looking towards the camera. He is in a cleanroom or laboratory setting, surrounded by white lab coats and various pieces of machinery. The background is slightly blurred, showing other people and equipment. The overall atmosphere is professional and focused.

# IMAGINER DES SOLUTIONS INÉDITES

A close-up photograph of a monarch butterfly with orange and black wings perched on a vibrant red flower. The butterfly's body is black with white spots. The flower has several bright red buds and petals. The background is a soft, out-of-focus green. The text 'EMBELLIR NOS VIES' is overlaid in the center in a bold, white, sans-serif font.

# EMBELLIR NOS VIES

A young child wearing a colorful, wide-brimmed hat is playing with water from a public tap. The child is shirtless and has water splashing on their face and chest. The tap is a vertical metal pipe with a small spout. The background is a blurred green field.

# GÉNÉRATIONS FUTURES

A man with short dark hair, smiling warmly, is shown from the chest up. He is wearing a light grey polo shirt and a brown apron. He is in a greenhouse, with his hands near a large green plant. The background is filled with out-of-focus green leaves and bright light filtering through the glass panes.

# LA PASSION



# CRÉER DE LA VALEUR

# TABLE DES MATIÈRES

<b>L'ENTREPRISE</b>	10
<b>FAITS SAILLANTS FINANCIERS</b>	12
<b>MESSAGE DE L'ÉQUIPE DE LEADERSHIP</b>	14
<b>REVUE ANNUELLE</b>	25
<b>ÉQUIPE DE LEADERSHIP</b>	50
<b>CONSEIL D'ADMINISTRATION</b>	52
<b>CONSEIL SCIENTIFIQUE</b>	54
<b>REVUE FINANCIÈRE</b>	55

---

# STRUCTURE ORGANISATIONNELLE

## GRUPE HORTICULTURE ET AGRICULTURE

Premier Tech  
Horticulture  
Canada  
États-Unis

Premier Tech  
Home & Garden  
Canada

Premier Tech  
Biotechnologies  
Canada

Premier Tech  
Falienor  
France

## GRUPE ÉQUIPEMENTS INDUSTRIELS

Premier Tech  
Chronos  
Allemagne  
Canada  
Chine  
États-Unis  
France  
Inde  
Indonésie  
Italie  
Pays-Bas  
Royaume-Uni  
Thaïlande  
Viêt Nam

Premier Tech  
Systems  
Canada  
États-Unis

## GRUPE TECHNOLOGIES ENVIRONNEMENTALES

Premier Tech  
Aqua  
Canada  
France  
Inde

Premier Tech  
Iberoto  
Portugal

Premier Tech  
Lanka  
Sri Lanka

Conder  
Aqua Solutions  
Royaume-Uni  
Irlande

# DEPUIS PLUS DE 90 ANS, NOUS CULTIVONS LA PASSION

Chez Premier Tech, nous croyons profondément à la force motrice déployée par nos équipes. Nous savons que pour faire avancer les choses, il faut des gens passionnés qui mettent chaque jour leurs talents au profit d'idées novatrices. Depuis 1923, Premier Tech bâtit son savoir-faire et sa réputation en tirant profit des compétences et synergies de ses trois Groupes: Horticulture et Agriculture, Équipements Industriels et Technologies Environnementales.

De l'Amérique à l'Asie en passant par l'Europe, notre équipe multidisciplinaire est forte de plus de 2 700 personnes qui unissent leurs expertises et leur créativité afin d'accroître le leadership technologique et commercial qui assure notre croissance à long terme.

## RAPPORT PREMIER TECH POUR L'EXERCICE FINANCIER TERMINÉ LE 1<sup>ER</sup> MARS 2014

« ...la société a réalisé un chiffre d'affaires de 525 millions de dollars, franchissant ainsi pour la première fois le cap du demi-milliard de dollars... »

**CHIFFRE  
D'AFFAIRES  
2014**

**18,2 %**  
de croissance

Le Rapport Premier Tech vise à renseigner sur les faits saillants et les événements importants de l'exercice financier 2014, au cours duquel la société a réalisé un chiffre d'affaires de 525 millions de dollars, franchissant ainsi pour la première fois le cap du demi-milliard de dollars de chiffre d'affaires. 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 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 1<sup>er</sup> mars 2014. 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)

	2014	2013	2012	2011	2010
					REDRESSÉS <sup>1</sup>
<b>EXPLOITATION</b>	\$	\$	\$	\$	\$
Chiffre d'affaires	<b>525 020</b>	444 028	446 373	408 126	262 521
Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements	<b>47 981</b>	41 436	34 321	49 267	38 921
.....					
<b>SITUATION FINANCIÈRE</b>					
Actif total	<b>491 957</b>	459 491	426 679	456 136	309 307
Fonds de roulement	<b>74 955</b>	71 685	94 887	68 385	56 848
Dette garantie portant intérêt (nette de l'encaisse)	<b>144 827</b>	144 766	126 923	137 249	68 746
Obligations non garanties portant intérêt	<b>44 870</b>	38 203	39 539	40 825	30 383
.....					
<b>RATIO</b>					
Fonds de roulement	<b>1,43</b>	1,48	1,85	1,42	1,83

<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 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**

.....

**Au cours de votre dernier exercice financier, Premier Tech a acquis trois entreprises: Falienor, Conder et Palligistics. Quelle vision stratégique a guidé ces acquisitions?**

.....

Notre stratégie est la même depuis plusieurs années : il s'agit pour nos Unités d'Affaires d'ouvrir de nouveaux segments de marché, et d'acquérir et sécuriser des plateformes technologiques qu'elles ne maîtrisent pas. L'idéal donc est qu'une acquisition nous donne accès à de nouveaux territoires ou segments de marché tout en nous permettant de bonifier notre offre de produits et services.

Les acquisitions et partenariats de la dernière année répondent à ces critères. Prenons Conder Solutions Limited, par exemple. Grâce à cette acquisition, le Groupe Technologies Environnementales (ETG) prend position sur l'Angleterre et l'Irlande. Non seulement nous avons désormais un accès à ces deux marchés, mais nous bénéficions aussi d'une plateforme manufacturière en Angleterre; nous pourrions ainsi y implanter les processus manufacturiers que nous maîtrisons, de même que la gamme complète de nos produits et technologies. Nous sommes donc en position de faire fructifier tous les aspects de cette transaction. De notre côté, nous apportons des technologies de traitement des eaux usées dont ne disposait pas Conder, et ce dernier nous offre ses propres technologies et une présence sur ses marchés : il ne s'agit pas simplement d'ajouter deux entreprises, il y a une réelle synergie. La combinaison des compétences de Conder, de Premier Tech et de notre coactionnaire Electrical Pump and Services vise donc à permettre une croissance organique accélérée au Royaume-Uni et en Irlande.



## ACQUISITIONS



« Idéalement, une acquisition nous donne accès à de nouveaux territoires ou segments de marché tout en nous permettant de bonifier notre offre... »

Autre transaction d'importance, l'addition de Falienor à notre Groupe Horticulture et Agriculture (GHA), qui s'aventure ainsi pour la première fois à l'extérieur de l'Amérique du Nord, servira de tremplin pour déployer l'offre commerciale autour de nos ingrédients actifs. En effet, c'est par Premier Tech Falienor – le nom que porte maintenant l'entreprise – que nous entendons assurer le déploiement et la croissance de nos activités en agriculture en Europe de l'Ouest, mais également en Afrique. Sur ces deux territoires, il y a un énorme potentiel pour nos ingrédients actifs naturels, soit nos stimulants de croissance et produits de contrôle, notamment du côté des cultures spécialisées et des grandes cultures. De plus, le modèle d'affaires de Falienor nous intéressait particulièrement; il est basé sur une très grande maîtrise de diverses matières organiques et de la conception de substrats de culture élaborés sur mesure pour chacun des producteurs concernés et chacune des cultures visées. C'est un modèle que nous souhaiterions importer et déployer sur nos divers marchés en Amérique du Nord. Il y a là un réel échange de compétences complémentaires, dont bénéficieraient nos clients à terme.

Il faut savoir que nous avons déjà un partenariat technologique bien établi avec Falienor depuis environ cinq ans, selon lequel nos ingrédients actifs sont intégrés aux produits que la compagnie vend à des horticulteurs professionnels et sur les marchés consommateurs. En général, l'intégration est le moment névralgique d'un processus d'acquisition: c'est souvent là que des obstacles viennent se dresser, et peuvent retarder l'apparition des bénéfices de l'acquisition. Or, dans le cas de Falienor, les contacts étaient déjà réguliers entre les équipes techniques, scientifiques et

commerciales des deux organisations, nous n'avons pas eu à les créer. Le processus d'intégration a donc été grandement accéléré et nous avons pu profiter rapidement de tous les avantages qu'offrait cette acquisition. En fait, c'est une situation très semblable à celle que nous avons vécue en 2011, quand nous avons acquis le Groupe Purflo, aussi après une alliance stratégique de près de cinq ans.



**Pourriez-vous nous expliquer la stratégie qui a mené à la création du partenariat stratégique que vous avez établi avec Entex? Qu'est-ce qui a motivé cette entente entre les deux entreprises?**



**ACCÈS À DES  
PLATEFORMES  
TECHNOLOGIQUES**

.....

Le partenariat avec Entex nous apporte l'accès à des plateformes technologiques bien établies. C'est crucial dans les domaines du traitement des eaux usées et de l'environnement: il faut pouvoir compter sur des technologies éprouvées, dont l'efficacité est étayée par des données de performance sur plusieurs années. Cette alliance nous aidera à accroître plus rapidement notre offre sur les marchés, notamment au Canada. Et cela vaut pour toute une gamme de produits qui permettent la réhabilitation et l'augmentation de la capacité des installations de traitement des eaux usées des municipalités, en termes de normes de performance autant que de volumes d'eau traitée. Cela répond à un réel besoin, d'abord parce que les normes touchant le rejet des eaux usées ont été beaucoup resserrées ces dernières années, et ensuite parce que plusieurs municipalités connaissent une forte croissance démographique;

elles ont ainsi besoin d'augmenter la capacité de leurs installations, mais leurs budgets sont restreints. Avec Entex, nous pouvons fournir des solutions fort avantageuses pour augmenter la quantité d'eau traitée en respectant les nouvelles normes, et ce, à des coûts raisonnables. Nos équipes seront donc en mesure de déployer des offres à la fois attrayantes et compétitives.



« L'acquisition de Palligistics... permet donc à PTS de continuer la progression de sa présence en Amérique du Nord. »

### **Dans le cas de l'entreprise américaine Palligistics, quelle était la stratégie derrière cette acquisition d'actifs?**

.....  
Ici, c'est de notre Groupe Équipements Industriels (IEG) qu'il s'agit. Palligistics étant un fabricant de solutions d'emballage de fin de ligne traditionnelles et en robotique, nous avons fait une évaluation minutieuse des possibilités que cela représentait. Nous avons vu que Premier Tech pouvait soutenir et développer la base d'équipements installés de l'entreprise et offrir aux clients de Palligistics les solutions dont ils ont besoin en matière de pièces et de service, de même que pour leurs projets d'expansion future.

De plus, Palligistics était déjà un intégrateur autorisé de robots FANUC et un important partenaire d'affaires de Premier Tech Systems (PTS), notre Unité d'Affaires active dans le domaine de l'emballage rigide. Nos équipiers possèdent donc les connaissances et l'expertise nécessaires pour répondre aux besoins de cette nouvelle clientèle. L'acquisition de Palligistics, jumelée à celle de vonGAL réalisée en 2012, permet donc à PTS de continuer la progression de sa présence en Amérique du Nord.



**Votre entreprise est très dynamique et fait régulièrement des acquisitions.  
Comment vous assurez-vous d'arrimer celles-ci à l'intérieur de Premier Tech?**

## PLANIFICATION STRATÉGIQUE



SUIVRE ET ATTEINDRE  
NOS OBJECTIFS

.....

Bien que notre entreprise soit liée à trois métiers très différents, ils ont tous pour origine nos activités dans le domaine de la tourbe de mousse de sphaigne. Nous arrimons nos métiers et nos multiples Unités d'Affaires autour d'une assise fondamentale à notre entreprise : notre Culture et nos Valeurs. De plus, il est important d'assurer le déploiement de l'écosystème que représente Premier Tech dans le cadre d'une VISION unifiée. Tous les trois ans, Premier Tech remet à plat sa planification stratégique. Nous procédons alors à une analyse exhaustive basée sur des données concrètes, mais aussi sur l'expérience acquise au fil des ans, et nous y ajoutons un ingrédient essentiel : les ambitions des actionnaires, des partenaires et des équipiers. Nous regardons où nous en sommes par rapport aux objectifs que nous nous étions fixés trois ans plus tôt, et nous nous demandons : sommes-nous en avance, en retard, ou avons-nous atteint notre cible ? Pourquoi ? Cette réflexion nous amène à définir notre futur et à établir le plan pour l'atteindre. Nous avons donc toujours un chemin tracé devant nous, ainsi que des stratégies clairement établies pour atteindre nos objectifs.

Il s'agit d'un processus constant. En ce moment, nous sommes à la fin de notre VISION 2014, au milieu de notre VISION 2017, et au début de notre VISION 2020. Ainsi, nous savons si l'entreprise a atteint les objectifs qu'elle s'était fixés pour cette année, et si nous sommes en voie de réaliser nos ambitions pour 2017. Nous avons toujours une mesure claire et en continu de notre progression.



UNE ÉQUIPE ANIMÉE PAR  
UNE CULTURE ET DES  
VALEURS COMMUNES

À chaque année vers la fin janvier, Premier Tech rassemble, pendant une semaine, ses principaux gestionnaires mondiaux pour faire une mise à jour sur l'entreprise et ses stratégies. C'est l'occasion d'interagir et de partager des idées et expériences: il y a des ateliers sur des sujets importants pour l'avenir de l'entreprise, des activités de formation sur des sujets priorités pour assurer notre développement et croissance, et nous recevons des conférenciers pour alimenter notre réflexion et élever notre niveau de compréhension de divers sujets. Cela assure la cohésion à l'intérieur de l'entreprise. Cette année, nos équipiers sont repartis avec une solide compréhension de notre VISION 2020, et ils auront toute la prochaine année pour y réfléchir et l'intégrer dans le développement du plan stratégique de leur Unité d'Affaires.

La VISION 2020 de Premier Tech se veut une phase d'évolution dans la continuité plutôt qu'une période de grands chantiers et repositionnement. Nous avons 90 ans d'histoire, un actionnariat stable et une vision à long terme. Nous tenons à préserver la Culture Premier Tech; celle-ci repose sur notre engagement envers nos trois métiers, et sur nos cinq valeurs fondamentales que sont la Vision, l'Innovation, le Travail d'équipe, l'Agilité et l'Exécution: c'est ce que nous appelons le VITAE. Tous ces éléments sont des outils porteurs qui nous aident à regarder vers l'avenir et à déterminer des cibles. Ils sont omniprésents dans notre réflexion sur le déploiement de nos actifs tangibles et intangibles.

« ...travailler sans relâche  
à l'évolution et à  
l'amélioration de nos  
outils et processus... »



CHIFFRE  
D'AFFAIRES DE  
**525 M\$**

LA CROISSANCE  
ORGANIQUE DE  
L'ENTREPRISE  
A ÉTÉ DE 11,5 %

Bien que nous recherchions une grande stabilité sur certains sujets, cela ne veut pas du tout dire que nous nous reposons sur nos lauriers. Nous avons un haut niveau d'ambition, le statu quo ne nous satisfait pas, et nous souhaitons poursuivre sur la voie de la croissance profitable. Cela exige de travailler sans relâche à l'évolution et à l'amélioration de nos outils et processus, de même que des solutions que nous offrons à nos clients, tout en pénétrant de nouveaux territoires ou segments de marché. Nous y arriverons en accélérant et en maximisant la réalisation du potentiel et les compétences de nos différents actifs – le but ultime, évidemment, étant toujours de satisfaire les utilisateurs finaux.

### Sur quoi repose la croissance actuelle de Premier Tech?

.....

Depuis un quart de siècle, notre entreprise double plus ou moins de taille aux cinq ans. En 2014, le chiffre d'affaires de Premier Tech s'est élevé à 525 millions de dollars, et la croissance organique de l'entreprise a été de 11,5%. Notre objectif était de 550 millions de dollars de chiffre d'affaires, donc nous ne l'avons pas tout à fait atteint, mais nous avons amélioré notre rentabilité. Il serait difficile d'être déçu d'une telle performance compte tenu du ralentissement économique qui a marqué la majeure partie de la période que couvrait notre VISION 2014. Nous avons prévu une récession en 2007, mais nous ne pouvions anticiper une crise financière et économique d'une telle ampleur. Malgré tout, nous avons continué de croître et d'améliorer notre performance financière.



Cela témoigne d'une grande capacité d'adaptation et de la résilience de nos équipiers, capables de performer dans des contextes ardu.

Notre croissance provient de la pertinence de nos offres au marché et du niveau d'accompagnement et de soutien que nous offrons à nos clients. Nos équipes imaginent des produits et services novateurs qui ont comme point de focalisation de permettre à nos clients d'améliorer leur propre performance.



**Premier Tech a célébré ses 90 ans d'existence en 2013, une étape très importante pour l'entreprise. Vous avez d'ailleurs célébré le tout à Rivière-du-Loup. Partagez-nous ces célébrations. En quoi cette longue histoire est-elle un atout important pour l'entreprise?**



.....

C'était une magnifique occasion de partager ce qu'est aujourd'hui Premier Tech, avec nos équipiers et leur famille, avec nos partenaires, nos fournisseurs et nos clients. La réussite de l'entreprise ne serait pas possible sans tous ces acteurs qui ont chacun un rôle primordial dans les succès et réalisations de nos Unités d'Affaires. Ce moment symbolique a bien incarné le fait que Premier Tech est une entreprise qui a une longue histoire, pendant laquelle elle a progressé en développant une approche et une Culture qui lui sont propres. Quand nous disons à nos clients que nous allons les accompagner sur le long terme, c'est facile pour eux de nous croire: notre histoire le



démontre. De la même manière, cette longévité nous donne beaucoup de crédibilité lorsque nous proposons des solutions originales et novatrices, comme nous le faisons par exemple avec nos ingrédients actifs pour l'agriculture et l'horticulture. Nous avons la réputation de bien maîtriser la science sur laquelle s'appuient nos produits, et nous avons fait nos preuves. Il est donc plus facile pour les clients de nous faire confiance.

En ce sens, le dynamisme de Premier Tech est celui d'une compagnie tournée vers l'avenir. Nous avons voulu célébrer à la fois le passé, le futur, l'ambition et surtout le potentiel de l'entreprise et de ses équipiers.





**Martin Noël**

**Quelle est la dynamique actuelle chez Premier Tech entre la croissance organique et la croissance par acquisition?**

.....

Au cours des dernières années, nous avons fait plusieurs acquisitions d'entreprise, lesquelles ont eu un impact non négligeable sur l'évolution de Premier Tech. L'objectif de ces transactions était toujours de nous donner accès à de nouvelles technologies ou à de nouveaux territoires et segments de marché et ainsi pouvoir y générer de la croissance organique. Cette année, nous avons connu une croissance organique très significative, de 11,5 %, soit 51 millions de dollars en chiffre d'affaires de plus que nos 444 millions de dollars de l'année précédente. Tous nos Groupes d'Affaires ont progressé. Par ailleurs, nous avons aussi ajouté 30 millions de dollars de croissance par acquisition au cours de la dernière année, ce qui porte notre chiffre d'affaires total à 525 millions de dollars.

**Au cours de l'exercice financier 2014, les trois Groupes de Premier Tech ont dépassé leurs objectifs de croissance. À quoi attribuez-vous cette réussite?**

.....

En partie à la reprise économique aux États-Unis et même en Europe, bien qu'elle reste plus lente sur ce continent. Également à la pertinence de nos produits et services. Les clients ont très bien reçu nos offres commerciales. Un peu plus de la moitié de notre croissance cette dernière année provient de notre Groupe Horticulture et Agriculture (GHA), un peu plus du quart de notre Groupe Technologies Environnementales (ETG), et le reste de notre Groupe Équipements Industriels (IEG).



« Nous avons une base d'opérations manufacturières canadiennes importante et fortement exportatrice... »



## Quel a été l'impact sur votre entreprise de la baisse de la valeur du dollar canadien par rapport à la devise américaine au cours des derniers mois?

.....

Nous avons une base d'opérations manufacturières canadiennes importante et fortement exportatrice, que ce soit au sein de GHA, avec ses tourbières et ses usines de mélange et d'ensilage, ou d'IEG, dont trois des cinq usines nord-américaines sont en sol canadien et exportent vers les États-Unis. La dépréciation du dollar canadien a un effet favorable sur les revenus de ces Groupes l'an dernier, le tout se traduisant par environ 10 millions de dollars supplémentaires en chiffre d'affaires.

Cela étant dit, nous avons une approche de couverture de risque de change, qui nous protège sur des périodes de 13 à 18 mois. Nous n'avons donc pas encore bénéficié de la totalité de l'impact positif de la dépréciation. Cela se fera progressivement, sur une période d'un an et demi. Par ailleurs, nous connaissons une hausse de nos revenus en dollars américains compte tenu de nos stratégies commerciales visant à augmenter nos parts de marché. Il faut aussi savoir que nous avons une base significative de dépenses en devise américaine, notamment du côté de l'approvisionnement en certaines matières premières, des frais de transport, de la rémunération de nos équipes de vente et des activités de nos trois usines installées au sud de la frontière.

# REVUE ANNUELLE



**Michel E. Guay**

---

## **Le Groupe Horticulture et Agriculture (GHA) a fait une acquisition stratégique en France au cours de la dernière année. De quelle entreprise s'agit-il?**

---

En février 2013, nous avons acquis notre partenaire, la société Falienor, le chef de file français dans la formulation de substrats de culture. Cette transaction a permis à GHA d'initier sa présence en Europe et de s'adjoindre l'expertise de 110 équipiers. Dorénavant connue sous Premier Tech Falienor, l'entreprise agira comme une véritable tête de pont pour le déploiement des différents ingrédients actifs naturels, stimulants de croissance et agents de lutte biologique, développés par GHA, principalement sur le marché français des cultures spécialisées et des grandes cultures.

Falienor est une solide entreprise française qui œuvre depuis 50 ans, basée à Vivy, en Maine-et-Loire. Elle est devenue le leader dans le domaine des productions végétales en France, grâce à sa stratégie de croissance basée sur l'innovation, la communication et le service clients. Au fil du temps, elle a développé plus de 1 000 formulations issues de 40 matières premières travaillées, et détient une expertise remarquable dans la réalisation de mélanges. Cela en faisait donc l'acquisition idéale pour renforcer le positionnement de Premier Tech.



STIMULANTS  
DE CROISSANCE



« Les ingrédients actifs  
sont au cœur de  
la croissance et  
du positionnement  
stratégique... »

## Les produits à base d'ingrédients actifs ont connu une croissance significative au cours de l'exercice financier 2014. Quels sont les segments de marché concernés?

.....

Les ingrédients actifs sont le fruit de longues recherches effectuées au sein de Premier Tech. L'un des plus connus, les mycorrhizes, constitue une solution naturelle pour assurer une croissance et une fixation plus rapides des racines, permettant de réduire les besoins en arrosage et d'améliorer la structure du sol. Notre équipe d'Innovation, Recherche et Développement (IR&D) a également conçu des ingrédients actifs combinant mycorrhizes et biofongicide, dont l'efficacité est remarquable.

Les ingrédients actifs sont au cœur de la croissance et du positionnement stratégique du Groupe Horticulture et Agriculture de Premier Tech pour les années à venir. Les revenus générés aujourd'hui autour de nos différentes plateformes dépassent les 50 millions de dollars, et ce, autant sur les marchés professionnel que consommateur et en agriculture.



## RELATIONS CLIENTS



**Le dernier exercice a vu le déploiement de stratégies pour renforcer le positionnement de GHA sur ses divers marchés. Qu'en est-il exactement?**

.....  
En 2013-2014, nous avons mis en place un certain nombre d'initiatives afin d'améliorer les relations avec les clients de chaque Unité d'Affaires de GHA. Cette stratégie nous a permis de tisser des liens à tous les niveaux, aussi bien entre Premier Tech Home & Garden (PTHG) et les partenaires de détail et Centres Jardiniers Indépendants à travers le Canada, qu'entre Premier Tech Horticulture (PTH) et les distributeurs.

Ces clients d'envergure et ces distributeurs constituent pour nous des acteurs de premier plan. C'est la raison pour laquelle il était crucial de consolider et jeter les bases pour accentuer nos liens d'affaires avec eux.



## NOUVEAUX PRODUITS

**Plusieurs nouveaux produits ont été lancés au cours de l'année. Pouvez-vous nous en donner des exemples?**

.....  
Plusieurs nouveaux produits ont été introduits sur le marché au cours du printemps 2013. Mentionnons par exemple l'énergisant de pelouse C-I-L Golfgreen® 1-Step – par PTHG, des substrats avec ingrédients actifs – par PTH, de même que des produits destinés aux grandes cultures – par Premier Tech Biotechnologies (PTB). Ces derniers, qui constituent une avancée technologique importante, renferment des ingrédients actifs prétraités sur la semence, ce qui, pour les producteurs, en facilite l'application.



L'automne 2013 a lui aussi été très actif avec le lancement de plusieurs nouvelles offres. Citons par exemple la gamme de terreaux, engrais et semences à gazon RAPIDGROW<sup>MC</sup>, qui s'adresse exclusivement aux Centres Jardiniers Indépendants. La gamme PROMIX<sup>®</sup>, avec l'ingrédient actif MycoActive<sup>MC</sup>, offre des mélanges d'empotage et de plantation de haute qualité et, enfin, le Pulvérisateur de précision SmartOnes<sup>MC</sup>, très facile à utiliser, qui permet d'éliminer les mauvaises herbes et les fourmis.

Le lancement de ces produits démontre sans contredit que GHA reste à l'affût des besoins de sa clientèle et valorise l'innovation pour y répondre.

**Parlez-nous d'un des principaux investissements de GHA au cours de la dernière année.**

.....  
En septembre 2013, PTH a inauguré une nouvelle usine intégrant les plus récentes technologies du domaine de la tourbe de mousse de sphaigne à Rexton, au Nouveau-Brunswick.

L'installation, en plus de renforcer la présence de PTH dans cette province, a mené à la création de 33 nouveaux emplois. Ce projet représente un investissement de 5 millions de dollars et est issu du travail conjoint des équipes de GHA et de notre Groupe Équipements Industriels (IEG). Tout en appuyant le déploiement des stratégies commerciales et manufacturières de la compagnie, l'usine de Rexton permettra d'accroître les réserves de tourbe de mousse de sphaigne de PTH dans l'Est du Canada.

## NOUVELLE USINE

33 NOUVEAUX EMPLOIS



PROGRAMME  
D'INNOVATION,  
RECHERCHE ET  
DEVELOPPEMENT  
SUR CINQ ANS



Rappelons enfin que PTH joue un rôle de premier plan dans le cadre des efforts canadiens et internationaux menés pour une gestion responsable des tourbières.

### **Quelles ont été les mesures adoptées pour mettre l'accent sur l'innovation?**

.....

Durant l'année 2013-2014, la totalité des Unités d'Affaires de GHA a mis une emphase toute particulière sur le développement et la bonification des plans d'innovation. Ceci s'est particulièrement avéré dans la mise en œuvre du programme de recherche IPSO dans PTHG. Ce programme s'étale sur une période de cinq ans chez toutes les Unités d'Affaires de Premier Tech, et vise à arrimer la capacité d'innovation de la compagnie à sa capacité à lancer de nouveaux produits sur le marché. Il est donc intimement relié et synchronisé à notre stratégie marketing.



«...intensifier la synergie  
qui existe entre ses  
différentes Unités  
d’Affaires.»

## Plusieurs collaborations ont été développées entre les Unités d’Affaires du Groupe. Comment cela se passe-t-il?

.....

Dernièrement, GHA a souhaité intensifier la synergie qui existe entre ses différentes Unités d’Affaires. Plusieurs d’entre elles entretiennent une relation client-fournisseur, afin d’améliorer leur positionnement dans différents segments du marché et optimiser l’utilisation de leurs actifs. Cette année, nous avons activement travaillé à renforcer ce volet et à favoriser l’échange et le partage de connaissances. Certes, il y a encore beaucoup à faire, mais la volonté de développer une étroite collaboration entre les différentes Unités d’Affaires est bien présente au sein du Groupe.



**André Noreau**

.....

## À quel moment le Groupe Équipements Industriels (IEG) a-t-il décidé d'intégrer la robotique à son offre commerciale, et quels ont été les résultats obtenus?

.....

La robotique est désormais un incontournable dans plusieurs segments industriels. L'accès à cette technologie s'est démocratisé par une réduction importante des coûts, permettant ainsi d'utiliser les robots pour effectuer quantité de tâches qu'ils ne pouvaient autrefois. Ensachage, manutention, palettisation : les possibilités sont infinies. L'évolution de la technologie a aussi accru leur rapidité, leur fiabilité et leur polyvalence.

Au début des années 2000, IEG ne maîtrisait pas cette technologie et n'était pas en position de proposer des solutions à ses clients intégrant des robots. C'est à la suite d'une analyse des grandes tendances du marché et de plusieurs échanges avec nos principaux clients que la décision a été prise. Pour notre avenir, il nous fallait intégrer des robots et s'associer avec le fabricant phare de cette industrie, FANUC, un manufacturier japonais de robots industriels avec qui nous avons donc signé une alliance stratégique en 2002.

Cette année-là, nous n'avons intégré que deux robots dans les projets réalisés, mais la situation a évolué rapidement. Ainsi, en 2013-2014, c'est plus de 120 unités qui se sont retrouvés dans les systèmes que nous avons livrés à nos clients, ce qui représente un taux de croissance exceptionnel de 50% sur les 12 derniers mois.

« ...le plus important fabricant d'équipements d'ensachage au monde et le premier intégrateur en robotisation de notre industrie... »



« ...une approche et une philosophie qui nous sont propres et qui nous distinguent de nos concurrents. »

Aujourd'hui, nous sommes le plus important fabricant d'équipements d'ensachage au monde et le premier intégrateur en robotisation de notre industrie, autant en Europe qu'en Amérique du Nord. La robotisation est une révolution majeure dans le secteur manufacturier, et Premier Tech est particulièrement bien placée pour bénéficier de celle-ci, puisque nous occupons une place de leader dans notre industrie.

**Parlez-nous des Services Client chez IEG et de «DRIVER». En quoi consiste cette approche et comment vous distingue-t-elle de la concurrence?**

.....  
Il y a quelques années, nous avons demandé à certains dirigeants, ingénieurs et techniciens de mettre sur pied une Unité d'Affaires entièrement dédiée au service à la clientèle. Cette équipe est ensuite allée plus loin en définissant une approche et une philosophie qui nous sont propres et qui nous distinguent de nos concurrents.

Il s'agit de notre promesse «WE CARE», lancée officiellement en mai 2013. Celle-ci s'articule autour d'une équipe passionnée qui place les intérêts de ses clients au centre de ses actions et décisions quotidiennes, ce qui pour nous constitue l'essentiel. La promesse «WE CARE» est basée sur six principes fondamentaux, nommés «DRIVER», qui sont les assises de notre philosophie client. Ils se définissent ainsi : D pour se Dévouer en tenant nos promesses; R pour Répondre et ne jamais délaissier un client; I pour Impressionner, en épatant et en comblant nos clients; V pour Valoriser nos

clients et partenaires; E pour Écouter les besoins de nos clients; et R pour Respecter, être courtois et sourire.



En veillant à ce que nos équipiers déploient et vivent cette promesse et cette philosophie, nous visons les plus hauts standards de soutien et d'accompagnement de notre clientèle, aussi bien dans notre savoir-faire et les services rendus que dans notre attitude. Nous nous assurons par cette stratégie de former nos équipiers en continu sur le service à la clientèle et sur les méthodes pour dépasser les attentes d'un client et l'enchanter. Cet engagement est au cœur des préoccupations de toute l'entreprise, et non uniquement des équipes du service à la clientèle.



## **PARTAGER LES CONNAISSANCES**

### **Qu'est-ce que le Centre International d'Application? En quoi joue-t-il un rôle stratégique?**

.....

Notre compagnie est présente sur trois continents: l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Asie. Jusqu'à présent, les différents pôles avaient tendance à œuvrer de manière individuelle plutôt qu'en synergie sur certains projets de grande envergure. De ce fait, nos plus petits bureaux ne disposaient pas toujours des connaissances et de l'expertise nécessaires pour répondre aux nouveaux besoins de la clientèle. Des contrats pouvaient ainsi leur échapper, alors que les connaissances, la technologie ou les produits étaient maîtrisés ailleurs dans le Groupe et qu'il aurait été possible de fournir, adapter ou transférer le tout pour ainsi s'assurer de l'obtention du contrat.

## CENTRE INTERNATIONAL D'APPLICATION



« Depuis sa mise en place, le IAC a reçu des équi-  
piers en provenance de l'Inde,  
de la Chine et de  
la Thaïlande pendant  
plusieurs mois, afin qu'ils y  
reçoivent une formation  
de perfectionnement  
technique. »

Pour partager ces savoirs et compétences, il fallait donc faire circuler l'information d'un continent à un autre. Pour y parvenir, en septembre 2012, nous avons mis sur pied le Centre International d'Application (IAC) au Campus Premier Tech de Rivière-du-Loup. Il s'agit d'une équipe qui doit s'assurer de diffuser et partager les connaissances entre nos différentes Unités d'Affaires et qui apporte son soutien aux sites asiatiques et européens de l'entreprise dans la réalisation de grands projets. Depuis sa mise en place, le IAC a reçu des équi-  
piers en provenance de l'Inde, de la Chine et de la Thaïlande pendant plusieurs mois, afin qu'ils y reçoivent une formation de perfectionnement technique.

Le IAC a pour vocation de jouer le rôle de catalyseur dans deux domaines précis : le soutien applicatif et le développement de produits. Sa mission ultime est de permettre à tous nos clients, où qu'ils soient dans le monde, d'avoir accès aux solutions les mieux adaptées à leur industrie et à leurs besoins. Cela a porté fruit puisque, durant l'année qui vient de s'écouler, nous avons multiplié par un facteur trois nos revenus sur les projets impliquant plus qu'une de nos Unités d'Affaires.



## SYSTÈME D'ENSACHAGE HYGIÉNIQUE ROBOTISÉ



**IEG a réalisé une percée remarquable en matière d'ensachage hygiénique sur l'Europe. De quoi s'agit-il?**

.....

L'ensachage hygiénique est un champ d'activité spécifique aux domaines alimentaire et pharmaceutique qui se doit de respecter des normes sanitaires sévères. Il est particulièrement adapté à des produits comme, à titre d'exemple, la poudre de lait, les protéines de lactosérum, les poudres pharmaceutiques et les mélanges à pâtisserie.

Nous avons vite compris que cette technologie allait être très demandée en Europe, parce que la dérèglementation de la production du lait sur le continent allait entraîner d'importants investissements de la part des producteurs dans la transformation et l'emballage de grandes quantités de poudre de lait. Notre équipe européenne d'Innovation, Recherche et Développement a donc développé un système d'emballage hygiénique répondant aux besoins exprimés par les grands acteurs de cette industrie et positionné de manière compétitive par rapport à la compétition. Grâce à cette technologie, nous avons pu capturer des parts de marché significatives.



## **IEG a connu une forte croissance dans le domaine de l'emballage rigide. De quelle façon a-t-il réussi à gagner des parts de marché?**

.....



Plus de  
**4 000**  
palettiseurs  
vonGAL installés

**80 ÉQUIPIERS  
SUPPLÉMENTAIRES**

Au début de ses activités, le Groupe œuvrait principalement dans le domaine de l'emballage industriel flexible. Toutefois, au fil des ans, nous avons développé une expertise en emballage rigide afin de répondre aux besoins de certains de nos clients.

Nous étions actifs dans ce secteur dès 2009 mais, en 2012, l'acquisition de la société vonGAL Corporation aux États-Unis nous a permis de prendre une avance décisive. Cette entreprise jouissait d'une excellente réputation dans l'industrie, et proposait des solutions pour un vaste éventail de contenants rigides. Nous avons alors renforcé le volet technologique et transféré chez vonGAL plusieurs de nos connaissances et solutions technologiques.

Par l'acquisition de vonGAL, nous avons consolidé notre position de leader nord-américain, en plus d'intégrer 80 équiépiers supplémentaires dans nos rangs. Avec plus de 4 000 palettiseurs vonGAL installés, principalement en Amérique du Nord, nous sommes plus que jamais déterminés à relever les défis de nos clients afin de les aider à maintenir leur avantage concurrentiel.



**Henri Ouellet**

.....

**Le Groupe Technologies Environnementales (ETG), qui était numéro trois dans son secteur en France, est désormais numéro un. Comment cette progression a-t-elle été rendue possible?**

.....

Afin de mieux comprendre ce qui s'est passé, il est nécessaire de revenir en arrière. En 2010, Premier Tech a acquis la compagnie française Groupe Purflo, maintenant connue sous le nom de Premier Tech Aqua (PTA) en France. Cette entreprise était alors la troisième en importance dans le domaine de l'assainissement non collectif sur le territoire français et notre partenaire depuis près de cinq ans.

De notre côté, nous occupons une position de leader en Amérique du Nord, grâce à notre vaste expertise en matière d'assainissement autonome et de filtre compact. Notre équipe d'Innovation, Recherche et Développement (IR&D) en France s'est appuyée sur ce savoir pour créer la nouvelle génération de produits Ecoflo®, basés sur la technologie de Filtre coco. Ces filtres sont légers, compacts en largeur et en hauteur, et offerts en monoblocs. Nous avons obtenu les certifications nécessaires afin de les commercialiser en Europe, où ils ont aussitôt connu un vif succès. Durant l'année 2013, les ventes ont affiché une croissance telle que nous avons dû augmenter la capacité de production de nos usines françaises qui fabriquent et assemblent des cuves par rotomoulage. Nous avons aussi revu à la hausse la production de nos usines au Sri Lanka, et celle de nos partenaires en Inde, où s'effectue la fabrication du Filtre coco. Le développement de nos équipes et de nos compétences, jumelé à notre volonté

« ...la France représente  
50 % du marché  
européen... »



Modèles  
**25 %**  
plus compacts que  
ceux de nos  
concurrents

14 MILLIONS DE FOYERS NE  
SONT PAS RACCORDÉS AU  
SYSTÈME D'ÉGOUT

d'engager des investissements, a fait en sorte que nous sommes désormais l'entreprise la plus importante dans notre industrie en France.

Ce résultat est d'autant plus impressionnant, qu'il a été réalisé dans un contexte de concurrence accrue. En effet, depuis la mise en place des normes européennes en 2012, la compétition sur le territoire français a augmenté de manière marquée. Alors qu'il n'y avait qu'une dizaine de concurrents auparavant en France, nous en sommes aujourd'hui à près d'une cinquantaine. Il est important de noter que la France représente 50% du marché européen, car, compte tenu de l'urbanisation étalée du territoire, 14 millions de foyers ne sont pas raccordés au système d'égout : c'est donc le marché le plus important au monde.

C'est grâce à la qualité et à la polyvalence de nos produits que nous avons réussi à tirer notre épingle du jeu. Non seulement les produits Ecoflo® sont vendus à un prix très concurrentiel, mais ils sont aussi offerts dans différents matériaux, avec notamment des cuves en polyéthylène, en polyester ou en béton, permettant ainsi de répondre aux besoins variés du marché français. De plus, ils sont 25 % plus compacts que les modèles de nos concurrents, un avantage majeur sur le marché européen où l'espace disponible peut être limité.



**De quelle façon la stratégie d'intégrer la technologie Filtre coco dans différents types de cuves fabriquées par vos partenaires d'affaires internationaux a-t-elle permis à ETG de jouir d'une solide croissance?**

.....

« La gamme de produits Ecoflo<sup>®</sup>, beaucoup plus compétitive et moins coûteuse, permet à ETG d'accéder à de nouveaux territoires commerciaux... »



Grâce au nouveau filtre Ecoflo<sup>®</sup>, nous avons gagné du terrain non seulement en France, mais aussi ailleurs dans le monde. Par exemple, nous avons déployé cette technologie dans divers marchés, comme la Martinique et les Antilles, La Réunion, la Nouvelle-Calédonie et Tahiti.

La gamme de produits Ecoflo<sup>®</sup>, beaucoup plus compétitive et moins coûteuse, permet à ETG d'accéder à de nouveaux territoires commerciaux, sur lesquels il nous est alors possible de déployer nos autres procédés d'assainissement. Ces technologies ont été conçues au Canada, à notre siège social international de Rivière-du-Loup, par notre équipe d'IR&D.



## **Le Groupe Technologies Environnementales de Premier Tech a récemment intensifié sa présence en Europe. Pouvez-vous nous en dire davantage?**

« ...consolidant ainsi la position d'ETG sur le marché européen. »

.....

Dans le même esprit que l'intégration du Groupe Purflo, en France, nous avons acquis une participation à 70% de l'entreprise britannique Conder Solutions Limited en octobre 2013. Cette entreprise est spécialisée dans les produits de gestion des eaux et du traitement des eaux usées, et son siège social est situé à Peterlee, au Royaume-Uni. Trois ans auparavant, nous avons établi un partenariat avec cette entreprise, qui occupe une position avantageuse sur les marchés britannique et irlandais.



Grâce à cette acquisition, Premier Tech s'est adjoint l'expertise d'environ 80 équipiers, consolidant ainsi la position d'ETG sur le marché européen. L'entreprise a été renommée Conder Aqua Solutions et son identification visuelle s'harmonise maintenant avec la signature de Premier Tech, permettant ainsi d'assurer une image intégrée à travers le monde.



Notre stratégie est de déployer de nouvelles gammes de produits plus compétitifs et plus attrayants, afin que Conder Aqua Solutions bénéficie d'une croissance stable. Par exemple, la compagnie ne fabriquait jusqu'ici que des corps creux en polyester, une technique parfaitement adaptée aux grandes cuves, mais non aux petites. En plus du Filtre coco et de nos procédés d'assainissement, nous sommes donc en train d'implanter la technologie du rotomoulage, qui permet de fabriquer de plus petites cuves de manière efficace et ainsi accélérer la croissance sur certains segments de marché.

S'il est vrai que le potentiel commercial du Royaume-Uni et de l'Irlande pour les systèmes décentralisés est de plus petite envergure que celui de la France, la gamme de produits complémentaires de Conder Aqua Solutions, tels que les séparateurs d'huile et de graisse, nous permet de croire à une croissance organique accélérée. Nous avons de plus l'intention de transférer ces technologies dans nos autres Unités d'Affaires en France et en Amérique du Nord. Cette acquisition est ainsi doublement intéressante pour nous.



**En 2013, ETG a décroché le plus gros contrat de son histoire, d'un montant de 7,8 millions de dollars, qui représente le plus important à ce jour pour Premier Tech. De quoi s'agit-il?**

MANITOBA  
HYDRO  
LE PLUS GROS CONTRAT  
DE SON HISTOIRE:

Contrat de  
**7,8 M\$**

.....  
Il s'agit d'un contrat que nous avons signé avec Manitoba Hydro. Il consiste à fournir un système d'assainissement des eaux usées – les équipements et l'installation – pour un camp de 2 000 travailleurs qui construiront un barrage hydroélectrique, des travaux qui s'échelonnent sur une période de sept à huit ans.

Premier Tech n'en est pas à ses premières armes dans le domaine, puisque, au cours des dernières années, nous avons fourni des technologies d'assainissement à Hydro-Québec, pour des camps de travailleurs sur les méga-chantiers des barrages hydroélectriques de Péribonka et de la Romaine. Ces contrats d'envergure nous ont permis de faire progressivement reconnaître notre expertise et d'asseoir notre réputation.



Nous sommes donc très fiers d'avoir été choisis par Manitoba Hydro, ce qui démontre à quel point notre crédibilité est solidement établie dans notre secteur. Désormais, notre réputation n'est plus à faire auprès des grands donneurs d'ordre. Cet important contrat est la preuve que des clients de première importance nous font confiance pour leurs projets d'envergure.



**Un produit tout à fait innovateur a été lancé en 2013 par Premier Tech Aqua (PTA) sur le marché de l'assainissement autonome au Canada. Il s'agit d'une première mondiale qui pourrait apporter une solution durable au problème du phosphore dans les plans d'eau. Donnez-nous plus d'explications.**

## SOLUTION D'ENLÈVEMENT DU PHOSPHORE : UNE PREMIÈRE MONDIALE



.....  
La problématique du phosphore, une substance générée par l'activité humaine et qui cause la prolifération des algues bleu-vert dans les lacs et les cours d'eau, est de plus en plus préoccupante. Ces algues nocives rendent l'eau impropre à la consommation et entraînent d'importantes restrictions d'usage des plans d'eau contaminés. Jusqu'à présent, personne ne semblait avoir trouvé une solution à la fois efficace et viable.

Cependant, un changement important pourrait survenir dans ce domaine, car PTA a lancé sa nouvelle unité DpEC Autonettoyant. Il s'agit de la toute première solution d'enlèvement du phosphore pour le traitement des eaux usées des résidences individuelles. Simple à utiliser et performante, l'unité DpEC Autonettoyant est le fruit de plusieurs années de

«... l'unité DpEC  
Autonettoyant  
est le fruit de plusieurs  
années de recherche de  
l'équipe d'IR&D de  
PremierTech...»



recherche de l'équipe d'IR&D de Premier Tech. Elle est certifiée selon toutes les normes en vigueur, et nous sommes maintenant en attente de brevet. Cette innovation pourrait bien constituer la solution idéale pour les propriétaires riverains.

L'unité DpEC Autonettoyant est combinée au filtre d'assainissement Ecoflo® et fonctionne selon le principe de l'électrocoagulation, ce qui élimine le phosphore des eaux usées tout en produisant peu de déchets. Elle est également très économe en énergie, en raison de ses capteurs qui permettent de l'activer uniquement lorsque cela s'avère nécessaire. Ainsi, en plus d'augmenter la valeur des propriétés riveraines, cette première mondiale rendra possible l'aménagement de terrains qui étaient jusque-là jugés non constructibles.

Le Québec est le premier territoire en Amérique du Nord à avoir réglementé le niveau de phosphore dans les eaux usées. Lorsque d'autres vont lui emboîter le pas, l'accélération commerciale de l'unité DpEC Autonettoyant viendra alimenter la croissance organique d'ETG.

# ACTIONS PHILANTHROPIQUES



« L'action philanthropique de Premier Tech suit trois axes principaux bien définis et intimement liés : la santé, l'éducation et le sport. »

## Quels sont les gestes que pose Premier Tech pour faciliter l'accès à l'éducation?

---

Premier Tech, par l'entremise de son Unité d'Affaires Tropicoir – Premier Tech Lanka, a récemment participé à la rénovation du Centre de Technologies de l'Information au *S.W.R.D. Bandaranayake National College* au Sri Lanka.

En partenariat avec la Commission scolaire Kamouraska–Rivière-du-Loup, Premier Tech participe également à un projet qui vise à remettre des bons d'achat de matériel scolaire à plus de 300 élèves d'écoles primaires et secondaires.

Enfin, croyant fermement que l'éducation est l'une des assises du développement des régions où elle est présente, Premier Tech a choisi de s'associer à Éducaide.

## ÉDUCAIDE

**Martine Poirier**

Directrice, administration, promotion  
et événements



**950 000 \$**

en bourses  
à près de

**700**

élèves



**REDONNER  
AUX COMMUNAUTÉS**

### **Quelle est la mission d'Éducaide et quels sont les résultats obtenus?**

---

Éducaide est un fonds d'aide à l'éducation qui vise à soutenir financièrement, grâce à des bourses de persévérance, des jeunes issus de milieux moins favorisés. Le but est qu'ils puissent terminer leurs études secondaires, voire poursuivre des études postsecondaires. Les boursiers sont choisis par un comité formé de membres de la direction des différentes écoles.

En 2014, le fonds d'aide a versé 950 000\$ en bourses à près de 700 élèves. D'un montant de 500\$ chacune, elles font une grande différence dans la vie des jeunes, qui peuvent ainsi s'acheter du matériel scolaire et des vêtements ou participer à des sorties scolaires. Ce programme est d'ailleurs une réussite, puisque 85 % des boursiers ont décroché leur premier diplôme.

### **Quelle est l'implication de Premier Tech dans ce contexte?**

---

Premier Tech a été l'une des premières entreprises à s'impliquer dans le programme « Professionnels pour la persévérance scolaire » d'Éducaide. Ce programme soutient des élèves issus de milieux moins favorisés en leur versant une bourse de persévérance pendant trois ans. Il est primordial pour cette entreprise de redonner aux communautés dans lesquelles elle est implantée. Premier Tech souhaite donc que les bourses auxquelles elles contribuent soient attribuées à des élèves des régions où elle est active.

## YOAN GAUTHIER

Patineur de vitesse courte piste,  
commandité par Premier Tech



### **Quelle a été votre cheminement en patinage de vitesse courte piste? Où vous situez-vous aujourd'hui?**

.....

À six ans, je suis entré au club de patinage de vitesse Les Loupiots de Rivière-du-Loup; j'y suis resté onze ans. Ensuite, je suis allé m'installer à Montréal pour poursuivre mon développement et, moins d'un an plus tard, je commençais à m'entraîner au Centre national courte piste. Cela me permet de progresser rapidement, car je peux m'exercer en présence d'athlètes de haut niveau, notamment Guillaume Bastille, lui aussi un patineur de vitesse courte piste commandité par Premier Tech.

J'occupe actuellement le huitième rang au Canada et, depuis mai, je suis membre de l'équipe nationale de patinage de vitesse courte piste pour la saison 2014-2015.



### **Le médaillé olympique Guillaume Bastille est également originaire de Rivière-du-Loup. Quelle est votre relation avec lui?**

.....

Guillaume est pour moi un mentor. Il m'inspire. Nous sommes actuellement coéquipiers d'entraînement et, l'an dernier, nous avons participé ensemble à l'Universiade d'hiver à Trentino en Italie. Guillaume est toujours disponible lorsque j'en ai besoin, il m'a accompagné quand je suis arrivé à Montréal et il est pour moi un exemple à suivre.



## Comment envisagez-vous les quatre prochaines années?

---

Nous entrons dans un nouveau cycle olympique au terme duquel les patineurs qui représenteront le Canada aux prochains Jeux seront choisis. Mon objectif est donc de continuer à m'entraîner et à acquérir de l'expérience sur le plan international grâce aux championnats du monde et aux coupes du monde. Au sein de l'équipe nationale, je veux également prendre davantage de responsabilités, dans le but d'obtenir ma place et ainsi participer aux Jeux olympiques d'hiver de 2018.

## LE DÉFI LES ÉCLAIREURS

**Karine Petitpas**

Participante du Défi  
et équipière de Premier Tech



## En quoi consiste le Défi Les Éclaireurs? Sur quelles valeurs s'appuie-t-il et quels en sont les objectifs?

---

« ...tous les profits sont versés à la Fondation de la Maison Desjardins de soins palliatifs du KRTB. »

Le Défi Les Éclaireurs est une course à relais de 650 km de Gaspé à Rivière-du-Loup, dont tous les profits sont versés à la Fondation de la Maison Desjardins de soins palliatifs du KRTB. Durant 72 heures, du 20 au 22 juin 2014, 18 participants se relaient, de jour comme de nuit, dans un esprit d'équipe et d'entraide. La population est invitée



## COURSE À RELAIS DE 650 KM

à se joindre à l'événement pour les 10 derniers kilomètres, dans un élan de solidarité et de participation.

Le défi final a été précédé d'un défi préparatoire, soit un entraînement en conditions réelles de 270 km qui s'est déroulé les 16 et 17 mai. L'arrivée de cette course Rivière-du-Loup–Rimouski–Rivière-du-Loup s'est effectuée sur le Campus Premier Tech, afin de souligner l'appui de l'entreprise depuis la première heure.

L'accompagnement et le soutien mutuel qui rassemblent les coureurs du Défi rejoignent les valeurs transmises par la Maison Desjardins de soins palliatifs du KRTB, qui accueille des personnes en fin de vie et soutient leurs proches. En plus d'inciter au dépassement de soi, le Défi permet d'aider cet organisme et de faire connaître sa mission.



### **Quel soutien Premier Tech a-t-il apporté au Défi Les Éclaireurs?**

.....



En plus d'un soutien financier, Premier Tech offre un accompagnement en termes de marketing et de relations publiques aux coureurs, qui sont en majorité des équipiers de l'entreprise. Elle a aussi donné accès à ses locaux pour les rencontres préparatoires, en plus d'ouvrir les rues et les stationnements du Campus Premier Tech aux participants, qui ont ainsi pu s'entraîner dans des espaces sécuritaires, dégagés et éclairés, ce qui a été très apprécié, notamment au cours de l'hiver.



# ÉQUIPE DE LEADERSHIP

## DE GAUCHE À DROITE

RANGÉE DU HAUT :

### **GERMAIN OUELLET**

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

### **RENÉ MODUGNO**

Vice-président  
Développement des affaires

### **JEAN BÉLANGER**

Président  
Chef de l'exploitation

### **MICHEL NOREAU**

Vice-président principal  
Systèmes d'information  
et approvisionnement

### **MARTIN PELLETIER**

Vice-président  
Groupe Horticulture et Agriculture

### **MARTIN NOËL**

Vice-président principal  
Chef de la direction financière

### **PIERRE TALBOT**

Vice-président  
Innovation

### **LINE C. LAMARRE**

Vice-présidente  
Développement organisationnel

### **YVES GOUDREAU**

Vice-président  
Développement corporatif

### **JEAN-PIERRE BÉRUBÉ**

Vice-président  
Infrastructures

.....  
RANGÉE DU BAS :

### **ANDRÉ NOREAU**

Président  
Groupe Équipements Industriels

### **HENRI OUELLET**

Président  
Groupe Technologies Environnementales

### **MICHEL E. GUAY**

Président  
Groupe Horticulture et Agriculture

### **BERNARD BÉLANGER**

Président du conseil  
Chef de la direction

# CONSEIL D'ADMINISTRATION



# CONSEIL D'ADMINISTRATION

## DE GAUCHE À DROITE

### **BERNARD BÉLANGER** ▲\*■

La Pocatière (Québec)  
Président du conseil  
Chef de la direction  
Premier Tech  
*Président du comité d'acquisitions*

### **GERMAIN OUELLET**

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

### **GILLES LAURIN** ●

Outremont (Québec)  
Administrateur de sociétés

### **JEAN-YVES LEBLANC** ●\*■

Montréal (Québec)  
Administrateur de sociétés

### **ROBIN D'ANJOU** ■

Bic (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*

### **ROGER SAMSON** ▲\*

Ste-Catherine-de-Hatley (Québec)  
Administrateur de sociétés

### **JEAN BÉLANGER** ■

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

● 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



Dr Alain Bélanger

Dr Joël de la Noüe

Dr Denis Proulx

Dr Guy Mercier

Dr J. André Fortin

Dr Jacques Goulet

Dr Hani Antoun

## MEMBRES PERMANENTS

### **DR ALAIN BÉLANGER**

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

### **DR JOËL DE LA NOÛE**

St-Antoine-de-Tilly (Québec)  
Professeur émérite  
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  
Centre - Eau Terre Environnement  
Institut national de la recherche scientifique

### GRUPE HORTICULTURE ET AGRICULTURE

#### PREMIER TECH BIOTECHNOLOGIES

#### **DR J. ANDRÉ FORTIN**

Québec (Québec)  
Membre émérite Société Royale du Canada  
Prix Léo-Pariseau de l'ACFAS  
Chercheur émérite et professeur associé  
Département des sciences du bois et de la forêt  
Université Laval

#### **DR JACQUES GOULET**

L'Île-d'Orléans (Québec)  
Professeur retraité  
Département des sciences et technologie des aliments  
Université Laval

#### PREMIER TECH HORTICULTURE

#### **DR HANI ANTOUN**

Ste-Foy (Québec)  
Professeur  
Agronome et Microbiologiste  
Centre de recherche en horticulture  
Université Laval

# REVUE FINANCIÈRE

# TABLE DES MATIÈRES

<b>ÉNONCÉS PROSPECTIFS ET MISE EN GARDE</b>	57
<b>RÉSULTATS D'EXPLOITATION</b>	58
<b>ÉVOLUTION DES DÉPENSES ET DU BÉNÉFICE AVANT INTÉRÊTS, IMPÔTS ET AMORTISSEMENTS</b>	60
<b>FLUCTUATIONS DES TAUX DE CHANGE</b>	67
<b>FINANCEMENT ET PERSPECTIVES</b>	69
<b>FACTEURS EXTERNES À PRENDRE EN CONSIDÉRATION</b>	74
<b>ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DU BILAN</b>	75
<b>PARTENAIRES FINANCIERS</b>	76

---

## ÉNONCÉS PROSPECTIFS ET MISE EN GARDE

.....  
« La société tient donc à rappeler que ces énoncés prospectifs, de par leur nature même, comportent des incertitudes et des risques importants. »  
.....

.....  
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

« Le chiffre d'affaires de la société a affiché une croissance dans tous ses Groupes... »

Le chiffre d'affaires consolidé pour l'exercice financier terminé le 1<sup>er</sup> mars 2014 a atteint 525 millions de dollars, ce qui représente une croissance de 81 millions de dollars, soit 18,2 % du chiffre d'affaires, comparativement à celui de la période de douze mois précédente, qui était de 444 millions de dollars. Cette croissance provient des acquisitions d'entreprises réalisées au cours de l'exercice financier 2014 pour 31 millions de dollars et d'une croissance organique à hauteur de 50 millions de dollars, soit 11,5 % du chiffre d'affaires de l'exercice précédent.

Le chiffre d'affaires de la société a affiché une croissance dans tous ses Groupes, soit de 29,9 % pour le Groupe Technologies Environnementales (ETG), de 19,6 % pour le Groupe Horticulture et Agriculture (GHA) et de 12,3 % pour le Groupe Équipements Industriels (IEG). Ces performances faisaient suite à une décroissance de 6 % d'ETG, une croissance de 4 % d'IEG et une stabilité de GHA au cours de l'exercice 2013 comparativement aux chiffres d'affaires réalisés en 2012. Au cumulatif de deux ans, IEG, GHA et ETG ont présenté des croissances de 17 %, 19 % et 22 % respectivement, incluant la contribution des entreprises qu'ils ont acquises au cours des deux derniers exercices financiers.

# RÉSULTATS D'EXPLOITATION

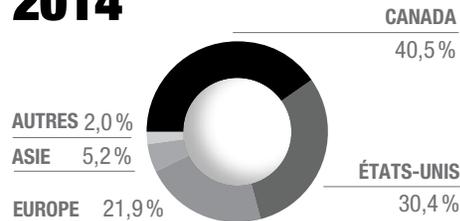
(SUITE)

## ACTIF TOTAL/DOLLAR DE CHIFFRE D'AFFAIRES



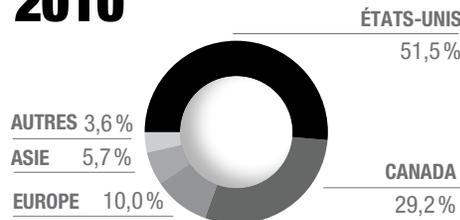
Alors qu'elle présentait 1,18\$ d'actif total en fin d'exercice pour chaque dollar de chiffre d'affaires réalisé en 2010, la société a progressivement amélioré l'utilisation de ses actifs puisqu'en 2014, elle présente 0,94\$ d'actif total pour chaque dollar de chiffre d'affaires réalisé, tel que le démontre le graphique suivant. Sur la réduction de 0,24\$ par dollar de chiffre d'affaires, environ 30 % de la baisse provient de la disposition de l'investissement que la société détenait dans Sun Gro Horticulture en février 2010 et qui n'était pas générateur de chiffre d'affaires pour la société. Le solde de la réduction, soit 0,17\$ par dollar de chiffre d'affaires, provient presque exclusivement de la baisse du ratio d'actifs à long terme par dollar de chiffre d'affaires et reflète donc une meilleure utilisation des capacités de production à la disposition de la société.

## 2014



## RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DU CHIFFRE D'AFFAIRES

## 2010



Le graphique ci-contre présente la répartition géographique du chiffre d'affaires de l'exercice financier 2014 par rapport à l'exercice 2010.

## ÉVOLUTION DES DÉPENSES ET DU BÉNÉFICE AVANT INTÉRÊTS, IMPÔTS ET AMORTISSEMENTS

« On constate donc une amélioration soutenue de la performance financière de la société au cours des trois derniers exercices. »

Les dépenses d'exploitation, nettes des autres revenus mais excluant l'impact des éléments inhabituels, ont représenté 90,9% du chiffre d'affaires en 2014, comparativement à 91,8% en 2013 et à 93% en 2012. On constate donc une amélioration soutenue de la performance financière de la société au cours des trois derniers exercices.

Parallèlement, le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA) a augmenté de façon importante, se situant à 48 millions de dollars au 1<sup>er</sup> mars 2014, comparativement aux 41,4 millions de dollars de l'exercice financier précédent et aux 34,3 millions de dollars de l'exercice financier terminé en 2012.

Il est à noter qu'au cours de l'exercice 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 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. Par ailleurs, aucun gain inhabituel n'est venu affecter le BAIIA de l'exercice financier 2014.

## 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... »

Hormis ces éléments, le BAIIA aurait été de 36,4 millions de dollars en 2013 et de 31,3 millions de dollars en 2012. La société a donc connu une hausse de son BAIIA d'exploitation de l'ordre de 16,7 millions de dollars sur deux ans et de 11,6 millions de dollars au cours de la dernière année, soit des augmentations de 53,4 % sur deux ans et de 31,9 % au cours de la dernière année.

GHA réalise désormais environ 33 % de son chiffre d'affaires (36 % et 37 % respectivement en 2013 et 2012) en devises américaines, alors que seulement 14 % de son chiffre d'affaires (16 % en 2013 et 2012) est dépensé en devises américaines, laissant ainsi une exposition nette de l'ordre de 19 % de son chiffre d'affaires (20 % et 21 % respectivement en 2013 et 2012) 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.

Compte tenu de l'acquisition de Falienor en cours d'exercice financier, GHA réalise désormais une partie de son chiffre d'affaires sur le territoire de l'Union européenne. Les revenus, les dépenses et les investissements de Falienor étant presque tous réalisés en euros, le risque de fluctuations des taux de change entre le dollar canadien et l'euro n'a qu'un faible impact sur les résultats nets de GHA.

## ÉVOLUTION DES DÉPENSES ET DU BÉNÉFICE AVANT INTÉRÊTS, IMPÔTS ET AMORTISSEMENTS

(SUITE)

« ...la société ne dispose pas des réserves d'inventaire en vrac de tourbe de mousse de sphaigne dont elle avait l'habitude de disposer au cours des années précédentes. »

La saison de récolte de la tourbe de mousse de sphaigne expérimentée à l'été 2013 peut généralement être caractérisée de saison de récolte normale. Celle-ci faisait suite à une saison de récolte en 2012 légèrement supérieure à la normale et à celle de 2011 qui avait été la plus faible des 25 dernières années dans l'Est, alors qu'elle avait été légèrement supérieure à la moyenne dans l'Ouest. Compte tenu de ces saisons successives avoisinant le niveau de récolte dit « normal » et compte tenu de la récolte significativement inférieure à la normale expérimentée en 2011, la société ne dispose pas des réserves d'inventaire en vrac de tourbe de mousse de sphaigne dont elle avait l'habitude de disposer au cours des années précédentes.

De la même façon, IEG, qui réalise environ 65 % de son chiffre d'affaires en Amérique du Nord (70 % et 60 % respectivement en 2013 et 2012), 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 moins de 53 % de ses revenus réalisés en devises américaines (55 % et 45 % respectivement en 2013 et 2012) 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.

## ÉVOLUTION DES DÉPENSES ET DU BÉNÉFICE AVANT INTÉRÊTS, IMPÔTS ET AMORTISSEMENTS

(SUITE)

« ETG est notre seul  
Groupe dont la  
majorité des ventes  
et des opérations  
manufacturières sont  
réalisées en Europe. »

De son côté, ETG, qui réalise environ 39% de son chiffre d'affaires en Amérique du Nord (51% en 2013 et 46% en 2012), dont plus de 90% au Canada et près de 55% en Europe (42% en 2013 et 48% en 2012), a relativement peu à composer avec les variations des taux de change puisque ses revenus, ses dépenses et ses investissements sont presque équilibrés dans chacune des quatre principales devises dans lesquelles elle réalise ses opérations. Fait à noter, ETG est notre seul Groupe dont la majorité des ventes et des opérations manufacturières sont réalisées en Europe.

Finalement, la dépréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain en cours d'exercice financier a légèrement influencé de manière positive les résultats de l'ensemble des Unités d'Affaires de la société, dont plus de 41% de la production canadienne (43% et 44% respectivement en 2013 et 2012) est exportée vers les marchés étrangers. Le taux de change moyen expérimenté au cours de l'exercice financier 2014 a été de 1,0457 \$CA/\$US, comparativement à 0,9995 \$CA/\$US en 2013 et de 0,9914 \$CA/\$US en 2012.

# 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)

	2014	2013	2012	2011	2010
	\$	\$	\$	\$	\$
<b>BAIIA</b>	<b>47 981</b>	41 424	34 321	49 267	38 921
En pourcentage du chiffre d'affaires	<b>9,1 %</b>	9,3 %	7,7 %	12,1 %	14,8 %
<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)
Gain découlant de la disposition d'actifs non stratégiques	—	—	—	—	(1 900)
<b>TOTAL DES ÉLÉMENTS INHABITUELS</b>	<b>—</b>	(5 077)	(3 030)	(13 945)	(13 018)
<b>BAIIA EXCLUANT L'IMPACT DES ÉLÉMENTS INHABITUELS</b>	<b>47 981</b>	36 359	31 291	35 322	25 903
En pourcentage du chiffre d'affaires	<b>9,1 %</b>	8,2 %	7,0 %	8,7 %	9,9 %

# 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.

# ÉVOLUTION DES DÉPENSES ET DU BÉNÉFICE AVANT INTÉRÊTS, IMPÔTS ET AMORTISSEMENTS

(SUITE)

## ÉLÉMENTS INHABITUELS

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).

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.



## 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-contre, 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 influencé favorablement le chiffre d'affaires... »

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 influencé favorablement le chiffre d'affaires de l'exercice 2014, comparativement à celui de l'exercice financier 2013. En effet, le taux de change moyen a été de 0,9563 \$US/\$CA au cours de l'exercice financier 2014 alors qu'il a été de 1,0005 \$US/\$CA en 2013, soit une variation de 4,6 % 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 4 millions de dollars au chiffre d'affaires de la société compte tenu des contrats de change exercés au cours de l'exercice financier 2014. La fluctuation du taux de change avec l'euro a quant à elle été plus significative, étant passée de 0,7487 € /\$CA au 2 mars 2013 à 0,6540 € /\$CA au 1<sup>er</sup> mars 2014, pour une variation de l'ordre de 14,5 % s'appliquant sur environ 21 % du chiffre d'affaires de la société (15 % en 2013). Cette dépréciation du dollar canadien par rapport à l'euro a eu un impact favorable à hauteur de 9 millions de dollars sur le chiffre d'affaires réalisé en euros, lequel était en hausse significative par rapport à

## FLUCTUATIONS DES TAUX DE CHANGE

(SUITE)

.....  
« Entre le 26 février 2012  
et le 1<sup>er</sup> mars 2014,  
le dollar canadien s'est  
déprécié de 12 %, soit une  
dépréciation moyenne  
de l'ordre de 6 %  
par année sur deux ans. »  
.....

.....  
l'exercice financier précédent. Puisque la société réalise environ 40 % de son chiffre d'affaires en devises canadiennes (50 % en 2013), l'impact des variations de taux de change avec les autres devises demeure négligeable, compte tenu qu'elles s'appliquent sur moins de 7 % du chiffre d'affaires de la société.

Au cours de l'exercice financier 2014, le dollar canadien a connu une dépréciation de 7,8 % de sa valeur par rapport à la devise américaine puisqu'il se transigeait à 0,9736 \$US/\$CA au début de l'exercice financier et qu'il a clôturé à 0,9030 \$US/\$CA, alors qu'il avait préalablement connu une dépréciation de 3,9 % entre 2012 et 2013. Entre le 26 février 2012, alors qu'il se transigeait à 1,0115 \$US/\$CA, et le 1<sup>er</sup> mars 2014, le dollar canadien s'est déprécié de 12 %, soit une dépréciation moyenne de l'ordre de 6 % par année sur deux ans. Si le taux de change entre la devise américaine et la devise canadienne devait se maintenir à 0,9030 \$US/\$CA tout au long de l'exercice, ceci aurait un impact favorable de l'ordre de 12 millions de dollars sur le chiffre d'affaires et d'environ 5 millions de dollars sur le BAIIA de la société au cours de l'exercice financier 2015, comparativement à l'exercice financier 2014.

## FINANCEMENT ET PERSPECTIVES

.....  
« Au 1<sup>er</sup> mars 2014,  
la société disposait  
d'une marge de crédit  
d'exploitation dont  
la limite autorisée varie  
entre 85 et 105 millions  
de dollars... »  
.....

.....  
Au cours de l'exercice financier 2014, la société a surpassé la performance financière attendue par ses actionnaires et partenaires financiers par environ 15%, principalement grâce à la croissance organique expérimentée, laquelle a été significativement supérieure à celle originellement prévue. Au 1<sup>er</sup> mars 2014, 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 28 février 2015. 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 2014, l'utilisation moyenne des marges de crédit d'exploitation s'est élevée à 35 millions de dollars (18 millions de dollars en 2013 et 25 millions de dollars en 2012). L'essentiel de l'augmentation entre 2013 et 2014 découle à parts égales des acquisitions d'entreprises réalisées en 2013 et 2014, lesquelles ont été financées en tout ou en partie par la marge de crédit, et des investissements en actifs du fonds de roulement (inventaires et débiteurs). La baisse entre 2012 et 2013 découle principalement de l'encaissement du prêt à terme de 15 millions de dollars d'Investissement Québec en février 2012.

# 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. »

Au 1<sup>er</sup> mars 2014, 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, 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 2014 et en l'absence à la fois de nouvelles acquisitions d'entreprises financées à même sa marge de crédit et de l'impact de toute opération de refinancement, la société prévoit que l'utilisation moyenne de sa marge de crédit d'exploitation sera de l'ordre de 32 millions de dollars au cours de l'exercice financier 2015. La disponibilité nette prévue sur la marge de crédit d'exploitation de la société, à hauteur de 45 millions de dollars en moyenne pour l'exercice financier 2015, 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

# FINANCEMENT ET PERSPECTIVES

(SUITE)

.....  
« ...porte donc à  
48 millions de dollars  
le financement consenti  
à la société par le  
Fonds de solidarité FTQ  
au cours des cinq  
dernières années. »  
.....

.....  
financières nécessaires pour saisir les occasions d'affaires qui pourraient se présenter à elle.

Le 11 mars 2013, dans le cadre de l'acquisition de Falienor, la société a conclu une entente de financement d'une durée de huit ans avec le Fonds de solidarité FTQ sous forme d'une obligation non garantie d'un montant de 8 millions de dollars. Ce financement s'ajoute aux obligations non garanties totalisant 40 millions de dollars accordées à la société en février 2009 et avril 2010 et porte donc à 48 millions de dollars le financement consenti à la société par le Fonds de solidarité FTQ au cours des cinq dernières années.

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. 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

# FINANCEMENT ET PERSPECTIVES

(SUITE)

.....  
« Au cours de l'exercice financier 2014, la société a présenté des réclamations totalisant 6 millions de dollars... »  
.....

.....  
demandées progressivement par la société au cours des exercices financiers 2014 à 2018. Le premier déboursé de ce prêt, à hauteur de 2,8 millions de dollars, a eu lieu au cours de l'exercice financier 2014.

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 de la société dans son programme IPSO (Innovation, Produits-Procédés, Services et Offres commerciales). Le premier déboursé en vertu de cette contribution financière, à hauteur de 1,3 million de dollars, a été effectué au cours de l'exercice financier 2014.

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 ses trois premières années, par l'intermédiaire de son partenaire financier de longue date qu'est Développement Économique Canada. Au cours de l'exercice financier 2014, la société a présenté des réclamations totalisant 6 millions de dollars couvrant les exercices 2013 et 2014, dont 4,9 millions de dollars ont été encaissés au 1<sup>er</sup> mars 2014. Le solde de 1,1 million de dollars qui demeurerait à recevoir a été encaissé en avril 2014.

## **FINANCEMENT ET PERSPECTIVES**

(SUITE)

.....  
«Au 1<sup>er</sup> mars 2014,  
le solde dû en vertu de  
cette facilité de crédit  
s'élevait à 75,9 millions  
de dollars...»  
.....

.....  
Finalement, 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 encaissé une somme de 42,2 millions de dollars, portant 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 1<sup>er</sup> mars 2014, le solde dû en vertu de cette facilité de crédit s'élevait à 75,9 millions de dollars (81,7 millions de dollars en 2013).

## **FACTEURS EXTERNES À PRENDRE EN CONSIDÉRATION**

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

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 2014**

Il n'y a eu aucun événement postérieur à la date du bilan pour l'exercice 2014.

---

### **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 Terreaux de France 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.

## **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  
GOUVERNEMENT DU MANITOBA  
GOUVERNEMENT DU NOUVEAU-BRUNSWICK  
INVESTISSEMENT QUÉBEC  
JOHN DEERE CREDIT  
OFFICE DES TECHNOLOGIES INDUSTRIELLES  
ROYNAT 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