



THIS IS
OUR
TIME

THIS IS
OUR
TIME

THIS IS
OUR
TIME

THIS IS
OUR
TIME

CULTURE



VISION

A black and white photograph showing a close-up of a person's hand resting on a textured surface, likely a running track. The hand is positioned in the lower-left foreground, with fingers slightly spread. In the background, the legs and feet of other people are visible, suggesting a group of runners. The word "OBJECTIF" is overlaid in white, bold, sans-serif capital letters across the center of the image.

OBJECTIF



ÉQUIPE



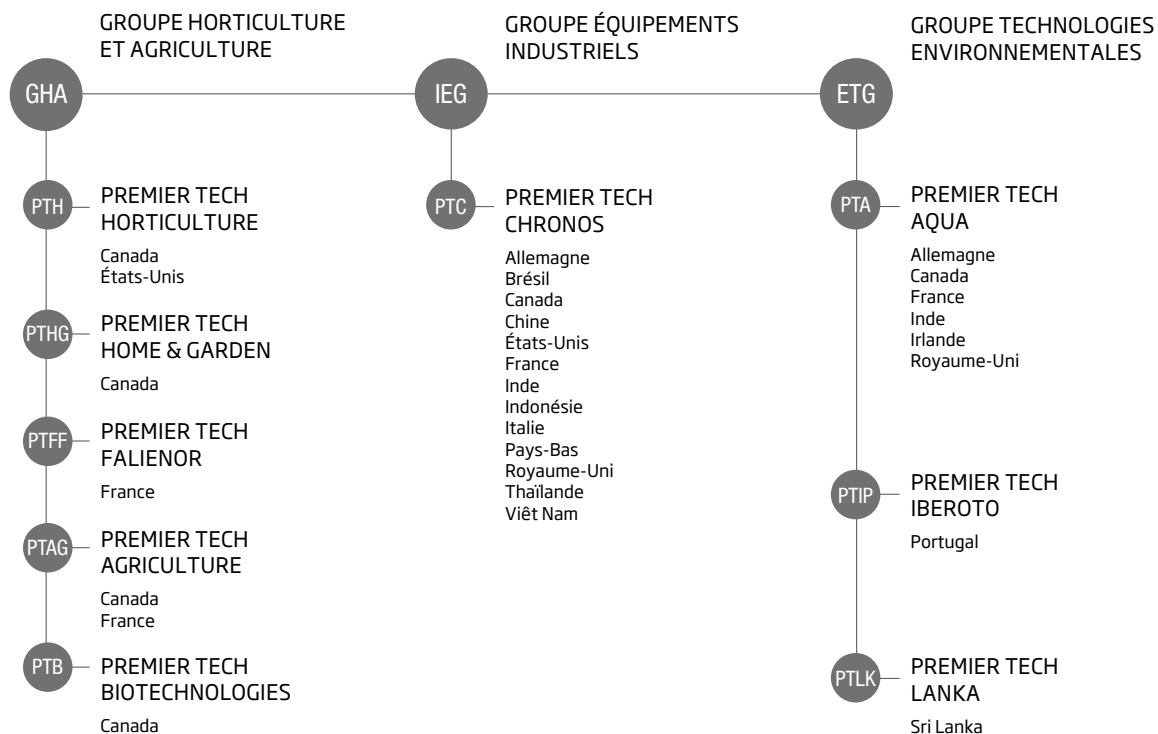
PASSION

**LE POUVOIR DE L'ÉQUIPIER...
LA PUISSANCE DE L'ÉQUIPE...**

| | |
|-----------------------------------|----|
| L'ENTREPRISE | 08 |
| ÉNONCÉS PROSPECTIFS | 10 |
| FAITS SAILLANTS FINANCIERS | 11 |
| MESSAGE DE L'ÉQUIPE DE LEADERSHIP | 13 |
| REVUE ANNUELLE | 31 |
| ÉQUIPE DE LEADERSHIP | 56 |
| CONSEIL D'ADMINISTRATION | 58 |
| CONSEIL SCIENTIFIQUE | 60 |
| REVUE FINANCIÈRE | 61 |

TABLE DES MATIÈRES

STRUCTURE ORGANISATIONNELLE ET PRÉSENCE MONDIALE



DEPUIS PLUS DE 90 ANS NOUS CULTIVONS LA PASSION

Premier Tech se déploie à l'international grâce à la force motrice de ses 3 000 équipiers répartis dans 23 pays. Misant sur la puissance de son capital humain ainsi que sur une solide Culture d'entreprise axée sur l'innovation et l'excellence, Premier Tech assure le succès de ses clients dans trois grands métiers : l'Horticulture et l'Agriculture – serriculture, agriculture et jardinage amateur; les Équipements Industriels – emballage flexible et rigide, manutention et palettisation; et les Technologies Environnementales – assainissement des eaux usées et récupération des eaux de pluie. Notre approche entrepreneuriale s'appuie sur une maîtrise manufacturière et commerciale qui permet à Premier Tech de réaliser aujourd'hui des ventes de 600 millions de dollars et d'enregistrer une croissance soutenue depuis plus d'un quart de siècle.

ÉNONCÉS PROSPECTIFS

EXERCICE FINANCIER TERMINÉ LE 28 FÉVRIER 2015

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 ce qui est indiqué, explicitement ou implicitement, dans de tels énoncés. Il est important 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.

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, le BAIIA pourrait ne pas être comparable à des mesures similaires présentées par d'autres entreprises. Il est décrit dans le présent rapport pour offrir aux lecteurs des renseignements supplémentaires concernant l'évolution des résultats des activités de la Société.

FAITS SAILLANTS FINANCIERS

Le Rapport Premier Tech vise à renseigner sur les faits saillants et les événements importants de l'exercice financier 2015, au cours duquel la Société a réalisé un chiffre d'affaires de 588,4 millions de dollars, présentant ainsi une croissance de 63,4 millions de dollars sur le chiffre d'affaires de l'exercice précédent, dont 9,4 % en croissance organique et 2,7 % par acquisition.

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, le Groupe Équipements Industriels et le Groupe Technologies Environnementales.

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 28 février 2015. 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 cinq années précédentes.

Sauf indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

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

2015

2014

2013

2012

2011

2010

\$

\$

\$

\$

\$

REDRESSÉS¹

\$

EXPLOITATION

| | | | | | | |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Chiffre d'affaires | 588 447 | 525 020 | 444 028 | 446 373 | 408 126 | 262 521 |
| Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements | 53 974 | 47 981 | 41 436 | 34 321 | 49 267 | 38 921 |

SITUATION FINANCIÈRE

| | | | | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Actif total | 519 160 | 491 957 | 459 491 | 426 679 | 456 136 | 309 307 |
| Fonds de roulement | 81 460 | 74 955 | 71 685 | 94 887 | 68 385 | 56 848 |
| Dette garantie portant intérêt (nette de l'encaisse) | 153 930 | 144 827 | 144 766 | 126 923 | 137 249 | 68 746 |
| Obligations non garanties portant intérêt | 46 421 | 44 830 | 38 203 | 39 539 | 40 825 | 30 383 |

RATIO

| | | | | | | |
|--------------------|------|------|------|------|------|------|
| Fonds de roulement | 1,42 | 1,43 | 1,48 | 1,85 | 1,42 | 1,83 |
|--------------------|------|------|------|------|------|------|

¹ 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



CROISSANCE
ANNUALISÉE
SUPÉRIEURE À
15%
DEPUIS 2010

Quelle a été la progression de Premier Tech au cours des dernières années?

Pour bien positionner Premier Tech, il est intéressant de prendre quelques années de recul. Depuis 2010, notre entreprise a progressé sur tous les fronts: le chiffre d'affaires a plus que doublé, pour atteindre 588,4 millions de dollars en 2015, et le BAIIA a fait de même, s'établissant à 54 millions de dollars. On parle dans les deux cas d'une croissance annualisée de plus de 15%! Ce qui est encore plus important, cependant, est la réalité que traduisent ces deux indices. En effet, la progression de Premier Tech reflète avant tout la portée et la justesse de nos offres commerciales sur les divers territoires et segments de marché qu'occupent nos Unités d'Affaires.

Premier Tech a donc connu une autre année de forte croissance, avec un chiffre d'affaires de près de 600 millions de dollars. Comment cette croissance se répartit-elle?

Nos revenus ont progressé de 63,4 millions de dollars, ce qui représente une croissance de 12,1 % du chiffre d'affaires sur l'exercice financier 2014. Nous avons majoritairement connu une croissance organique, à hauteur de 49,1 millions de dollars, ou 9,4 %. L'impact des acquisitions sur notre croissance s'est quant à lui élevé à 14,3 millions de dollars, ou 2,7 %. Une telle performance témoigne de la pertinence de nos plans stratégiques et de la justesse de nos décisions et actions, mais, surtout, elle indique que Premier Tech repose sur des bases solides.

En fait, depuis deux ans, ce sont près de 100 millions de dollars de croissance organique que nos trois Groupes ont générés, ou 22,5%, le tout accompagné par une bonification de 48% de notre BAIIA opérationnel, qui est ainsi passé de 36,4 millions de dollars à 54 millions de dollars.

Une telle performance de Premier Tech est le résultat direct de l'engagement d'une équipe extraordinaire de quelque 3000 équipiers répartis dans 23 pays. Je tiens d'ailleurs ici à chaleureusement les remercier pour leur énergie et à les féliciter pour nos résultats, qui sont en fait les leurs.

Cette année, Premier Tech a réalisé sa 20^e acquisition depuis 2008. Dans quel contexte financier ces projets de croissance externe s'inscrivaient-ils?

Au fil des années, nous nous sommes toujours assurés de conserver une grande discipline financière quant aux acquisitions potentielles. Notre stratégie et nos règles de sélection pour réaliser une transaction sont très claires et s'inscrivent dans le cadre de paramètres financiers rigoureux. Toutes les entreprises tolèrent différemment le risque et, depuis que nous avons déployé une stratégie de croissance par acquisition encore plus active, en 2008, nous nous sommes assurés de respecter notre degré de confort et celui de nos actionnaires.

Le modèle de croissance que nous déployons vise à doubler nos revenus tous les cinq ans par un équilibre de croissance externe et de croissance organique. Une telle progression nécessite une relation forte et intime avec nos partenaires financiers, et c'est ce que nous nous sommes employés à bâtir au fil des années.

Tous nos partenaires comprennent très bien le modèle d'affaires et les stratégies de Premier Tech, et tous possèdent l'agilité et l'ouverture d'esprit dont il est nécessaire de faire preuve devant notre diversité de métiers.

La dernière année a d'ailleurs été très active en termes de repositionnement de nos outils financiers, le tout s'inscrivant dans les démarches préparatoires au déploiement de notre VISION 2020. Ainsi, nous avons mis en place un financement à long terme de 120 millions de dollars avec Financement agricole Canada, la Banque de développement du Canada et Roynat Capital. De plus, un financement de 25 millions de dollars sous forme de débentures a été structuré avec le Fonds de solidarité FTQ, notre partenaire depuis maintenant plus de 30 ans.

Les plus récentes acquisitions de Premier Tech ont permis à l'entreprise d'élargir son empreinte mondiale en prenant position sur les marchés allemand et brésilien. Dans quelles orientations stratégiques s'inscrivent-elles?

En octobre dernier, nous avons acquis Rewatec-Rota, en Allemagne, par l'entremise de notre Groupe Technologies Environnementales, et, à la toute fin de l'exercice financier 2015, nous avons fait l'acquisition d'Almeida Martins, au Brésil, par l'intermédiaire de notre Groupe Équipements Industriels. Ces deux transactions ont été guidées par la même réflexion stratégique, axée sur la recherche de plateformes territoriales et commerciales supplémentaires pour déployer nos produits, services et marques de commerce.

Elles étaient en outre toutes deux guidées par la même philosophie d'acquisition. Premier Tech recherche avant tout des entreprises « gagnantes » – des entreprises qui sont profitables, bien sûr, mais aussi qui sont dotées d'une culture organisationnelle forte, axée sur le désir de bâtir et de grandir. C'est le critère d'entrée. D'autres éléments doivent aussi attiser notre intérêt. L'entreprise que nous ciblons peut-elle nous apporter une nouvelle plateforme technologique et ainsi nous permettre d'accélérer notre arrivée sur le marché? Nous permet-elle d'accéder à un nouveau segment de marché ou à un nouveau territoire? Ou, encore, de consolider l'industrie en acquérant un compétiteur?

Nous avons également un critère final crucial : si l'acquisition projetée présente le risque de ralentir ou de mettre en péril le développement de Premier Tech, nous y renonçons. Il ne s'agit pas ici de craindre le pire; il s'agit plutôt de nous méfier du risque, plus sournois, de nous retrouver dans une situation où une acquisition accapare tellement nos ressources financières et humaines qu'elle freine notre capacité à innover, à former nos équipiers ou encore à soutenir les projets de croissance de nos trois Groupes.

Les projets que nous mettrons de l'avant dans le cadre de VISION 2020 seront d'ailleurs fortement alignés sur ces éléments stratégiques et viseront la génération d'une croissance organique importante pour les années à venir.

Quelle importance Premier Tech accorde-t-elle à ses marques phares et à leur internationalisation?

Avril 2015 a marqué les cinq ans de l'acquisition de Sure-Gro, qui a mené à la création de Premier Tech Home & Garden. Cette transaction a joué un rôle important dans l'évolution de l'entreprise en nous apportant une tranche de revenus solidement ancrée dans les produits destinés aux consommateurs. Elle a aussi eu pour effet de modifier notre compréhension de l'importance des marques et de leur gestion et de raffiner nos manières de faire dans tous nos secteurs. Nos décisions récentes de mondialiser et d'uniformiser notre image de marque sous les noms Premier Tech Aqua pour le traitement des eaux usées et la récupération des eaux de pluie et Premier Tech Chronos pour l'emballage flexible et rigide en découlent d'ailleurs directement.

À l'heure actuelle, PRO-MIX[®], C-I-L[®], GolfGreen[®], Wilson[®], Alaskan[®] et Ecoflo[®] font partie des marques les plus importantes chez Premier Tech. À titre d'exemple, Ecoflo[®] génère plus de 50 millions de dollars de revenus dans cinq pays. Depuis environ deux ans, nous travaillons à bien définir le profil de chacune de nos marques. Notre objectif est d'établir les trois caractéristiques que nous devons toujours retrouver lorsqu'il est question d'une marque, que ce soit sur un site Internet, sur l'emballage du produit, dans une brochure ou dans le discours de nos représentants des ventes. En définissant précisément ce qui constitue l'âme de nos marques, nous visons à en assurer la profitabilité et la pérennité.

Comment l’empreinte mondiale de Premier Tech se traduit-elle concrètement?

Le Biofiltre Ecoflo[®], qui fêtera ses 20 ans en 2015, illustre à merveille ce que représente Premier Tech en tant qu’entreprise mondiale. Son caisson rotomoulé en polyéthylène a été conçu à notre Centre d’Innovation de Châteauneuf-d’Ille-et-Vilaine, en France, mais il est fabriqué dans nos usines françaises, anglaises et québécoises. Il le sera aussi bientôt dans notre usine en Allemagne, à la suite de l’acquisition de Rewatec-Rota, qui se déploie sous le nom Premier Tech Aqua. Le cœur du produit Ecoflo[®], son milieu filtrant, a pour sa part été développé et mis au point à Rivière-du-Loup; il est produit au Québec, en Inde et au Sri Lanka. Toutes ces caractéristiques font du Biofiltre Ecoflo[®] un parfait exemple de notre empreinte mondiale en innovation, en fabrication et en commercialisation.

Aujourd’hui, Premier Tech est présente dans 23 pays, vend ses produits dans plus de 60 pays, possède 35 usines réparties dans 14 pays et est forte d’équipes d’Innovation, Recherche et Développement basées dans huit pays. Une telle empreinte nous permet d’envisager les prochaines années avec enthousiasme, notre réalité étant parfaitement alignée avec les ambitions de nos Unités d’Affaires.

Quelle importance Premier Tech accorde-t-elle aux ingrédients actifs?

Les ingrédients actifs illustrent bien la capacité de Premier Tech de se projeter dans l’avenir et d’identifier des pistes de croissance novatrices, et ce, que ce soit dans un contexte de court, moyen ou long terme. Le travail sur notre première plateforme de biostimulants a débuté au milieu des années 1980 et visait l’ajout

de produits différenciateurs dans notre offre de substrats de culture. Au cours des années subséquentes, nos équipes ont su percevoir le besoin de réduire l'usage de pesticides, de fongicides, d'insecticides et de fertilisants et de remplacer ces produits par des solutions plus naturelles et respectueuses de l'environnement. En fait, il fallait ramener la vie dans les sols, endommagés par l'industrialisation, en envisageant une approche beaucoup plus durable et écologique non seulement de l'horticulture, mais aussi de l'agriculture. Nous nous sommes alors engagés dans un programme stratégique d'identification, de développement et de maîtrise de différents ingrédients visant à augmenter le rendement des cultures. Aujourd'hui, les ingrédients actifs que nous offrons aux producteurs en serre et aux agriculteurs, qu'il s'agisse de biostimulants ou de biocontrôles, contribuent à plus de 55 millions de dollars de revenus. Ils sont d'ailleurs au cœur de la stratégie de positionnement marché de notre Groupe Horticulture et Agriculture et constitueront sa force motrice sur l'horizon de notre VISION 2020.

Quelle est la stratégie de Premier Tech en termes d'innovation et de R&D?

L'Innovation, Recherche et Développement (IR&D) est fusionnée au code génétique de Premier Tech et a en ce sens foncièrement influencé notre progression et notre positionnement au cours des 25 dernières années. Nous avons amorcé nos actions dans ce domaine avec la mise en place d'un premier centre de recherche en 1983. Aujourd'hui, ce sont plus de 225 équipiers dans huit pays qui se consacrent quotidiennement à l'IR&D avec cœur et énergie.

En fait, Premier Tech ne fait pas que créer de nouveaux produits ou services : nos équipes vont beaucoup plus loin et inventent littéralement de nouvelles technologies. Le milieu filtrant à base de tourbe ou de fragments de coco utilisé par le système de traitement des eaux usées Ecoflo® en est un parfait exemple. Nos efforts et investissements en IR&D s'accompagnent par ailleurs d'une approche très rigoureuse et disciplinée en ce qui concerne la gestion et la protection de notre propriété intellectuelle. Des critères bien précis et un processus de sélection rigoureux permettent de choisir le chemin à privilégier dans chaque cas : secret industriel, brevet, diffusion ouverte ou absence de protection spécifique. Nos équipes techniques et légales gèrent ainsi un portefeuille de plus de 150 brevets qu'ils ont pour mandat de protéger et défendre avec ardeur, de manière proactive, compte tenu des investissements consentis en la matière.

Le prochain exercice financier correspondra à la première année du cycle VISION 2020 pour Premier Tech. Que cela représente-t-il?

Chez Premier Tech, le processus de planification stratégique est très rigoureux. Depuis 1991, nous cherchons toujours à équilibrer trois pôles dans l'élaboration de nos plans stratégiques, soit les données et les faits, l'intuition et l'expertise, de même que l'ambition de nos acteurs clés : actionnaires, équipiers et partenaires. Le processus Premier Tech requiert 18 mois de travail et nécessite la collaboration de plusieurs centaines d'équipiers. Les six premiers mois sont consacrés par l'Équipe de Leadership et le Conseil d'administration à l'élaboration d'une VISION globale d'entreprise sur un horizon de cinq ans. Celle-ci est par la suite partagée en détail pour discussion, challenge et appropriation avec les 100 principaux

gestionnaires et experts de nos trois Groupes. Avec leurs équipes respectives, ceux-ci consacrent ensuite une année à la préparation d'un ROADMAP de cinq ans pour chacun de nos Groupes, de plans stratégiques de trois ans pour chacune de nos Unités d'Affaires de même que de plans tactiques d'un an qu'on appelle PAPTECH.

Premier Tech n'est évidemment pas la seule entreprise à faire de la planification stratégique, mais le modèle que nous avons développé au cours des années et que nous améliorons continuellement est particulier et adapté à notre modèle d'affaires, notre Culture et nos Valeurs. Il nous permet de prendre le recul nécessaire et de nous mesurer en regard de nos stratégies et de nos objectifs antérieurs, tout en nous projetant vers l'avenir. Il nous permet également d'équilibrer rigueur, créativité et ambition et de déployer le tout avec beaucoup de vélocité dès le début de la première année d'un cycle.

Depuis 1989, le taux de croissance annuel moyen de Premier Tech s'élève à 11,5%. Une telle performance témoigne de la rigueur dont nous faisons preuve non seulement dans la préparation de nos plans stratégiques, mais surtout dans leur déploiement et leur exécution. La VISION 2020 de Premier Tech s'articule autour d'objectifs ambitieux qui s'avèrent cependant réalistes. Alignée sur une amélioration constante de la performance financière, l'atteinte du milliard de dollars de revenus pourra ainsi se faire sans compromis à l'égard de la Culture organisationnelle et des Valeurs de l'entreprise.

La Culture Premier Tech unit 3 000 équipiers présents dans 23 pays. Quel est le profil de cette vaste équipe, qui est au cœur du succès d'affaires de Premier Tech?

Passion et engagement. Ces deux mots capturent de manière simple, mais combien éloquente, les forts traits de caractère qui unissent toute l'équipe Premier Tech.

Une passion pour nos trois métiers, les divers segments de marché que nous occupons et les produits et services de l'entreprise, mais, surtout, une passion pour la satisfaction de nos clients. Cette passion est épaulée par un engagement fort et durable envers la création de valeur. Au total, 581 personnes, soit 20 % de nos équipiers, sont avec nous depuis plus de dix ans, et huit de ceux-ci ont célébré leur 40^e année chez Premier Tech en 2014! Ces chiffres éloquents témoignent de la force du sentiment d'appartenance qui anime nos équipiers de même que leur adéquation avec notre Culture et nos Valeurs.

Au cours de l'année, Premier Tech a connu un rayonnement important au sein de la communauté des affaires. Son président du conseil, Monsieur Bernard Bélanger, a notamment reçu l'insigne de la Légion d'honneur, remis par le Président de la République française, Monsieur François Hollande, de même que le prix Bâtitteur – Entreprise innovante 2014 de l'ADRIQ. Que représentent ces prix pour Premier Tech?

Dans son ensemble, en plus de celles qu'a obtenues M. Bélanger, Premier Tech a reçu plusieurs reconnaissances en 2014. Premier Tech Falienor s'est vu remettre le prix de l'Association des journalistes français du jardin et de l'horticulture. Quelques mois après son acquisition par Premier Tech Aqua, Rewatec-Rota a quant à elle reçu un prix pour le caractère écologique de son nouveau produit Neo, en plus de se voir octroyer un Red Dot Award pour le design du même produit. À l'échelle locale, Premier Tech s'est aussi mérité le Prix Entreprise 125^e décerné par la Chambre de commerce de la MRC de Rivière-du-Loup.

Ces distinctions, qu'elles soient individuelles ou collectives, viennent reconnaître et célébrer les résultats d'affaires et les succès de l'équipe Premier Tech à l'échelle mondiale. Le prix de l'Association pour le développement de la recherche et de l'innovation du Québec (ADRIQ), par exemple, vient souligner le travail colossal des centaines de personnes qui ont contribué à nos efforts en innovation au fil des années. C'est vraiment sur toute l'équipe Premier Tech que rejaillissent ces honneurs.

Quels sont les moyens privilégiés par Premier Tech pour s'impliquer auprès des citoyens et des communautés?

Nous tenons à accompagner notre présence industrielle et commerciale d'un rayonnement dans les collectivités par le biais de nos engagements philanthropiques. Ces derniers s'articulent autour de trois grands axes: santé, éducation et sport. Nous aimons soutenir de manière égale des projets d'infrastructure, qui sauront perdurer dans le temps, et des initiatives visant l'humain: par exemple, à Rivière-du-Loup, nous soutenons autant la ligue de soccer que la construction d'un stade de soccer. Nous soutenons des athlètes de pointe comme des athlètes de participation, et nous le faisons très tôt dans leur cheminement: pas question d'attendre qu'ils soient aux portes d'une carrière internationale pour les aider! Nous avons en outre commencé à appuyer Guillaume Bastille, médaillé d'or en patinage de vitesse courte piste à Vancouver, alors qu'il n'avait que douze ans. Nous désirons également équilibrer notre soutien en offrant tout autant des bourses d'études collégiales ou universitaires que du soutien à des équipes de recherche universitaire. C'est pour nous une manière concrète et pleinement réfléchie de redonner aux collectivités, qui contribuent elles aussi au développement de Premier Tech.



MARTIN NOËL

VICE-PRÉSIDENT PRINCIPAL ET CHEF DE LA DIRECTION FINANCIÈRE

Le chiffre d'affaires de Premier Tech a atteint un nouveau sommet de 588,4 millions de dollars au cours de l'exercice financier qui s'est terminé le 28 février 2015. Quels sont les autres faits saillants financiers de cet exercice?

Encore une fois cette année, le positionnement stratégique de nos trois Groupes a contribué à une performance record de Premier Tech. Notre chiffre d'affaires a ainsi connu une augmentation de 63,4 millions de dollars, ce qui représente une hausse de 12,1 % par rapport à l'an dernier. Il importe de rappeler ici que l'exercice financier 2014 avait lui-même enregistré une forte croissance, à hauteur de 81 millions de dollars, ou 18,2 %, sur le précédent. Nous avons donc connu une croissance annualisée de 15 % au cours des deux dernières années, ajoutant ainsi près de 145 millions de dollars au chiffre d'affaires de Premier Tech. Cependant, il est encore plus impressionnant de constater que 70 % de cette croissance, à hauteur de près de 100 millions de dollars, est organique.

Cette hausse intéressante de notre chiffre d'affaires est accompagnée d'une performance financière affichant elle aussi une nette progression. En effet, en s'établissant à 54 millions de dollars, notre BAIIA a franchi pour la première fois la barre des 50 millions de dollars, tandis que notre BAII, en atteignant 27,3 millions de dollars, a pour sa part connu une progression de 5,3 millions de dollars par rapport à l'année dernière, ce qui représente des progressions respectives de 12,5 % et de 24,7 %. Il va sans dire que toute l'Équipe de Leadership ainsi que le Conseil d'administration sont très satisfaits d'une telle performance.

Revenons sur l'augmentation du chiffre d'affaires de Premier Tech. Dans quel portrait global cette croissance s'inscrit-elle?

Environ 14 millions de dollars de la croissance enregistrée pour l'exercice financier 2015 proviennent des acquisitions de Conder Aqua Solutions, au Royaume-Uni, et de Rewatec-Rota, en Allemagne, conclues respectivement en septembre 2013 et en octobre 2014, ce qui signifie effectivement que la forte majorité de notre progression demeure organique encore cette année, s'élevant ainsi à 9,4%. Il s'agit d'une excellente performance et d'une réalisation dont nous sommes fiers, mais nous nous réjouissons encore davantage de constater que le chiffre d'affaires de nos trois Groupes a augmenté par rapport à l'année dernière. Notre Groupe Équipements Industriels a connu un essor de 11,9%, entièrement organique, qui témoigne d'une nette réussite dans la pénétration de nouveaux marchés et le déploiement de nouvelles offres commerciales permettant d'augmenter nos parts de marché. Notre Groupe Horticulture et Agriculture a pour sa part connu une augmentation de son chiffre d'affaires de 3,2%, tandis que notre Groupe Technologies Environnementales a généré une forte croissance, à hauteur de 26,7%, attribuable aux deux acquisitions ci-haut mentionnées de même qu'à une croissance organique de près de 10%.

Comment expliquez-vous un tel niveau de progression pour Premier Tech?

Nous savons tous que le domaine des affaires peut être très complexe, et ce, en particulier lorsqu'une entreprise se déploie dans différents métiers sur plusieurs continents. Mais, du même souffle, je vous dirais que la recette du succès peut également être très simple et se résumer à quelques éléments fondamentaux: une Culture et des Valeurs d'entreprise clairement identifiées, partagées par des équipiers de talent qui sont passionnés par nos trois métiers, les produits et services que nous offrons et le succès durable de nos clients. Évidemment, ces éléments se doivent d'être appuyés par la volonté des actionnaires et du Conseil d'administration d'allouer les ressources financières permettant de mettre ces divers éléments en action, que l'on parle ici d'investir en Innovation, Recherche et Développement, dans nos plateformes manufacturières, dans nos marques, dans les acquisitions d'entreprises ou encore dans la formation continue de nos équipiers. Je crois sincèrement que c'est cette combinaison, qui est au cœur des préoccupations et des efforts de l'Équipe de Leadership, qui permet à notre entreprise de performer et de progresser comme elle le fait depuis maintenant 25 ans.

En septembre 2014, Premier Tech a annoncé divers refinancements de ses prêts à terme auprès de ses partenaires financiers. Pourquoi une telle démarche à ce moment?

Ces refinancements nous ont permis d'injecter 18 millions de dollars dans notre fonds de roulement. En outre, au cours de l'exercice, nos partenaires financiers ont également consenti à une augmentation de 30 millions de dollars de nos prêts à terme garantis, et nous avons structuré avec le Fonds de solidarité FTQ un financement de 25 millions de dollars sous forme de débentures non garanties. La mise en place d'une telle capacité financière est en adéquation avec notre VISION 2020 et les plans stratégiques de nos Unités d'Affaires sur l'horizon de 2018 et vise à nous doter des moyens financiers qui nous permettront de déployer nos diverses stratégies d'investissement et d'acquisition sur les quelques prochaines années.

Que pouvez-vous nous partager sur le prochain exercice financier, qui se terminera en février 2016?

Nos trois Groupes connaissent actuellement un essor qui devrait se poursuivre sur cet horizon et qui nous permet d'envisager une autre solide performance en termes de croissance organique de notre chiffre d'affaires, qui pourrait ainsi atteindre 630 millions de dollars. À cet essor pourraient venir s'ajouter une ou deux acquisitions qui contribueraient à nos résultats de manière assez similaire à ce que nous avons connu au cours des dernières années. Pour ce qui est de la performance financière, nous estimons qu'elle suivra une courbe similaire aux revenus si le contexte financier et économique mondial demeure relativement semblable à celui de la dernière année.

REVUE ANNUELLE



HORTICULTURE ET AGRICULTURE

LES REVENUS
GÉNÉRÉS PAR NOS
INGRÉDIENTS
ACTIFS ONT
ATTEINT
55 M\$

La proportion de produits contenant des ingrédients actifs chez Premier Tech Horticulture ne cesse de progresser depuis plusieurs années, atteignant 58% des ventes en 2015 contre 49% en 2012. Comment expliquez-vous une telle montée en puissance?

La présence accrue d'ingrédients actifs dans notre offre illustre parfaitement la compréhension fine des besoins de nos clients qui alimente les efforts des équipes d'Innovation, Recherche et Développement de Premier Tech. Le mandat premier de ces équipes est de mettre au point des produits à valeur ajoutée qui permettront à nos clients d'améliorer leur propre performance d'affaires sur leurs marchés respectifs. Nos efforts en ce sens ne datent pas d'hier; en effet, cela fait maintenant plus d'une trentaine d'années que nous nous consacrons à l'élaboration de diverses plateformes technologiques axées sur les biostimulants et les biocontrôles. À l'époque, très peu d'entreprises travaillaient dans ce domaine, tandis que, de notre côté, nous voyions déjà poindre le besoin de remplacer les produits chimiques composant les pesticides, les insecticides et les fongicides par des solutions plus pérennes et respectueuses des sols.

Le premier marché où nous avons introduit l'utilisation d'ingrédients actifs a été celui de la floriculture professionnelle en Amérique du Nord. Aujourd'hui, toutes nos gammes professionnelles de substrats de culture pour les producteurs en serre intègrent diverses combinaisons d'ingrédients actifs que nous produisons dans nos propres installations à la fine pointe de la technologie. En outre, depuis maintenant quelques années, notre offre de terreaux PRO-MIX® pour les jardiniers amateurs intègre MycoActive®, un stimulateur de croissance biologique développé par nos chercheurs.

Les effets bénéfiques des mycorhizes sur la croissance des végétaux sont de plus en plus reconnus par les professionnels du domaine de l'agriculture. Comment voyez-vous le tout évoluer au cours des prochaines années?

Le marché mondial de l'agriculture est imposant, surtout quand on le compare, par exemple, au marché nord-américain de la floriculture professionnelle. Or, on ne peut jamais percer un nouveau marché rapidement, et c'est particulièrement le cas ici. Les intervenants se montrent extrêmement prudents devant les nouveautés et ils sont peu enclins à modifier leurs méthodes de travail d'une année à l'autre, à moins d'avoir la profonde conviction que la nouvelle approche fonctionnera et donnera de meilleurs résultats que l'ancienne. Il nous a donc fallu faire preuve de patience et saisir toutes les occasions de démontrer notre savoir-faire sur le terrain. Nos équipes ont travaillé à solidement établir notre crédibilité et à créer des liens d'une importance cruciale avec le milieu.

La demande envers les approches contribuant à l'augmentation de la productivité des cultures est en plein essor, et cette progression intéressante nous donne confiance. Dans un contexte de croissance démographique mondiale, la capacité de nourrir la planète demeure un enjeu majeur et représente un défi colossal, alors même que la volonté de réduire l'usage de produits chimiques jugés nocifs pour les sols ou les cultures devient prédominante. Le marché qui s'ouvre devant nous est très vaste, mais il s'avère tout aussi concurrentiel.

C'est ce contexte, allié à notre maîtrise scientifique et technique des ingrédients actifs, elle-même appuyée par nos investissements soutenus dans la capacité manufacturière entourant ceux-ci, qui nous a poussés à mettre en place Premier Tech Agriculture pour le début de l'exercice financier 2016. L'équipe de cette nouvelle Unité d'Affaires a pour mandat de déployer nos offres commerciales dans le domaine des cultures spécialisées et des grandes cultures à l'international.

Parlez-nous de la réflexion entourant votre campagne Find GROWTOPIA^{MC}.

Au cours des 50 dernières années, les substrats de croissance PRO-MIX[®] se sont établis comme la référence parmi les producteurs en serre en Amérique du Nord grâce à leur qualité et à leur performance qu'ils permettent. Aujourd'hui, nous voulons offrir aux jardiniers amateurs nord-américains la possibilité de travailler avec les mêmes produits que les professionnels. C'est donc dans cette vision que s'inscrit la campagne Find GROWTOPIA^{MC}, que nous avons lancée au Canada au printemps 2014.

Au cœur de notre message se trouve une idée forte, à savoir que le jardinage n'est plus une fin en soi, mais bien un parcours, une expérience, dont les motivations profondes et la gratification atteinte par ceux qui le pratiquent en font une démarche individuelle et personnelle à chaque individu. En fait, le jardinage constitue une activité qui vient nourrir l'appétit en chacun de nous de se réaliser pleinement et de créer. Que le tout se concrétise par la création d'un magnifique aménagement paysager ou jardin de fleurs ou

encore par la production de légumes inspirant notre passion de cuisiner, nous sommes tous en quête de cet espace où le résultat final n'a d'égal que le parcours qui nous y a menés.

C'est justement cet espace, ce parcours que nous nommons GROWTOPIA^{MC}.

Vous avez offert à votre gamme de produits de contrôle Wilson® une cure de rajeunissement en 2014. Pourquoi?

Wilson®, qui a célébré ses 135 ans d'histoire en 2014, est l'une des marques les plus importantes et les plus connues au Canada dans le marché des produits de lutte contre les mauvaises herbes et les insectes nuisibles. Il s'agit en fait d'une marque ombrelle qui chapeaute une grande famille de sous-marques comprenant notamment WipeOut®, AntOut®, WeedOut®, One Shot® et Predator^{MC}. Les consommateurs connaissent ces produits, mais ils ne les associent pas toujours à la marque porteuse : Wilson®. C'est donc justement cette image de Wilson® chapeautant une foule de sous-marques haute performance que nous voulons renforcer. Il s'agit de lui insuffler encore plus de puissance, de cohésion et de pertinence en la rajeunissant et en la repositionnant. Ce travail, qui a débuté au cours du dernier exercice financier, prendra son plein essor auprès des consommateurs dès le printemps 2015 par l'entremise de nouveau matériel promotionnel et d'un accompagnement encore plus important que par le passé.

ÉQUIPEMENTS INDUSTRIELS

AUGMENTATION
ORGANIQUE DE
13,2%
DU CHIFFRE
D'AFFAIRES EN
2015

Au cours des dernières années, le Groupe Équipements Industriels (IEG) s'est illustré comme chef de file dans le domaine de l'intégration de la robotique. Quelles avancées avez-vous constatées dans le marché au cours des douze derniers mois?

S'il y a une chose que nous avons apprise au fil du temps, c'est que notre industrie évolue sans cesse. La robotique joue en ce moment un rôle de premier plan dans cette évolution en transformant en profondeur le fonctionnement du secteur de l'emballage. À l'instar d'Internet, qui a redéfini nos modes de communication, la robotique entraîne une transformation effrénée de nos manières de faire par l'intégration de fonctionnalités comme les systèmes de vision, l'intelligence artificielle et les servomoteurs préassemblés.

L'une des tendances fortes du marché est l'intérêt croissant pour les solutions de robotique offrant une flexibilité accrue. Nous entretenons un dialogue constant avec nos clients, et ceux-ci nous partagent qu'ils doivent être en mesure de redéployer leurs systèmes en fonction des demandes du marché, et ce, aussi fréquemment que d'une semaine à l'autre.

Grâce à l'intégration de systèmes de vision et d'intelligence artificielle, nos solutions robotiques sont à même d'autodiagnostiquer les problèmes et de prendre les mesures correctives nécessaires. De telles fonctionnalités permettent entre autres à nos systèmes de détecter le mauvais alignement d'un sac avant de l'ajuster automatiquement pour en assurer le remplissage optimal. Toutes les technologies que nous intégrons à nos solutions d'emballage visent à en améliorer la qualité et la productivité, ce qui permet à nos clients d'accroître leur performance d'affaires ainsi que la satisfaction de leur propre clientèle.

IEG occupe un rôle de premier plan dans le domaine de l'emballage rigide. Quel sera le vecteur de votre croissance future dans ce secteur?

Nous estimons que le marché de l'emballage rigide comporte de nombreuses occasions favorables à notre croissance, autant sur le plan organique que par des acquisitions stratégiques ciblées. Premier Tech ne réinventera pas sa stratégie, mais continuera plutôt de fonder ses décisions et actions sur la même philosophie qui l'animait à ses débuts dans le domaine de l'emballage flexible, il y a de nombreuses années. Au cœur de cette stratégie se trouve notre volonté de mettre de l'avant nos compétences maîtresses pour créer une expérience que nos clients pourront ressentir et apprécier et, ainsi, nous démarquer de la concurrence en faisant de Premier Tech leur partenaire de premier plan. Concrètement, nous miserons entre autres sur des investissements stratégiques importants afin de lancer des solutions novatrices sur le marché, de tirer profit de nos compétences en robotique ainsi que de notre étroit partenariat avec FANUC et de continuer à développer et attirer le talent chez Premier Tech.

Nous avons consacré beaucoup de temps et d'énergie à bâtir notre intelligence de marché en menant des études de marché approfondies et en tenant de nombreuses rencontres avec des acteurs clés de notre industrie, autant du côté de la clientèle que de la concurrence, afin de raffiner notre compréhension globale du secteur de l'emballage rigide et de sa dynamique d'affaires. Nous disposons maintenant d'un plan quinquennal que nous comptons mettre en œuvre avec la même rigueur et la même discipline dont nous avons fait preuve dans le cadre de nos initiatives passées.

En février 2015, Premier Tech a fait l'acquisition de la société brésilienne Almeida Martins. Est-ce que cette acquisition marque le début d'un effort concerté visant à accroître votre présence en Amérique latine?

L'Amérique latine constitue un territoire stratégique pour IEG, autant en raison du potentiel inexploité qu'elle recèle que du succès que nous y avons connu au cours des cinq dernières années. Il s'agit de l'un des marchés où nous enregistrons notre plus forte croissance, et nous devrions y réaliser un chiffre d'affaires de 20 millions de dollars lors du prochain exercice financier.

Malgré cette très belle réussite et notre croissance rapide en Amérique latine, il manquait toujours un élément essentiel à notre stratégie de déploiement de nos activités sur ce territoire : avoir une présence solide et significative au Brésil, qui représente à lui seul le plus important marché de cette région. Tous nos clients internationaux importants dans les domaines de l'alimentation humaine et de la nutrition animale y étant présents, nous sommes facilement venus à la conclusion que nous devons aussi y être pour les soutenir et les accompagner dans leur développement. Cependant, nous tenions à ce que notre arrivée soit encadrée par une vision à long terme nous permettant de mener nos activités de manière durable et de créer, au sein du marché, l'expérience client qui a fait la renommée de Premier Tech à l'échelle mondiale.

Nous avons réalisé une analyse exhaustive de l'environnement commercial, en étudiant certes la concurrence et la clientèle, mais aussi le contexte socio-économique et les tendances à long terme de ce marché. Nous avons ensuite cherché un partenaire qui partageait notre Culture, nos Valeurs, notre ambition

et nos objectifs. Il nous est rapidement devenu évident qu'Almeida Martins était l'entreprise recherchée. Notre cheminement commun sera assurément des plus palpitants au cours des années à venir.

Au cours de l'exercice 2014, IEG a livré l'un des plus imposants systèmes de son histoire dans le cadre d'un projet mené pour Les Aliments Maple Leaf, le plus important transformateur de viandes au Canada. Quel regard portez-vous sur cette réalisation?

Il y a quelques années, Les Aliments Maple Leaf a décidé de regrouper certaines de ses usines dans une installation grande échelle ultramoderne située à Hamilton, en Ontario, Canada. La stratégie de l'entreprise consistait entre autres à entièrement automatiser les activités de l'usine pour des raisons de salubrité alimentaire et de qualité. L'entreprise avait déjà recours à nos solutions d'emballage dans son usine de Winnipeg. Forts de cette collaboration antérieure positive, nous avons présenté une offre intégrée, et nous avons remporté le mandat.

Notre équipe d'ingénieurs, qui compte selon nous parmi les meilleures au monde quant à l'intégration de la robotique dans le secteur de l'emballage, a conçu pour Maple Leaf une solution unique à valeur ajoutée respectant tous les critères de l'entreprise. Nous avons ainsi livré un système d'envergure intégrant 57 bras robotisés, selon l'échéancier et le budget prévus, ce qui fait possiblement de cette installation la plus importante de ce type au monde dans le secteur alimentaire, une réalisation entièrement canadienne. Ce projet mené pour Les Aliments Maple Leaf constitue une grande réussite pour notre

équipe. Il s'avère d'autant plus passionnant qu'il a permis d'unir les efforts de deux chefs de file canadiens n'ayant pas peur de faire preuve d'ambition.

Premier Tech a récemment annoncé que toutes les Unités d'Affaires d'IEG déploieront dorénavant leurs activités sous l'appellation Premier Tech Chronos. Quelle réflexion stratégique motive cette décision?

L'unification de nos marques vers Premier Tech Chronos constitue un passage important, préparé depuis longtemps. IEG menait auparavant ses activités sous la marque Premier Tech Systems dans le secteur de l'emballage rigide et sous la marque Premier Tech Chronos dans celui de l'emballage flexible, tandis que notre équipe de Services Client n'était clairement harmonisée à aucune de ces marques. Cette multiplicité créait une certaine confusion dans le marché et diluait nos efforts visant à bâtir une plateforme mondiale pour l'ensemble de notre clientèle.

Au cours des 18 derniers mois, au fil de l'élaboration de notre ROADMAP 2020 et de diverses rencontres avec les membres de nos équipes et nos clients, il est devenu évident que nous devons unifier notre image afin de l'harmoniser à notre position de chef de file sur le marché. Nous avons fait l'acquisition de la marque Chronos® en 2002. Forte d'une solide réputation ainsi que d'une feuille de route centenaire en matière de qualité et de création de valeur ajoutée pour sa clientèle mondiale, cette appellation devenait un choix évident. La décision de mettre en œuvre cette unification mondiale, motivée par des considérations relatives à notre image de marque et à sa perception, nous permettra de présenter un portrait clair et cohérent de l'ensemble de nos Unités d'Affaires et de nos produits dans tous nos segments de marché.

TECHNOLOGIES ENVIRONNEMENTALES

REVENUS
RECORDS
DE PLUS DE
100 M\$
EN 2015

L'année 2014 a été marquée par l'acquisition de l'allemande Rewatec-Rota, qui déploie maintenant ses activités sous le nom de Premier Tech Aqua. En quoi cette acquisition était-elle pertinente pour Premier Tech?

L'acquisition de Rewatec-Rota s'inscrivait parfaitement dans la continuité de notre plan stratégique en nous permettant de poursuivre notre déploiement européen, entamé en 2010 par l'acquisition du groupe français Purflo. Au cours des dernières années, nous avons procédé à l'acquisition de Mouldman, au Portugal, en 2012, avant d'acquérir en 2013 une position majoritaire dans Conder Aqua Solutions, au Royaume-Uni. Rewatec-Rota est depuis longtemps un leader reconnu dans les domaines de la récupération des eaux de pluie et de l'assainissement autonome décentralisé des eaux usées, qui sont les deux domaines d'expertise au cœur de notre métier. La transaction conclue en octobre dernier permettra à notre Groupe de déployer sa gamme de produits Ecoflo® en Allemagne de même que dans les autres pays où Rewatec-Rota exportait déjà environ 30 % de sa production. De la même manière, la gamme de produits Rewatec-Rota sera intégrée à notre offre commerciale européenne et déployée dans les pays où nous sommes présents, notamment la France, le Royaume-Uni et l'Irlande.

Notre filtre Ecoflo® Coco connaît actuellement un franc succès en Europe, ce qui nous encourage à en accélérer la commercialisation dans plusieurs pays. Nous avons réalisé d'importants investissements en Innovation, Recherche et Développement (IR&D) au cours des 20 dernières années; cependant, pour maximiser le potentiel de nos innovations, nous devons également développer et déployer de bons réseaux

commerciaux. La création de synergies par l'acquisition d'entreprises judicieusement positionnées dans leurs marchés est très intéressante en ce sens, et, dans le cas présent, elle permet l'accélération de notre croissance en Europe.

Le filtre Ecoflo®, qui célébrera ses 20 ans en 2015, s'est taillé une réputation enviable non seulement en tant que produit, mais surtout à titre de véritable modèle d'affaires. Comment ce positionnement a-t-il été rendu possible?

Le filtre Ecoflo® constitue d'abord et avant tout une plateforme technologique que nous développons et faisons évoluer depuis 30 ans. Soutenue et portée par l'historique d'IR&D ayant rendu possibles l'évolution et l'amélioration continue de cette plateforme, Premier Tech Aqua a su devenir un leader mondial dans le domaine des filtres compacts pour l'assainissement autonome et décentralisé des eaux usées. La portée et le potentiel de notre plateforme technologique nous ont permis de développer plusieurs gammes de produits, aussi bien adaptés au marché européen que nord-américain, qui permettent l'assainissement autonome des eaux usées générées par les habitations individuelles et les petits collectifs commerciaux, communautaires ou institutionnels qui ne sont pas reliés aux égouts.

Le filtre Ecoflo[®], c'est aujourd'hui une base installée de 100 000 unités. Ce contexte a permis l'évolution de la plateforme vers un modèle d'affaires qui intègre aujourd'hui une offre complète de services comprenant la mise en route des systèmes, un programme d'entretien préventif exhaustif et notre progiciel intégré de suivi documenté du parc installé, des entretiens et du remplacement des milieux filtrants WALTER^{MC} Solutions de gestion de services. L'écosystème entourant le filtre Ecoflo[®] est beaucoup plus vaste et étendu que la seule offre commerciale de produits et services de Premier Tech; il intègre en effet un vaste réseau de partenaires allant des firmes d'ingénierie aux partenaires de service et entretien, en passant par divers intervenants clés de nos différents réseaux de distribution partout dans le monde.

Au cours du dernier exercice financier, vous avez lancé une nouvelle version du filtre Ecoflo[®] Coco, développée spécifiquement pour le marché des États-Unis et nouvellement certifiée par NSF International. Quelles seront les répercussions de cette nouvelle technologie?

La plateforme technologique du filtre Ecoflo[®] ainsi que notre maîtrise de la science et de la production des milieux filtrants à base de coco n'ont pas fini d'exprimer leur plein potentiel de performance et continueront à alimenter et soutenir l'évolution de nos offres et de notre développement commercial pour encore plusieurs années. Premier Tech a bâti sa réputation et sa crédibilité auprès des divers intervenants du marché en soumettant ses produits aux normes les plus strictes en vigueur. La certification que nous avons obtenue de la part de NSF International, qui compte parmi les organismes de certification

indépendants les plus respectés à l'échelle internationale, confirme notre engagement à produire des solutions qui contribuent à protéger la santé et la sécurité des générations actuelles et futures.

Les résultats qui ont mené à l'obtention de cette certification nous permettront de commercialiser des filtres 50 % plus compacts que ceux offerts jusqu'à présent en Amérique du Nord. Cette avancée réaffirme la solidité de notre expertise de même que notre engagement envers l'innovation et la création de technologies vertes efficaces et abordables pour les consommateurs. La technologie du nouveau filtre Ecoflo® Coco repose sur un robuste milieu filtrant à base de fragments de coco qui est entièrement recyclable en fin de vie. Sa production génère d'importantes retombées économiques dans les collectivités sri lankaises y participant en plus de donner une nouvelle vie à un matériel longtemps considéré comme un rebut.

Depuis septembre 2010, votre chiffre d'affaires n'a cessé de progresser. Qu'est-ce qui explique le succès marqué de Premier Tech Aqua sur le marché français?

Depuis l'acquisition du Groupe Purflo, en septembre 2010, Premier Tech Aqua connaît effectivement une très belle croissance organique en France. Ce succès est attribuable au lancement de nouveaux produits conçus à partir des technologies développées par Premier Tech. Nous avons entre autres commercialisé le filtre Ecoflo® Coco sur les marchés des résidences individuelles et des petits collectifs en y associant une offre complète de services, comme nous le faisons en Amérique du Nord. En fait, dans le cas du filtre

Ecoflo® Coco, nos équipes ont réussi à réunir tous les ingrédients d'une offre commerciale très attrayante en présentant un produit performant qui a su répondre aux attentes des consommateurs, et ce, au bon prix, au bon moment et au bon endroit. Cette équation peut sembler simpliste, mais elle repose sur des synergies complexes qui requièrent l'alignement parfait de multiples compétences et partenariats solides avec nos fournisseurs et réseaux de distribution.

Au cours du dernier exercice, votre Groupe a amorcé l'harmonisation de l'appellation de ses différentes Unités d'Affaires, à l'échelle mondiale, vers Premier Tech Aqua. Pourquoi une telle démarche vers une marque d'entreprise unique?

Synonyme de solutions performantes, fiables, durables et respectueuses de l'environnement, le nom Premier Tech Aqua véhicule une robuste image de marque dans notre industrie. L'unification amorcée du côté de Conder Aqua Solutions, qui a intégré les activités de Rewatec UK et déploie maintenant son offre commerciale sous l'appellation Premier Tech Aqua, nous permet de réaliser nos activités dans tous nos principaux marchés sous une image de marque unique et intégrée. L'entreprise pourra ainsi maintenant pleinement tirer profit de l'expérience de longue date et du réel savoir-faire de l'équipe internationale de Premier Tech Aqua.

L'acquisition de Conder en 2013 visait à déployer sur les marchés de la Grande-Bretagne et de l'Irlande nos gammes de produits phares, dont Ecoflo® et Ecoprocess^{MC}, tout en intégrant à nos offres les produits de l'entreprise. La marque Conder® sera désormais employée par Premier Tech Aqua en tant que marque de commerce sous laquelle seront vendues les gammes de produits traditionnelles de l'entreprise. L'ajout d'autres importantes marques, dont Rewatec® et SOLIDO^{MC}, associées à une solide expertise, permettra quant à lui à Premier Tech Aqua de renforcer sa position de chef de file dans les marchés européens et d'offrir la gamme de produits la plus novatrice et la plus complète de l'industrie.

ACTIONS PHILANTHROPIQUES

SANTÉ
ÉDUCATION
SPORT

ACTIONS PHILANTHROPIQUES

Il existe chez Premier Tech une véritable tradition philanthropique, solidement ancrée dans sa Culture et ses Valeurs, qui se traduit par un engagement profond envers les communautés. L'action philanthropique de Premier Tech suit trois axes principaux bien définis et intimement liés : la santé, l'éducation et le sport. Elle privilégie une aide durable dont les effets multiples et considérables se feront sentir à court, moyen et long terme et repose sur deux piliers clairement identifiés, à savoir les infrastructures et l'humain. En outre, pour assurer le plein déploiement de son implication sociale, Premier Tech compte sur l'appui de ses équipiers, qui proposent et organisent des activités auxquelles ils croient fermement et que l'entreprise est heureuse de soutenir.

QR DÉFI EVEREST ST-PIERRE ÉQUIPE PREMIER TECH

JACINTHE DOIRON - GROUPE ÉQUIPEMENTS INDUSTRIELS, RIVIÈRE-DU-LOUP, CANADA

Comment la passion et le travail d'équipe, valeurs bien ancrées dans la Culture Premier Tech, vous motivent-ils au quotidien?

Cet été, je participerai au Défi Everest St-Pierre pour la deuxième année consécutive. Cette activité consiste à gravir à relais la côte la plus longue et abrupte de Rivière-du-Loup, 150 fois, afin de réunir des fonds pour soutenir des organismes venant en aide aux jeunes de la région. Le Défi, à la fois caritatif et sportif, a permis d'amasser la somme remarquable de 154 000 dollars l'an dernier.

En 2014, j'étais capitaine de ma propre équipe, que j'avais d'ailleurs entièrement recrutée chez Premier Tech. Ensemble, nous avons amassé la plus grande contribution parmi toutes les équipes, ce qui n'est pas rien! Poussée par le désir de m'investir davantage, j'ajoute maintenant à cette fonction une participation au conseil d'administration. Je serai ainsi responsable de soutenir l'ensemble des équipes.

Premier Tech nous épaula depuis le début dans notre participation au Défi Everest St-Pierre, nous permettant ainsi de relever ce défi personnel et collectif en améliorant notre forme physique tout en redonnant à la communauté. C'est une entreprise qui véhicule des valeurs importantes à mes yeux, et je suis particulièrement fière d'y travailler depuis maintenant 18 ans.



MARATHON DE BERLIN ÉQUIPE PREMIER TECH

JEAN-BENOÎT PORTIER - GROUPE HORTICULTURE ET AGRICULTURE, VIVY, FRANCE

Vous êtes un passionné de défis et, par le fait même, de dépassement de soi. Comment vivez-vous cette passion dans votre sport, la course à pied?

En septembre dernier, j'ai couru le marathon de Berlin, mon cinquième marathon en quelques années. Il s'agit d'une épreuve d'un peu plus de 42 km qui réunit 45 000 coureurs de partout dans le monde. Nous étions quatre équipiers Premier Tech à participer à cet événement sportif, et, malgré nos morphologies et nos capacités physiques différentes, nous avons tous couru ensemble, portés par un seul objectif commun : celui de franchir le fil d'arrivée.

Nous y sommes tous parvenus, avec beaucoup d'émotion et de fierté. Car, au-delà du sport, un marathon constitue aussi une expérience humaine, à la fois individuelle et collective. C'est une épreuve physique et mentale qui nous amène à nous battre non pas contre quelqu'un, mais plutôt contre nous-mêmes, pour aller au-delà de nos limites. J'aime la motivation qu'on puise dans ce type de défi sportif. Il s'agit pour moi d'une grande source d'enrichissement personnel.

La passion nous aide certes à atteindre nos objectifs, mais une bonne préparation est également indispensable. Il faut bien se connaître, ne pas surestimer ses capacités et réussir à doser ses efforts afin d'aller jusqu'au bout et remplir ses engagements. C'est un peu la même démarche qu'une entreprise qui cherche à conquérir un nouveau marché!



ÉCOLE MONTESSORI NOUVELLE AIRE DE JEUX

STÉPHANIE MORIN - GROUPE HORTICULTURE ET AGRICULTURE, RIVIÈRE-DU-LOUP, CANADA

Engagée dans votre collectivité, vous choisissez entre autres de mettre votre énergie au profit des jeunes enfants. Comment votre désir de favoriser leur épanouissement façonne-t-il vos choix en termes d'implication sociale?

Lorsque ma fille Léa a fréquenté l'École Montessori de Rivière-du-Loup, au préscolaire, j'ai souhaité m'impliquer activement dans cet établissement scolaire. J'ai donc siégé à son conseil d'administration pendant deux ans.

Convaincus qu'en bas âge, l'éducation passe autant par le jeu que par l'apprentissage dirigé, nous avons mis de l'avant le projet de doter l'école d'une nouvelle aire de jeu extérieure. Pour financer la construction de cette infrastructure, nous avons sollicité l'aide de partenaires, dont Premier Tech a fait partie.

Le fait que mon employeur m'accompagne dans ce projet m'a réellement enthousiasmée. En nous démontrant son appui, Premier Tech a non seulement permis la réussite de notre projet, mais, surtout, a réaffirmé son engagement envers la formation et l'apprentissage, qui confèrent puissance et agilité à l'entreprise, mais, à plus grande échelle, contribuent au dynamisme de l'ensemble de la société.



TEAM CHALONNES CYCLISME

THIERRY MARQUIS - GROUPE TECHNOLOGIES ENVIRONNEMENTALES, CHALONNES-SUR-LOIRE, FRANCE

La force du travail d'équipe, qui est l'un des fondements de la Culture Premier Tech, se manifeste autant dans votre vie personnelle que dans votre vie professionnelle. Comment vous pousse-t-elle à vous dépasser?

En tant qu'équipier Premier Tech, je crois également que la puissance d'une équipe réside dans le pouvoir individuel de ses membres de faire changer les choses. C'est exactement l'esprit que l'on retrouve dans un peloton cycliste comme le Team Chalonnnes Cyclisme, un club de compétition auquel je me suis joint en 2011, au moment de sa fondation.

Ce que j'aime dans le cyclisme? Le fait qu'il s'agisse d'un sport à la fois individuel et d'équipe. Les coureurs s'encouragent et se motivent entre eux pour aider le groupe à progresser, et, lorsque l'occasion se présente de faire gagner un équipier, nous unissons tous nos efforts et nos forces afin qu'il puisse atteindre la victoire, à laquelle tous ont contribué. Cet esprit de soutien et d'entraide est primordial pour moi, et j'aime pouvoir le retrouver aussi bien dans mes activités sportives que dans ma vie professionnelle. Je suis reconnaissant que Premier Tech se soit associée au Team Chalonnnes Cyclisme dès les débuts de cette aventure. Il y a fort à parier que l'entreprise a su reconnaître en nous la même philosophie que celle qui anime ses équipes, et cette adéquation de nos valeurs est source de motivation pour moi.

ÉQUIPE DE LEADERSHIP



ÉQUIPE DE LÉADERSHIP

BERNARD BÉLANGER

Président du conseil
Chef de la direction

YVES GOUDREAU

Vice-président
Développement corporatif

ANDRÉ NOREAU

Président
Groupe Équipements Industriels

MARTIN PELLETIER

Vice-président
Groupe Horticulture et Agriculture

JEAN BÉLANGER

Président
Chef de l'exploitation

MICHEL E. GUAY

Président
Groupe Horticulture et Agriculture

MICHEL NOREAU

Vice-président principal
Systèmes d'information
et approvisionnement

PIERRE TALBOT

Vice-président principal
Innovation

JEAN-PIERRE BÉRUBÉ

Vice-président Infrastructures
Directeur général
Premier Tech Biotechnologies

RENÉ MODUGNO

Vice-président
Développement des affaires

GERMAIN OUELLET

Vice-président principal
Ressources humaines
Secrétaire de la Société

LINE C. LAMARRE

Vice-présidente principale
Développement organisationnel

MARTIN NOËL

Vice-président principal
Chef de la direction financière

HENRI OUELLET

Président
Groupe Technologies Environnementales

DE GAUCHE À DROITE :

DERRIÈRE : Martin Pelletier, Pierre Talbot, Jean Bélanger, René Modugno, Jean-Pierre Bérubé, Yves Goudreau, Martin Noël et Michel Noreau.

DEVANT : André Noreau, Michel E. Guay, Henri Ouellet, Line C. Lamarre, Bernard Bélanger et Germain Ouellet.

CONSEIL D'ADMINISTRATION



CONSEIL D'ADMINISTRATION

BERNARD BÉLANGER ▲*■

La Pocatière, Québec

Président du conseil

Chef de la direction

Premier Tech

Président du comité d'acquisitions

JEAN BÉLANGER ■

Notre-Dame-du-Portage, Québec

Président

Chef de l'exploitation

Premier Tech

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

ROBIN D'ANJOU ■

Rimouski, Québec

Administrateur de sociétés

GILLES LAURIN ●

Montréal, Québec

Administrateur de sociétés

JEAN-YVES LEBLANC ●*■

Montréal, Québec

Administrateur de sociétés

GERMAIN OUELLET

St-Hubert-de-Rivière-du-Loup, Québec

Vice-président principal

Ressources humaines

Premier Tech

Secrétaire de la Société

ROGER SAMSON ▲*

Ste-Catherine-de-Hatley, Québec

Administrateur de sociétés

● membre du comité d'audit

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

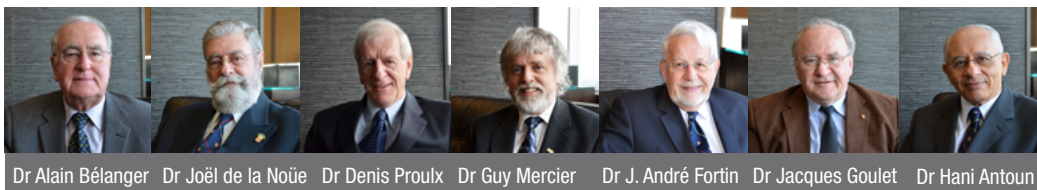
* membre du comité d'acquisitions

■ membre du comité Innovation

DE GAUCHE À DROITE :

Gilles Laurin, Bernard Bélangier, Marc-Yvan Côté, Robin D'Anjou, Jean Bélangier, Jean-Yves Leblanc, Germain Ouellet et Roger Samson.

CONSEIL SCIENTIFIQUE



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

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

DR HANI ANTOUN

Ste-Foy, Québec

Professeur

Agronome et Microbiologiste

Centre de recherche et d'innovation sur les végétaux

Université Laval

REVUE FINANCIÈRE

| | |
|---|----|
| RÉSULTATS D'EXPLOITATION | 63 |
| ÉVOLUTION DES DÉPENSES ET DU BÉNÉFICE AVANT INTÉRÊTS, IMPÔTS ET AMORTISSEMENTS | 65 |
| FLUCTUATIONS DES TAUX DE CHANGE | 72 |
| FINANCEMENT ET PERSPECTIVES | 74 |
| FACTEURS EXTERNES À PRENDRE EN CONSIDÉRATION | 79 |
| ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DU BILAN | 80 |
| PARTENAIRES FINANCIERS | 81 |

TABLE DES MATIÈRES

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Le chiffre d'affaires consolidé pour l'exercice financier terminé le 28 février 2015 a atteint 588,4 millions de dollars, ce qui représente une croissance de 63,4 millions de dollars, soit 12,1 % du chiffre d'affaires, comparativement à celui de la période de douze mois précédente, qui était de 525 millions de dollars. Cette croissance provient des acquisitions d'entreprises réalisées au cours des exercices financiers 2014 et 2015 pour 14,3 millions de dollars et d'une croissance organique à hauteur de 49,1 millions de dollars, soit 9,4 % du chiffre d'affaires de l'exercice précédent. Cette croissance fait suite à une croissance de 18,2 % au cours de l'exercice financier 2014, générant ainsi une croissance annuelle composée de 15,1 % au cours des deux dernières années.

Le chiffre d'affaires de la Société a affiché une croissance dans tous ses Groupes d'affaires, soit de 25,7 % pour le Groupe Technologies Environnementales (ETG), de 3,2 % pour le Groupe Horticulture et Agriculture (GHA) et de 13,2 % pour le Groupe Équipements Industriels (IEG). Ces performances faisaient suite à une croissance de 29,9 % d'ETG, une croissance de 12,3 % d'IEG et une croissance de GHA à hauteur de 19,6 % au cours de l'exercice 2014 comparativement aux chiffres d'affaires réalisés en 2013. Au cumulatif de deux ans, IEG, GHA et ETG ont présenté des croissances respectives de 16 %, 16 % et 63 % incluant la contribution des entreprises qu'ils ont acquises au cours des deux derniers exercices financiers.

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 2015, elle présente 0,88\$ d'actif total pour chaque dollar de chiffre d'affaires réalisé, tel que le démontre le graphique

ci-après. Sur la réduction de 0,30 \$ par dollar de chiffre d'affaires, environ 25 % de la baisse provient de la disposition de l'investissement que la Société détenait dans Sun Gro Horticulture en février 2011 et qui n'était pas générateur de chiffre d'affaires pour la Société. Le solde de la réduction, soit 0,22 \$ 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 dont dispose la Société.

ACTIF TOTAL/DOLLAR DE CHIFFRE D'AFFAIRES



RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DU CHIFFRE D'AFFAIRES

Le graphique suivant présente la répartition géographique du chiffre d'affaires de l'exercice financier 2015 par rapport à l'exercice 2010.



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

Les dépenses d'exploitation, nettes des autres revenus mais excluant l'impact des éléments inhabituels, ont représenté 90,8 % du chiffre d'affaires en 2015, comparativement à 90,9 % en 2014 et à 91,8 % en 2013. On constate donc un maintien de la performance financière de la Société, en pourcentage de son chiffre d'affaires, au cours des deux derniers exercices.

Parallèlement, le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA) a augmenté de façon importante, se situant à 54 millions de dollars au 28 février 2015, comparativement aux 48 millions de dollars de l'exercice financier précédent et aux 41,4 millions de dollars de l'exercice financier terminé en 2013. La Société a ainsi franchi la barre des 50 millions de dollars de BAIIA pour la première fois de son histoire.

Il est à noter qu'au cours de l'exercice financier 2013, la Société a finalisé le règlement d'assurance relatif à la disposition involontaire de son usine de Baie-Comeau au Québec à la suite d'un incendie survenu au cours de son exercice 2012. Ce règlement a permis l'enregistrement d'un gain inhabituel 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 au cours de l'exercice financier 2013. Hormis ces éléments, le BAIIA aurait été de 36,4 millions de dollars en 2013. Par ailleurs, aucun gain inhabituel n'est venu affecter le BAIIA des exercices financiers 2014 et 2015.

La Société a donc connu une hausse de son BAIIA d'exploitation de l'ordre de 17,6 millions de dollars sur deux ans et de 6 millions de dollars au cours de la dernière année, soit des augmentations de 48,4 % sur deux ans et de 12,5 % au cours de la dernière année.

GHA réalise maintenant environ 31 % de son chiffre d'affaires (33 % et 36 % respectivement en 2014 et 2013) en devises américaines, alors que seulement 16 % de son chiffre d'affaires (14 % en 2014 et 16 % en 2013) est dépensé en devises américaines, laissant ainsi une exposition nette de l'ordre de 15 % de son chiffre d'affaires (19 % et 20 % respectivement en 2014 et 2013) à la fluctuation du taux de change avec la devise américaine. 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 Premier Tech Falienor en cours d'exercice financier 2014, 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 Premier Tech Falienor étant presque tous réalisés en euros, le risque de fluctuation des taux de change entre le dollar canadien et l'euro n'a qu'un faible impact sur les résultats nets de GHA.

La saison de récolte de la tourbe de mousse de sphaigne vécue à l'été 2014 doit être caractérisée de saison de récolte significativement inférieure à la normale, puisque GHA n'a récolté qu'environ 85 % du volume prévu à son budget. Cette saison faisait suite à une saison de récolte normale en 2013 et légèrement supérieure à la normale en 2012 ainsi qu'à une saison 2011 qui avait été la plus faible des 25 dernières années dans l'Est, mais légèrement supérieure à la moyenne dans l'Ouest. En raison de ces saisons successives avoisinant ou se situant sous le niveau de récolte dit « normal », et compte tenu des récoltes significativement inférieures à la normale vécues en 2011 et 2014, la Société ne dispose toujours 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.

Pour sa part, IEG, qui a réalisé environ 68 % de son chiffre d'affaires en Amérique du Nord (65 % et 70 % respectivement en 2014 et 2013), 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 50 % de ses revenus réalisés en devises américaines (53 % et 55 % respectivement en 2014 et 2013) ont été 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 douze 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 a réalisé environ 34 % de son chiffre d'affaires en Amérique du Nord en 2015 (39 % en 2014 et 51 % en 2013), dont près de 90 % au Canada, et environ 60 % en Europe (55 % en 2014 et 42 % en 2013), a relativement peu eu à composer avec les variations des taux de change puisque ses revenus, ses dépenses et ses investissements étaient presque équilibrés dans chacune des quatre principales devises dans lesquelles elle réalise ses opérations. Fait à noter, ETG est notre seul Groupe d'affaires 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 influencé positivement les résultats de l'ensemble des Unités d'Affaires de Premier Tech, dont plus de 47 % de la production canadienne (41 % et 43 % respectivement en 2014 et 2013) a été exportée vers les marchés étrangers. Le taux de change moyen au cours de l'exercice financier 2015 a été de 1,1241 \$ CA/\$US, comparativement à 1,0457 \$ CA/\$US en 2014 et à 0,9995 \$ CA/\$US en 2013.

ÉVOLUTION DU BAIIA

POUR LES PÉRIODES DE DOUZE MOIS TERMINÉES À LA FIN FÉVRIER
(en milliers de dollars)

| | 2015 | 2014 | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 |
|---|---------------|--------|---------|---------|----------|----------|
| | \$ | \$ | \$ | \$ | \$ | \$ |
| BAIIA | 53 974 | 47 981 | 41 436 | 34 321 | 49 267 | 38 921 |
| En pourcentage du chiffre d'affaires | 9,2% | 9,1% | 9,3% | 7,7% | 12,1% | 14,8% |
| ÉLÉMENTS INHABITUELS | | | | | | |
| 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) |
| TOTAL DES ÉLÉMENTS INHABITUELS | — | — | (5 077) | (3 030) | (13 945) | (13 018) |
| BAIIA EXCLUANT L'IMPACT DES ÉLÉMENTS INHABITUELS | 53 974 | 47 981 | 36 359 | 31 291 | 35 322 | 25 903 |
| En pourcentage du chiffre d'affaires | 9,2% | 9,1% | 8,2% | 7,0% | 8,7% | 9,9% |

ÉLÉMENTS INHABITUELS

Aucun élément inhabituel n'est survenu au cours des exercices financiers 2014 et 2015, alors qu'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.

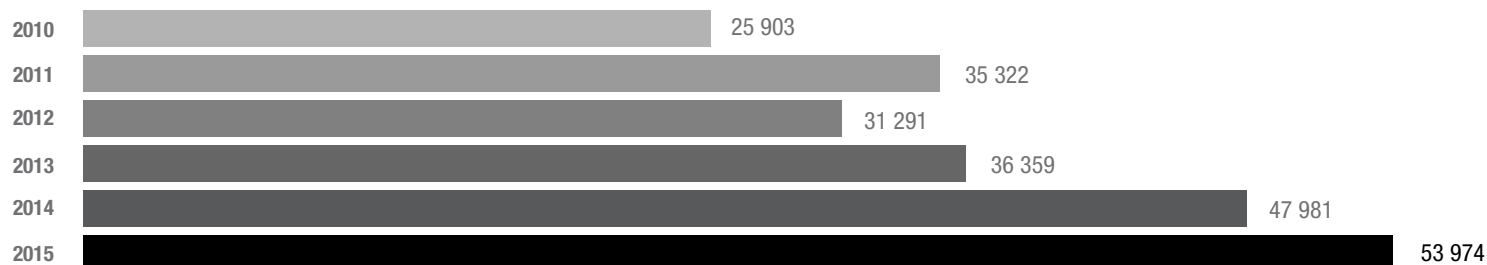
Au cours de l'exercice financier 2012, une usine de la Société a été la proie des flammes; les équipements et le bâtiment ont été entièrement détruits. En conséquence de cet événement, et compte tenu des termes de la couverture d'assurance souscrite par la Société, cette dernière a enregistré un gain 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 des coûts d'exploitation excédentaires découlant du sinistre jusqu'à ce que la nouvelle usine soit opérationnelle.

Au 3 mars 2012, une incertitude relative au produit d'assurance définitif ainsi qu'à la mesure des coûts d'exploitation excédentaires découlant du sinistre décrit précédemment 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).

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 suivant, lequel présente, en milliers de dollars, l'évolution du BAIIA excluant l'impact des éléments inhabituels.



FLUCTUATIONS DES TAUX DE CHANGE

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 favorablement influencé le chiffre d'affaires de l'exercice 2015, comparativement à celui de l'exercice financier 2014. En effet, le taux de change moyen a été de 0,8896 \$US/\$CA au cours de l'exercice financier 2015 alors qu'il a été de 0,9563 \$US/\$CA en 2014, soit une variation de 7,5 % ayant eu un impact sur environ le tiers du chiffre d'affaires, ce qui représente une contribution de l'ordre de 8 millions de dollars au chiffre d'affaires de la Société compte tenu des contrats de change exercés au cours de l'exercice financier 2015. La fluctuation du taux de change avec l'euro a quant à elle été significative, mais en sens opposé, le taux étant passé de 0,6540 €/ \$CA au 1^{er} mars 2014 à 0,7140 €/ \$CA au 28 février 2015, pour une variation de l'ordre de 9,2 % s'appliquant sur environ 24 % du chiffre d'affaires de la Société (21 % en 2014 et 15 % en 2013). Cette appréciation du dollar canadien par rapport à l'euro, ayant eu lieu progressivement tout au long de l'exercice 2015, a eu un impact défavorable à hauteur de 11 millions de dollars sur le chiffre d'affaires réalisé en euros comparativement au chiffre d'affaires qui aurait été obtenu si le taux de change entre le dollar canadien et l'euro était demeuré stable à 0,6540 €/ \$CA, compte tenu que celui-ci était en hausse par rapport à l'exercice financier précédent étant donnée la croissance

organique et par acquisition enregistrée en Europe au cours de la dernière année. Puisque la Société a réalisé environ 35 % de son chiffre d'affaires en devises canadiennes (40 % en 2014 et 50 % en 2013), l'impact des variations de taux de change avec les autres devises est demeuré négligeable, compte tenu qu'elles étaient applicables sur moins de 9 % du chiffre d'affaires de la Société.

Au cours de l'exercice financier 2015, le dollar canadien a connu une dépréciation de 12,9 % de sa valeur par rapport à la devise américaine puisqu'il se transigeait à 0,9030 \$US/\$CA au début de l'exercice financier et qu'il a clôturé à 0,7998 \$US/\$CA, alors qu'il avait préalablement connu une dépréciation de 7,8 % entre 2013 et 2014. Entre le 2 mars 2013, alors qu'il se transigeait à 0,9736 \$US/\$CA, et le 28 février 2015, le dollar canadien s'est déprécié de 17,8 %, soit une dépréciation moyenne de l'ordre de 9 % par année sur deux ans. Si le taux de change entre la devise américaine et la devise canadienne devait se maintenir à 0,7998 \$US/\$CA tout au long de l'exercice, ceci aurait, compte tenu des contrats de change en mains, un impact favorable de l'ordre de 12 millions de dollars sur le chiffre d'affaires et d'environ 4 millions de dollars sur le BAIIA de la Société au cours de l'exercice financier 2016, comparativement à l'exercice financier 2015.

FINANCEMENT ET PERSPECTIVES

Au cours de l'exercice financier 2015, la Société a légèrement surpassé la performance financière attendue par ses actionnaires et partenaires financiers, principalement grâce à la croissance organique enregistrée, laquelle s'est élevée au double de ce qui avait originalement été prévu. Au 28 février 2015, la Société respecte tous les ratios 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 27 février 2016. 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'Innovation, Recherche et Développement (IR&D) en conformité avec son plan d'affaires.

Au cours de l'exercice financier 2015, l'utilisation moyenne des marges de crédit d'exploitation s'est élevée à 43 millions de dollars (35 millions de dollars en 2014 et 18 millions de dollars en 2013). 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 hausse entre 2014 et 2015 découle principalement de l'augmentation des actifs du fonds de roulement nette de l'impact de l'encaissement de 18,2 millions de dollars du prêt à terme associé à l'opération de refinancement complétée en novembre 2014. Au 28 février 2015, 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. 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'investissement financés en tout ou en partie à même la disponibilité nette sur la marge de crédit au cours de l'exercice financier 2015 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 39 millions de dollars au cours de l'exercice financier 2016. La disponibilité nette prévue sur la marge de crédit d'exploitation de la Société, prévue à hauteur de 42 millions de dollars en moyenne pour l'exercice financier 2016, 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 19 novembre 2014, la Société s'est prévaluée de la facilité de crédit mise en place avec ses prêteurs à terme le 17 septembre 2014 et a alors encaissé une somme de 18,2 millions de dollars, ramenant 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 douzième 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 28 février 2015, le solde dû en vertu de cette facilité de crédit s'élevait à 88,5 millions de dollars (75,9 millions de dollars en 2014). De plus, dans le cadre de cette opération de refinancement, les prêteurs à terme de la Société lui ont consenti un prêt additionnel préapprouvé d'un montant de 30 millions de dollars qui pourra être utilisé pour financer des acquisitions d'entreprises d'ici juin 2017. Le produit de ce prêt sera remboursable sur une période de douze ans à compter de la date de son déboursement.

Le 30 mai 2014, la Société a conclu une entente de financement pré-autorisée d'un montant de 25 millions de dollars avec le Fonds de solidarité FTQ sous forme d'obligations non garanties pour le financement d'une partie des acquisitions d'entreprises qui seront réalisées par la Société d'ici juin 2017. Le capital emprunté en vertu de cette entente de financement sera remboursable annuellement sur une période de sept ans à compter de la date de son déboursé. La Société s'est prévaluée de 4 millions de dollars de ce financement pré-autorisé dans le cadre de l'acquisition des activités de Rewatec-Rota en Allemagne à l'automne 2014; elle dispose donc encore de 21 millions de dollars sur ce financement pré-autorisé. Ce financement s'ajoute aux obligations non garanties totalisant 48 millions de dollars

accordées à la Société en février 2009 (30 millions de dollars), en avril 2010 (10 millions de dollars) et en mars 2013 (8 millions de dollars) et porte donc à 52 millions de dollars le financement consenti et déboursé en faveur de la Société par le Fonds de solidarité FTQ au cours des six 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 demandées progressivement par la Société au cours des exercices financiers 2014 à 2018. Les deux premières demandes de déboursé de ce prêt, à hauteur de 2,8 millions de dollars et 1,2 million de dollars, ont eu lieu au cours des exercices financiers 2014 et 2015; au 28 février 2015, une somme de 1,2 million de dollars demeurait à recevoir et fut encaissée en avril.

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 le programme IPSO (Innovation, Produits-Procédés, Services et Offres commerciales). Les deux premières réclamations en vertu de cette

contribution financière, à hauteur de 1,3 million de dollars et 1,2 million de dollars, ont été effectuées au cours des exercices financiers 2014 et 2015; au 28 février 2015, une somme de 1,2 million de dollars demeurait à recevoir et fut encaissée en avril.

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. À ce jour, la Société a présenté des réclamations totalisant 7,9 millions de dollars, dont 7,1 millions de dollars ont été encaissés. Un montant de 0,8 million de dollars demeurait à recevoir au 28 février 2015 et a été encaissé en avril. Ce faisant, le solde disponible s'élève à 1,4 million de dollars sur ce programme, qui vient à échéance au cours de l'exercice financier 2016 de la Société. En prévision de cette échéance, la Société a entamé de nouvelles discussions avec Développement Économique Canada afin d'obtenir un soutien financier équivalent pour les trois prochaines années dans le cadre de son programme IDÉE (Innovation et Développement pour l'Élévation des Exportations).

FACTEURS EXTERNES À PRENDRE EN CONSIDÉRATION

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 2015

Il n'y a aucun événement postérieur à la date du bilan à signaler pour l'exercice 2015.

EXERCICE FINANCIER 2014

Il n'y a aucun événement postérieur à la date du bilan à signaler 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 TERANGA Participations 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 le Fonds de solidarité FTQ.

PARTENAIRES FINANCIERS

BANQUE CANADIENNE IMPÉRIALE 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

