



**GROUPE COLABOR INC.**

**RAPPORT DE GESTION ET ANALYSE PAR LA DIRECTION DES RÉSULTATS  
D'EXPLOITATION ET DE LA SITUATION FINANCIÈRE**

**3e TRIMESTRE DE L'EXERCICE FINANCIER 2012**

**PÉRIODE DE 84 JOURS TERMINÉE LE 8 SEPTEMBRE 2012**

**LE 22 OCTOBRE 2012**

**GROUPE COLABOR INC.**  
**RAPPORT DE GESTION ET ANALYSE PAR LA DIRECTION DES RÉSULTATS**  
**D'EXPLOITATION ET DE LA SITUATION FINANCIÈRE**

**3e TRIMESTRE DE L'EXERCICE FINANCIER 2012**

**PÉRIODE DE 84 JOURS TERMINÉE LE 8 SEPTEMBRE 2012**

**TABLE DES MATIÈRES**

<b>1. PORTÉE DU RAPPORT DE GESTION ET AVIS AUX INVESTISSEURS</b>	<b>3</b>
<b>2. DÉCLARATIONS PROSPECTIVES</b>	<b>3</b>
<b>3. GÉNÉRALITÉS</b>	<b>4</b>
<b>4. PROFIL DE LA SOCIÉTÉ</b>	<b>4</b>
<b>5. PRINCIPALES RESSOURCES ET COMPÉTENCES :</b>	
<b>5.1 CONSEIL D'ADMINISTRATION</b>	<b>8</b>
<b>5.2 DIRECTION</b>	<b>8</b>
<b>6. ANALYSE DE LA PERFORMANCE</b>	
<b>6.1 RÉSULTAT</b>	<b>9</b>
<b>6.2 AUTRES ÉLÉMENTS DU RÉSULTAT GLOBAL</b>	<b>19</b>
<b>6.3 SITUATION FINANCIÈRE</b>	<b>20</b>
<b>6.4 FLUX DE TRÉSORERIE</b>	<b>21</b>
<b>7. RÉSUMÉ DES DERNIERS TRIMESTRES</b>	<b>22</b>
<b>8. OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS</b>	<b>23</b>
<b>9. TRANSACTIONS HORS BILAN</b>	<b>23</b>
<b>10. SITUATION ÉCONOMIQUE ACTUELLE, STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT ET PERSPECTIVES D'AVENIR</b>	<b>24</b>
<b>11. RISQUES ET INCERTITUDES</b>	<b>25</b>
<b>12. ÉVALUATIONS COMPTABLES SIGNIFICATIVES</b>	<b>27</b>
<b>13. CONTRÔLES ET PROCÉDURES À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE</b>	<b>28</b>

**Le 22 octobre 2012**

## **1. Portée du rapport de gestion et avis aux investisseurs**

Ce rapport de gestion de Groupe Colabor Inc. (« GCL », la « Société » ou « Colabor », anciennement Fonds de revenu Colabor (le « Fonds ») porte sur le résultat global, la situation financière et les flux de trésorerie de la période de 84 jours (3<sup>e</sup> trimestre) de l'exercice financier se terminant le 31 décembre 2012. Ces états financiers sont libellés en dollars canadiens et ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »). Ces états financiers peuvent être consultés sur [www.sedar.com](http://www.sedar.com) et [www.colabor.com](http://www.colabor.com).

Un exercice financier régulier de Colabor est composé de treize périodes, les trois premiers trimestres sont composés de trois périodes chacun et le dernier trimestre de quatre. L'exercice financier se termine le 31 décembre. Ainsi les ventes et le résultat de la Société sont proportionnellement moins élevés au premier trimestre et plus élevés au quatrième trimestre puisque celui-ci compte en général 33% plus de jours d'opérations que les autres trimestres de l'exercice.

L'information comprise dans ce rapport renferme également certains renseignements qui ne sont pas des mesures du rendement conformes aux IFRS, par exemple la notion de bénéfice avant frais financiers, amortissements et impôts sur les bénéfices (BAIIA), libellé aux états financiers sous « Résultat opérationnel avant les amortissements ». Étant donné que ces notions ne sont pas définies par les IFRS, elles pourraient ne pas être comparables avec celles d'autres sociétés.

Dans leur revue des états financiers de Colabor, les investisseurs doivent considérer que les états du résultat comprennent des charges importantes au niveau de l'amortissement des immobilisations corporelles, de l'amortissement des immobilisations incorporelles résultant des acquisitions que Colabor a effectuées au cours des dernières années, des impôts différés et d'une portion hors caisse des intérêts effectifs sur les débetures. Ces amortissements et transactions hors caisse influent grandement sur le calcul du bénéfice de base et dilué par action. Souvent les investisseurs comparent ce bénéfice de base et dilué par action au montant du dividende annuel de 0,72 \$ par action, ce dernier étant inférieur. Pour leur analyse plus approfondie de Colabor, les investisseurs devraient analyser les flux de trésorerie par action, calculs montrés à la section 6.1 (Résultats d'exploitation – Résultat par action) de ce rapport de gestion qui démontrent mieux la capacité de la Société à supporter son dividende annuel.

## **2. Déclarations prospectives**

Le rapport de gestion a pour but d'aider les actionnaires à comprendre la nature et l'importance des changements et des tendances, de même que les risques et incertitudes, si bien que les résultats réels pourraient différer significativement de ceux qui sont indiqués ou sous-entendus dans ces déclarations. Les principaux facteurs pouvant entraîner une différence significative entre les résultats réels de Colabor et les projections ou attentes formulées dans les déclarations prospectives sont décrits à la rubrique *Risques et incertitudes* du présent rapport de gestion.

### 3. Généralités

#### Arrangement corporatif ayant résulté en la création de Groupe Colabor Inc.

Le Fonds était une fiducie à but restreint, à capital variable et non constituée en société, qui avait été établie sous le régime des lois de la province de Québec aux termes d'une déclaration de fiducie datée du 19 mai 2005. Les parts du Fonds étaient transigées à la Bourse de Toronto sous le sigle *CLB.UN*.

Le 8 juillet 2009, le Fonds avait annoncé son intention de se convertir d'une structure de fiducie de revenu en une société par actions (la « Conversion »). Afin de réaliser la Conversion, Colabor avait conclu, à cette date, avec Biotechnologies ConjuChem Inc. (« ConjuChem ») une convention d'arrangement (la « convention d'arrangement ») aux fins de la réalisation de la Conversion aux termes d'un plan d'arrangement prévu par la loi visant ConjuChem (le « plan d'arrangement ») en vertu de l'article 192 de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (« LCSA »). La clôture de la Conversion a eu lieu le 25 août 2009, suite à l'approbation des porteurs de parts du Fonds lors d'une assemblée extraordinaire qui a eu lieu le 19 août 2009.

#### Informations additionnelles

Les actions de Groupe Colabor Inc. se transigent à la bourse de Toronto sous le sigle *GCL-T* tandis que ses débetures convertibles le sont sous *GCL.DB.A*.

Le lecteur trouvera d'autres informations concernant GCL et antérieurement le Fonds sur SEDAR à [www.sedar.com](http://www.sedar.com) et à son site informatif [www.colabor.com](http://www.colabor.com).

### 4. Profil de la Société

#### Description des activités

Fondée en 1962, Colabor est un grossiste et un distributeur de produits alimentaires desservant le marché des services alimentaires (cafétérias, restaurants, hôtels, chaînes de restauration) et celui du marché de détail (épiceries de petites surfaces, dépanneurs, etc.). Elle exerce présentement ses activités dans deux segments et sous trois divisions: Ontario, Centre du Québec et Est du Québec et Nouveau-Brunswick.

#### *Segment Distribution*

Ce segment comprend les activités des opérations suivantes :

##### *1. Summit Foodservice (Summit) (division de l'Ontario)*

Summit distribue plus de 8 000 produits depuis des entrepôts à Ottawa, London, Mississauga, Cambridge et Vaughan à plus de 3 000 clients, dont Cara (Swiss Chalet, Harvey's, Kelsey's Neighbourhood Bar and Grill, Montana's Cookhouse et Milestone's Grill and Bar), Country Style, Extendicare, Mr Sub, Wild Wing, à d'autres chaînes de restauration et à des restaurants indépendants ainsi qu'à des comptes institutionnels dont des hôpitaux, des écoles et des institutions gouvernementales. La gamme de produits de Summit comprend des produits

surgelés, des denrées sèches de consommation courante, des produits laitiers, des viandes, des fruits de mer, des fruits et légumes ainsi que des produits d'hygiène.

Cette division dessert principalement l'Ontario mais assure la distribution au Québec, des produits pour les restaurants Cara.

Cette division, avec environ 700 employés, opère cinq centres de distribution, dont le siège social de London, où sont regroupés les services administratifs.

La superficie totale d'entreposage de ces entrepôts est de 659 476 pieds carrés, répartie comme suit :

Mississauga:	127 961	pieds carrés
London:	113 595	pieds carrés (pouvant être agrandie)
Ottawa :	103 460	pieds carrés (pouvant être agrandie)
Cambridge :	109 460	pieds carrés
Vaughan :	205 000	pieds carrés

### *2. Colabor division Est du Québec et Nouveau-Brunswick (Colabor)*

Colabor division Est du Québec et Nouveau-Brunswick est un important distributeur auprès de clients des services alimentaires et de détail dans les régions de Québec, du Saguenay, de l'est du Québec, du nord du Nouveau-Brunswick et d'une partie de la Côte-Nord et de la Basse-Côte-Nord. Elle compte environ 650 employés, distribue plus de 12 000 produits depuis ses quatre entrepôts stratégiquement situés à Lévis, Saguenay, Rimouski et Edmundston qui totalisent 580 000 pieds carrés. Sa clientèle se compose principalement d'exploitants de services alimentaires, des magasins d'alimentation spécialisés, des comptes institutionnels comme des établissements de soins de santé, des écoles et des universités, ainsi que de certains autres clients de détail rejoignant au total environ 4 000 clients. Grâce à une gamme complète de produits dont des produits congelés, des denrées sèches de consommation courante, des produits laitiers, des viandes fraîches, des poissons et des fruits de mer frais, des volailles, des fruits et légumes frais ainsi que des produits jetables et d'hygiène, ainsi qu'à ses services de transformation et de préparation de la viande, elle offre donc une solution multiservice à ses clients.

### *3. Les Pêcheries Norref Québec Inc. (Norref) (division Centre du Québec)*

Norref est une entreprise spécialisée dans l'importation et la distribution de poissons et de fruits de mer frais au Québec et dans la région d'Ottawa. Elle est reconnue comme le plus important importateur et distributeur de ce genre au Québec.

Elle opère un centre de distribution d'environ 40 000 pieds carrés à Montréal et distribue toute une gamme de poissons et de fruits de mer surgelés, ainsi que des produits de la mer prêts à consommer. Sa clientèle diversifiée se compose de supermarchés, de restaurants, d'hôtels, de traiteurs et de poissonniers. Elle emploie environ 200 employés et plus de 50% de son chiffre d'affaires est lié à des contrats à moyen terme.

#### 4. Skor- Division «Libre-service» (division de l'Ontario):

Cette division opère 5 magasins «libre-service» dans le sud de l'Ontario et offre à sa clientèle plus de 12 000 produits de détail et de services alimentaires à des dépanneurs, à de petites épiceries, à des cafétérias ainsi qu'à des restaurants.

#### 5. Skor-Division «Culinaire» (division de l'Ontario):

Cette division prépare plus de 400 produits frais et congelés à partir de ses facilités de production de Mississauga, Ontario. Ses clients sont principalement des opérateurs de machines distributrices, des propriétaires de «cantine-mobile», des écoles, des établissements de soins de santé et des institutions gouvernementales.

Le Segment Distribution génère un bénéfice brut sur ses ventes de la façon suivante :

a) par un bénéfice sur ses ventes d'entrepôt :

Généré principalement par une majoration du prix coûtant de ses produits en vertu de taux négociés avec les clients.

b) par des remises des fournisseurs :

Ces remises comprennent: i) les remises reçues des fournisseurs selon le volume d'achat, ii) les escomptes de caisse sur des achats, et iii) des fonds de publicité nets reçus relativement à des activités promotionnelles.

#### ***Segment Grossiste :***

##### 1. *Centre de distribution de Boucherville (Boucherville)* (division Centre du Québec)

Les ventes du Centre de distribution de Boucherville sont constituées de produits alimentaires, de produits liés à l'alimentation et de produits non alimentaires qu'il achète et fournit à des distributeurs grossistes qui, à leur tour, redistribuent ces produits à plus de 25 000 clients faisant affaires dans les secteurs des commerces de détail ou des services alimentaires et desservant la province de Québec et les provinces de l'Atlantique.

Les produits sont vendus, soit directement à partir de son centre de distribution («ventes d'entrepôt»), soit par des livraisons effectuées par des fabricants et des fournisseurs directement aux entrepôts des distributeurs grossistes («ventes directes»).

Ce centre vend généralement ses produits aux prix listés des manufacturiers et fournisseurs. Par conséquent, il génère un bénéfice brut sur ses ventes de la façon suivante :

a) par un bénéfice sur ses ventes d'entrepôt :

Par une majoration du prix coûtant de ses produits de marques privées et par des achats faits préalablement à des augmentations de prix des manufacturiers et fournisseurs et revendus par la suite aux nouveaux prix des manufacturiers. Aucun profit n'est pris sur les ventes directes.

b) majoritairement par des remises des fournisseurs :

Ces remises comprennent : i) les ententes conclues avec des fournisseurs surtout en ce qui a trait aux ententes de distribution, à la facturation centrale, aux remises pour chargement complet et à d'autres régimes incitatifs, ii) les remises reçues des fournisseurs selon le volume d'achat, iii) les escomptes de caisse sur des achats basés sur les modalités de la vente, et iv) des fonds de

publicité nets reçus relativement à des activités promotionnelles.

Il opère un centre de distribution de 371 120 pieds carrés à Boucherville, centre qui pourrait être agrandi jusqu'à 650 000 pieds carrés et emploie environ 150 personnes.

Plus de 90% des ventes de cette opération sont régies par des contrats à long terme.

## 2. *Viandes Décarie (Décarie)* (division Centre du Québec)

Décarie est un grossiste et distributeur spécialisé dans le marché de la viande et des produits de boucherie. Elle opère un centre de distribution d'environ 27 000 pieds carrés situé à Montréal. A titre de grossiste, elle distribue un large éventail de viandes fraîches et congelées telles le bœuf, le veau, l'agneau, le porc ainsi que la volaille. Sa clientèle se compose de distributeurs en services alimentaires, de détaillants en alimentation et de boucheries spécialisées. Les installations de Décarie sont certifiées HACCP et détiennent un permis fédéral lui offrant la possibilité de vendre ses produits à l'échelle nationale.

## 5. Principales ressources et compétences

### 5.1 Conseil d'administration

	<u>Rôle</u>	<u>Occupation</u>
M. Jacques Landreville	Président	Administrateur de sociétés
M. Richard Lord, FCMA	Président du comité des ressources humaines et de régie d'entreprise	Président et Chef de la Direction de Quincaillerie Richelieu Ltée
M. Robert Panet-Raymond	Président du comité d'audit	Administrateur de sociétés
M. Gilles C. Lachance	Administrateur	Administrateur de sociétés
M. Donald Dubé	Administrateur	Administrateur de sociétés

### 5.2 Direction

M. Claude Gariépy	Président et Chef de la Direction	Groupe Colabor Inc.
M. Michel Loignon, CPA, CA	V.P. et Chef de la Direction financière	Groupe Colabor Inc.
M. Jack Battersby	Président	Division Ontario
M. Marko Potvin	Vice-Président - Achats Corporatifs	Groupe Colabor Inc.
M. Denis Pascal	Vice-président et Directeur général	Division Est du Québec et Nouveau-Brunswick
Mme Louise Laforce	Vice-présidente Ressources humaines	Groupe Colabor Inc.
M. Michel Delisle	Vice-président Technologies de l'information	Groupe Colabor Inc.
Mme Geneviève Brouillette, CPA, CA	Vice-présidente et Directrice générale	Division Centre du Québec



## 6. Analyse de la performance

### 6.1 Résultat

Le résultat ainsi que sa comparaison avec la période de 2011, doit être lu de concert avec le chapitre *Situation économique actuelle* décrit plus loin et des faits suivants :

- Les ventes de la Société et ses marges de profitabilité, dans certaines de ses divisions, continuent d'être affectées par la situation économique qui prévaut dans l'est du Canada, cette situation apportant une vive compétition entre les intervenants du domaine de la distribution des services alimentaires.
- Les hausses importantes du prix de l'essence et des taxes à la consommation diminuent, pour les ménages, les revenus disponibles pour la restauration. De plus l'augmentation des prix de l'essence crée une pression à la hausse sur les coûts d'opération de la Société.
- Le 28 février 2011, la Société a conclu l'acquisition des actions de Les Pêcheries Norref Québec Inc. Les résultats financiers de Norref sont inclus dans le résultat de la Société pour 2012 mais à compter du 28 février 2011 en ce qui concerne la période de l'exercice précédent.
- Le 30 mars 2011, la Société a conclu l'acquisition des actifs d'Edfref Inc. Les résultats financiers d'Edfref sont inclus dans le résultat de la Société pour 2012 mais à compter du 30 mars 2011 en ce qui concerne la période de l'exercice précédent.
- Le 9 mai 2011, la Société a conclu l'acquisition des actions de The Skor Food Group Inc. Les résultats financiers de Skor sont inclus dans le résultat de la Société pour 2012 mais à compter du 9 mai 2011 en ce qui concerne la période de l'exercice précédent.
- Le 1<sup>er</sup> janvier 2012, la Société a conclu l'acquisition des actifs de Viandes Décarie Inc. Les résultats financiers de Décarie sont inclus dans le résultat de la Société 2012 mais ne le sont pas en 2011 pour fins de comparaison.

États consolidés du résultat (non audités, en milliers de dollars, sauf les données par action)

	2012-09-08		2011-09-10		Écart	
	(84 jours)		(84 jours)			
	\$		\$		\$	
<b>Ventes de marchandises</b>	<b>350 341</b>	<b>100,00%</b>	<b>324 760</b>	<b>100,00%</b>	<b>25 581</b>	<b>7,88%</b>
Charges opérationnelles avant les éléments suivants	339 319	96,85%	314 206	96,75%	25 113	7,99%
<b>Résultat avant les éléments suivants</b>	<b>11 022</b>	<b>3,15%</b>	<b>10 554</b>	<b>3,25%</b>	<b>468</b>	<b>4,43%</b>
Frais non liés aux opérations courantes	1 102	0,31%			1 102	S/O
Amortissement des immobilisations corporelles	935	0,27%	1 125	0,35%	(190)	-16,89%
Amortissement des immobilisations incorporelles	3 324	0,95%	3 031	0,93%	293	9,67%
	<u>5 361</u>	<u>1,53%</u>	<u>4 156</u>	<u>1,28%</u>	<u>1 205</u>	<u>28,99%</u>
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>5 661</b>	<b>1,62%</b>	<b>6 398</b>	<b>1,97%</b>	<b>(737)</b>	<b>-11,52%</b>
Charges financières	2 151	0,61%	1 861	0,57%	290	15,58%
<b>Résultat avant impôts</b>	<b>3 510</b>	<b>1,01%</b>	<b>4 537</b>	<b>1,40%</b>	<b>(1 027)</b>	<b>-22,64%</b>
Charges d'impôts						
Exigibles						
Différés	463	0,13%	1 438	0,44%	(975)	-67,80%
	<u>463</u>	<u>0,13%</u>	<u>1 438</u>	<u>0,44%</u>	<u>(975)</u>	<u>-67,80%</u>
<b>Résultat</b>	<b>3 047</b>	<b>0,88%</b>	<b>3 099</b>	<b>0,96%</b>	<b>(52)</b>	<b>-1,68%</b>
<b>Flux de trésorerie après impôts par action</b>	<b>0,33 \$</b>		<b>0,34 \$</b>			
<b>Résultat de base et dilué par action</b>	<b>0,13 \$</b>		<b>0,14 \$</b>			

	2012-09-08 (252 jours)		2011-09-10 (253 jours)		Écart	
	\$		\$		\$	
<b>Ventes de marchandises</b>	<b>1 002 568</b>	<b>100,00%</b>	<b>881 587</b>	<b>100,00%</b>	<b>120 981</b>	<b>13,72%</b>
Charges opérationnelles avant les éléments suivants	975 439	97,29%	855 902	97,09%	119 537	13,97%
<b>Résultat avant les éléments suivants</b>	<b>27 129</b>	<b>2,71%</b>	<b>25 685</b>	<b>2,91%</b>	<b>1 444</b>	<b>5,62%</b>
Frais non liés aux opérations courantes	1 355	0,14%	1 795	0,20%	(440)	-24,51%
Amortissement des immobilisations corporelles	2 883	0,29%	2 696	0,31%	187	6,94%
Amortissement des immobilisations incorporelles	9 924	0,99%	8 775	1,00%	1 149	13,09%
	<b>14 162</b>	<b>1,42%</b>	<b>13 266</b>	<b>1,51%</b>	<b>896</b>	<b>6,75%</b>
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>12 967</b>	<b>1,29%</b>	<b>12 419</b>	<b>1,40%</b>	<b>548</b>	<b>4,41%</b>
Charges financières	6 567	0,66%	5 484	0,62%	1 083	19,75%
<b>Résultat avant impôts</b>	<b>6 400</b>	<b>0,63%</b>	<b>6 935</b>	<b>0,78%</b>	<b>(535)</b>	<b>-7,71%</b>
Charges d'impôts						
Exigibles						
Différés	1 186	0,12%	2 109	0,24%	(923)	-43,76%
	<b>1 186</b>	<b>0,12%</b>	<b>2 109</b>	<b>0,24%</b>	<b>(923)</b>	<b>-43,76%</b>
<b>Résultat</b>	<b>5 214</b>	<b>0,51%</b>	<b>4 826</b>	<b>0,54%</b>	<b>388</b>	<b>8,04%</b>
<b>Flux de trésorerie après impôts par action</b>	<b>0,81 \$</b>		<b>0,79 \$</b>			
<b>Résultat de base et dilué par action</b>	<b>0,23 \$</b>		<b>0,21 \$</b>			

## Ventes

Les ventes sont la résultante :

Pour le Segment Distribution, des ventes brutes livrées aux clients provenant des entrepôts de London, Mississauga, Ottawa, Cambridge, Vaughan, Lévis, Saguenay, Rimouski, Edmundston et Montréal (Norref), et les ventes provenant de Skor « Libre-service » et Skor « Culinaire » desquelles sont retranchées des remises, selon des contrats négociés individuellement avec ceux-ci.

Pour le Segment Grossiste, l'addition des ventes brutes provenant de l'entrepôt de Boucherville et de ventes directes faites aux distributeurs affiliés, desquelles sont retranchées des remises faites à ceux-ci de l'ordre de 3% de leurs ventes, taux établi contractuellement entre Colabor SC et les distributeurs affiliés et des ventes faites à d'autres clients, desquelles sont retranchées des remises, selon des contrats négociés individuellement avec ceux-ci et des ventes de Décarie.

Les ventes inter-segments et inter-divisions sont éliminées.

**Ventes** (non auditées, en milliers de dollars)

	2012-09-08 (84 jours)			2011-09-10 (84 jours)			Écart		Écart ventes	
	Ventes	Ventes	Ventes	Ventes	Ajustement	Ventes	ventes	total	comparables	comparables
	totales	suite aux	comparables	totales	pour un jour	comparables	totales	%	\$	%
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	%	\$	%
<b>Segment Distribution</b>	253 063		253 063	239 938		239 938	13 125	5,5%	13 125	5,5%
Éliminations	(4 929)		(4 929)	(347)		(347)	(4 582)	S/O	(4 582)	S/O
	248 134		248 134	239 591		239 591	8 543	3,6%	8 543	3,6%
<b>Segment Grossiste</b>	151 570	19 849	131 721	123 521		123 521	28 049	22,7%	8 200	6,6%
Éliminations	(49 363)	(4 585)	(44 778)	(38 352)		(38 352)	(11 011)	28,7%	(6 426)	16,8%
	102 207	15 264	86 943	85 169		85 169	17 038	20,0%	1 774	2,1%
	350 341	15 264	335 077	324 760		324 760	25 581	7,9%	10 317	3,2%

  

	2012-09-08 (252 jours)			2011-09-10 (253 jours)			Écart		Écart ventes	
	Ventes	Ventes	Ventes	Ventes	Ajustement	Ventes	ventes	total	comparables	comparables
	totales	suite aux	comparables	totales	pour un jour	comparables	totales	%	\$	%
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	%	\$	%
<b>Segment Distribution</b>	726 666	65 956	660 710	635 988	1 966	634 022	90 678	14,3%	26 688	4,2%
Éliminations	(13 835)	(83)	(13 752)	(441)		(441)	(13 394)	S/O	(13 311)	S/O
	712 831	65 873	646 958	635 547	1 966	633 581	77 284	12,2%	13 377	2,1%
<b>Segment Grossiste</b>	421 600	58 868	362 732	346 502	1 117	345 385	75 098	21,7%	17 347	5,0%
Éliminations	(131 863)	(16 264)	(115 599)	(100 462)	(267)	(100 195)	(31 401)	31,3%	(15 404)	15,4%
	289 737	42 604	247 133	246 040	850	245 190	43 697	17,8%	1 943	0,8%
	1 002 568	108 477	894 091	881 587	2 816	878 771	120 981	13,7%	15 320	1,7%

Le chapitre *Situation économique actuelle...*, décrit plus loin dans ce rapport, donne un aperçu de la situation dans laquelle évoluent la Société et ses concurrents.

### Contrats importants de ventes

Au rapport de gestion du 1<sup>er</sup> trimestre, la Société avait mentionné qu'elle perdrait un contrat d'approvisionnement d'environ 85 M\$ en services alimentaires en Ontario à compter du mois d'avril 2013.

Depuis ce temps, elle a renouvelé un important contrat d'approvisionnement de plus de 50M\$ chez Norref avec Sobeys Québec pour une période additionnelle de trois ans, allant jusqu'en 2017.

De plus Summit a renouvelé, avec la société MTY, un contrat d'approvisionnement avec Mr Sub d'environ 25 M\$ en Ontario qu'elle desservait depuis quelques années. De plus Summit s'est vue

octroyée par MTY un nouveau contrat d'approvisionnement d'environ 25 M\$ pour sa bannière Country Style. Ces deux contrats se termineront en 2015.

Au cours du troisième trimestre, la Société a renouvelé des contrats avec Wild Wing et Extendicare pour des périodes respectives de 8 et 3 ans. Ces contrats représentent un chiffre d'affaires annuel d'environ 40 M\$.

#### Croissance organique

Le troisième trimestre a généré une croissance organique de 3,6% au niveau du Segment Distribution et de 2,1% pour le Segment Grossiste pour une croissance combinée de 3,2%, qualifiée d'excellente compte tenu de la situation économique difficile.

Pour la période cumulative, cette croissance organique fut respectivement de 2,1%, 0,8% et 1,7%.

### **Résultat opérationnel avant les frais non liés aux opérations courantes et les amortissements (ce qui correspond au Bénéfice avant frais financiers, amortissements et charges d'impôts (BAIIA))**

Le BAIIA est composé des éléments suivants :

#### *Bénéfice brut*

Le bénéfice brut de la Société est composé de l'addition des éléments suivants:

- Pour le Segment Grossiste :  
Pour Boucherville : un profit réalisé sur les ventes brutes d'entrepôt seulement, constitué en grande partie par une marge bénéficiaire sur les produits de marques privées et par un profit de détention d'inventaire. Ainsi, aucune marge bénéficiaire sur les ventes directes n'est constatée. Ce n'est qu'au niveau des remises des fournisseurs que des revenus sont attribués à ces ventes.  
Pour Décarie : coût d'acquisition des produits majoré d'un pourcentage négocié selon les contrats en vigueur ou en fonction du marché.
- Pour le Segment Distribution : coût d'acquisition des produits majoré d'un pourcentage négocié selon les contrats en vigueur ou en fonction du marché.
- Remises des fournisseurs  
Les remises des fournisseurs constituent une partie importante du bénéfice brut de Colabor. Ces remises comprennent : i) les ententes conclues avec des fournisseurs surtout en ce qui a trait aux ententes de distribution, à la facturation centrale, aux remises pour chargement complet et à d'autres régimes incitatifs, ii) les remises reçues des fournisseurs selon le volume d'achat, iii) les escomptes de caisse sur des achats basés sur les modalités de la vente, et iv) des fonds de publicité nets reçus relativement à des activités promotionnelles.

#### *Charges opérationnelles*

Les principales charges sont composées principalement des salaires et avantages sociaux, des

coûts de livraison pour le Segment Distribution ainsi que les frais d'occupation des différents centres de distribution de la Société. Ces charges comprennent une large part de frais fixes qui influencent beaucoup le résultat opérationnel.

Le BAIIA du troisième trimestre de 2012, à 11 022 K\$ ou 3,15% des ventes comparé à 10 554 K\$ ou 3,25% des ventes au trimestre de l'exercice précédent montre une progression de 468 K\$ ou de 4,43%. Bien que la pression des compétiteurs demeure constante sur les marges bénéficiaires, la Société a été en mesure de profiter de la croissance organique de ses ventes, des ventes provenant de ses récentes acquisitions et du contrôle de ses dépenses pour augmenter son BAIIA.

Le recul de 0,10% par rapport au trimestre de l'exercice précédent démontre une amélioration sensible sur la performance des deux premiers trimestres qui montrait un recul de 0,25%.

#### *Mesures annoncées par la Société*

Dans son rapport de gestion du premier trimestre de 2012, la Société avait émis le commentaire suivant : *Suite aux résultats du quatrième trimestre 2011 qui furent inférieurs aux attentes, la direction a pris des mesures immédiates qui devraient apporter une réduction des coûts d'opération et d'approvisionnement durant l'exercice 2012 et dont les bénéfices commenceront à se faire sentir en deuxième moitié de 2012, et principalement au cours de l'exercice financier 2013.*

Mesures prises :

- Faisant suite à l'acquisition de Viandes Décarie, au début de janvier 2012, concentration des produits de viandes achetés par les unités opérationnelles de Colabor vers Viandes Décarie, au lieu de s'approvisionner à des concurrents de Décarie comme elles le faisaient auparavant avant cette acquisition.
- Réorganisation administrative et opérationnelle des 8 divisions sous 3 directions régionales qui ont comme mission de réaliser les synergies et regrouper les forces de ventes.
- Centralisation au siège social des négociations importantes pour les produits autres que pour la revente afin de maximiser les synergies, comme par exemple les achats de pneus, de carburant, etc.

#### *Suivi des mesures annoncées*

Depuis cette déclaration, la Société a procédé aux changements suivants :

Au cours du deuxième trimestre :

- Tous les produits de viandes achetés par les unités opérationnelles de Colabor sont dirigés maintenant vers Viandes Décarie, ce qui est démontré par l'augmentation importante des ventes inter-divisions;

- La réorganisation administrative et opérationnelle des 8 divisions sous 3 directions régionales a été amorcée :
  - Un premier pas dans cette réorganisation, à la division de l'Ontario, a consisté à transférer les activités de Skor-distribution alimentaire à l'unité d'affaires Summit. Ce transfert a eu lieu le 16 juin, date de la fin du 2<sup>e</sup> trimestre;
  - A la division de l'Est du Québec et Nouveau-Brunswick, la Société a continué ses efforts dans le but d'harmoniser sa plateforme informatique unique devant desservir les unités d'affaires Bertrand, RTD et Edfrex afin de maximiser les opérations de ces trois unités et de les regrouper sous une seule;
- Un directeur des achats est entré en fonctions le 16 juillet dernier pour prendre en mains les achats de services communs aux unités opérationnelles.

Au cours du troisième trimestre et à venir au quatrième trimestre :

- Division de l'Ontario
  - Le transfert des activités de Skor-Distribution alimentaire à l'unité d'affaires Summit a été complété;
  - La Société a pris la décision de procéder à la fermeture de son centre de distribution de Cambridge, prévue pour le 14 décembre 2012. Les clients servis par ce centre de distribution seront maintenant desservis principalement par le centre de distribution de Vaughan;
  - Elle a aussi mis en vente la division Skor-Division «Culinaire ». Cette division prépare plus de 400 produits frais et congelés à partir de ses facilités de production de Mississauga, Ontario. Ses clients sont principalement des opérateurs de machines distributrices, des propriétaires de «cantine-mobile», des écoles, des établissements de soins de santé et des institutions gouvernementales. Elle a jugé que ces opérations ne cadraient plus dans sa mission et sa vision des affaires. Les résultats de cette transaction devraient être connus au cours du quatrième trimestre.
- Colabor, division de l'est du Québec et du Nouveau-Brunswick
  - la Société a continué ses efforts dans le but d'harmoniser sa plateforme informatique unique devant desservir les unités d'affaires Bertrand, RTD et Edfrex afin de maximiser les opérations de ces trois unités et de les regrouper sous une seule. Les opérations administratives d'Edfrex sont maintenant centralisées au bureau-chef de Québec depuis la fin de septembre et celles de RTD depuis le 20 octobre dernier.

La direction de la Société estime que son plan de réorganisation interne respecte les échéanciers qu'elle s'était donnés et que celui-ci sera très avancé à la fin de son exercice financier 2012.

## **Frais non liés aux opérations courantes**

La note 5 des états financiers montre pour le trimestre et pour la période cumulative des montants respectifs de 2 757 K\$ et de 3 010 K\$ au titre de *Restructuration interne des opérations*.

Cette restructuration interne décrite plus précisément au chapitre précédent a engendré des coûts non récurrents reliés principalement à :

- la fermeture de l'entrepôt de Cambridge;
- des primes de séparation pour des employés perdant leur emploi;
- des frais d'intégration à un nouveau système informatique;
- une dépréciation d'équipements informatiques qui ne seront plus nécessaires.

A la suite des réorganisations décrites ci-dessus, la direction de la Société estime que ses frais de l'exercice financier 2013 seraient diminués d'un montant approximatif de 2 M\$.

La Société est aussi à revoir d'autres opérations de son réseau de distribution et pourrait prendre d'autres décisions concernant cette restructuration au cours du quatrième trimestre.

Les frais non liés aux opérations courantes ont été par contre diminués d'un Ajustement du coût d'acquisition de Les Pêcheries Norref Québec Inc. Suite à l'acquisition de Les Pêcheries Norref Québec Inc. le 28 février 2011, la Société avait soumis à un processus d'arbitrage certains éléments litigieux. Le 12 juillet 2012, l'arbitre a donné raison à la Société et a exigé des vendeurs le remboursement d'un certain montant. Après déduction des frais engagés par la Société, un gain d'un montant 1 655 000 \$ a été comptabilisé au cours de ce trimestre.

## **Amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles**

Les augmentations respectives de 187 000 \$ et de 1 149 000 \$ des postes ci-dessus par rapport à la période cumulative de l'exercice précédent proviennent principalement des amortissements additionnels faisant suite aux acquisitions de Norref, Edfrex, Skor et Décarie.

## **Charges financières**

L'augmentation des charges financières de 290 000\$ et de 1 083 000 \$ fait suite au financement par emprunt bancaire des acquisitions mentionnées précédemment.

## **Charges d'impôts différés**

Le résultat montre une charge d'impôts différés de 463 000 \$ suite au revenu imposable de ce trimestre. La Société a procédé à sa conversion d'un Fonds de revenu à une Corporation au moyen d'une convention d'arrangement avec Biotechnologies ConjuChem Inc. (« ConjuChem ») en août 2009. Cette convention comprenait l'acquisition de pertes fiscales correspondant à environ 39 M\$ d'actif d'impôts différés en contrepartie d'un décaissement de 5 M\$. Des pertes fiscales, équivalentes à 19 M\$ d'encaisse, pourront être utilisées par la Société au cours des prochains exercices financiers.

Récemment, Superior Plus Corp, la première corporation à utiliser une prise de contrôle inversée en achetant des pertes fiscales pour se transformer d'un Fonds de revenu en une Corporation en



décembre 2008, a émis un communiqué pour informer les marchés financiers qu'elle s'attendait à recevoir prochainement de Revenu Canada un avis de cotisation concernant le genre de transaction décrite ci-dessus.

La Société n'a reçu, à l'heure actuelle, aucun avis de Revenu Canada concernant ce type de transaction. D'autre part, il est à noter que Revenu Canada a vérifié les exercices financiers 2008 à 2010 inclusivement.

## **Résultat par action**

Dans leur revue des états financiers de Colabor, les investisseurs doivent considérer que l'état du résultat comprend des dépenses importantes au niveau de l'amortissement des immobilisations corporelles, de l'amortissement des immobilisations incorporelles résultant des acquisitions que Colabor a effectuées au cours des dernières années, des charges d'impôts différés (décrit ci-dessus) et d'une portion hors caisse des intérêts effectifs sur les débentures inclus dans les charges financières. Ces amortissements et transactions hors caisse influent grandement le calcul du bénéfice de base et dilué par action. Souvent, les investisseurs comparent le dividende par action au bénéfice de base et dilué par action, ce dernier étant inférieur. *Pour leur analyse plus approfondie de Colabor, les investisseurs devraient aussi analyser les flux de trésorerie de base par action, calculs montrés ci-après.*

Le tableau ci-dessous montre le calcul d'un flux de trésorerie par action et le ratio de dividende sur ce flux pour le troisième trimestre et la période cumulative de 2012 comparé aux mêmes périodes de 2011. Le tableau montre aussi ce calcul sur une base des derniers 365 jours. Ce dernier calcul permet à l'investisseur d'analyser si les flux de trésorerie provenant de l'exploitation de la Société sont adéquats et qu'ils peuvent supporter le versement du dividende.

**Flux de trésorerie après impôts par action**

(non audités, en milliers de dollars, sauf les données par action)

	2012-09-08 (84 jours)	2011-09-10 (84 jours)	2012-09-08 (252 jours)	2011-09-10 (253 jours)	2012-09-08 (365 jours)
	\$	\$	\$	\$	\$
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles avant recouvrement (retenues) d'impôts et variation nette du fonds de roulement	9 949	10 631	26 063	24 051	36 868
Frais non liés aux opérations courantes	1 102		1 355	1 795	3 178
Charges financières	(2 151)	(1 861)	(6 567)	(5 484)	(9 594)
Portion hors caisse des intérêts effectifs sur la dette à long terme et les débetures inclus dans les charges financières	158	208	476	632	761
Acquisition d'immobilisations corporelles	(1 049)	(988)	(2 176)	(2 399)	(3 477)
Acquisition d'immobilisations incorporelles	(416)	(160)	(463)	(354)	(1 027)
	<u>7 593</u>	<u>7 830</u>	<u>18 688</u>	<u>18 241</u>	<u>26 709</u>
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	<u>23 088 315</u>	<u>22 923 146</u>	<u>23 075 153</u>	<u>23 002 391</u>	<u>22 983 521</u>
<b>Flux de trésorerie après impôts par action</b>	<u><b>0,33 \$</b></u>	<u><b>0,34 \$</b></u>	<u><b>0,81 \$</b></u>	<u><b>0,79 \$</b></u>	<u><b>1,16 \$</b></u>
Portion du dividende annuel déclaré correspondant à la période présentée	<u>0,17 \$</u>	<u>0,25 \$</u>	<u>0,50 \$</u>	<u>0,75 \$</u>	<u>0,83 \$</u>
<b>Ratio de dividende sur les flux de trésorerie après impôts par action</b>	<u>52%</u>	<u>74%</u>	<u>62%</u>	<u>95%</u>	<u>71%</u>

Le dividende annuel déclaré pour les périodes correspondantes de l'exercice 2011 était calculé sur la base de 1,08\$ par action. Ce dividende par action fut réduit à 0,72\$ en 2012.

Le tableau précédent démontre l'amélioration, même en période de ralentissement économique, du flux de trésorerie après impôts et du ratio de dividende sur les flux de trésorerie après impôts par action. Cette dernière amélioration résultant principalement de la décision de la Société de réduire son dividende annuel par action de 1,08\$ à 0,72\$.

Sur la base des 365 derniers jours, en pondérant la portion du dividende annuel déclaré, le ratio de dividende sur les flux de trésorerie après impôts par action se chiffre à 71%. En calculant ce ratio annuel et en appliquant le dividende annuel de 0,72\$ pour les 365 derniers jours, ce ratio serait de 62%.

**Résultat par action**

(non audité, en milliers de dollars, sauf les données par actions)

	2012-09-08 (84 jours)	2011-09-10 (84 jours)	2012-09-08 (252 jours)	2011-09-10 (253 jours)
	\$	\$	\$	\$
Résultat utilisé pour le résultat consolidé de base et dilué par action	<u>3 047</u>	<u>3 099</u>	<u>5 214</u>	<u>4 826</u>
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation pour les fins du calcul du résultat de base et dilué par actions	<u>23 088 315</u>	<u>22 923 146</u>	<u>23 075 153</u>	<u>23 002 391</u>
Résultat de base et dilué par action	<u>0,13 \$</u>	<u>0,14 \$</u>	<u>0,23 \$</u>	<u>0,21 \$</u>

**6.2 Autres éléments du résultat global, nets d'impôts****Autres éléments du résultat global**

(non audités, en milliers de dollars)

	2012-09-08 (84 jours)	2011-09-10 (84 jours)	2012-09-08 (252 jours)	2011-09-10 (253 jours)
	\$	\$	\$	\$
Autres éléments du résultat global				
Actif financier disponible à la vente - gain (perte) de la période	368		(1 120)	
Couvertures des flux de trésorerie - gain de la période	482		639	
Impôts sur les autres éléments du résultat global	(171)		(20)	
Total des autres éléments du résultat global	<u>679</u>		<u>(501)</u>	

Dans la transition des états financiers aux IFRS, la Société doit maintenant évaluer à la juste valeur le Placement en actions dans Investissements Colabor Inc. Le principal actif d'Investissements Colabor Inc. est un placement en actions de 5 087 349 actions de Groupe Colabor Inc., représentant une participation de 22% dans cette dernière. Groupe Colabor Inc. détient 18,12% d'Investissements Colabor. Inc. Cette évaluation démontre une diminution avant impôts de la valeur de ce placement de 1 120 000 \$ par rapport au 31 décembre 2011 principalement en raison de la baisse de l'action de Groupe Colabor Inc en bourse faisant suite à l'annonce de la baisse de son dividende.

L'autre élément est en relation avec un instrument financier dérivé. Le 8 novembre 2011, la Société a conclu deux accords de swap de taux d'intérêt qui permettent de convertir une partie de l'emprunt bancaire à taux variable en un emprunt à taux fixe. Par rapport au 31 décembre 2011, cet élément démontre un gain de 639 000 \$.

## 6.3 Situation financière

### États consolidés de la situation financière

(en milliers de dollars)

	2012-09-08 (non audité)	2011-12-31
	\$	\$
<b>ACTIF</b>		
<b>Courant</b>		
Clients et autres débiteurs	120 988	108 164
Actifs d'impôts recouvrables	3 206	2 421
Stock	78 752	76 632
Frais payés d'avance	4 348	2 596
<i>Actif courant</i>	<u>207 294</u>	<u>189 813</u>
<b>Non courant</b>		
Placement en actions dans Investissements Colabor Inc.	11 290	12 410
Instrument financier dérivé	21	
Immobilisations corporelles	17 325	17 319
Immobilisations incorporelles	147 719	154 845
Goodwill	115 065	114 775
<i>Actif non courant</i>	<u>291 420</u>	<u>299 349</u>
<b>Total de l'actif</b>	<u>498 714</u>	<u>489 162</u>
<b>PASSIF ET CAPITAUX PROPRES</b>		
<b>PASSIF</b>		
<b>Courant</b>		
Découvert bancaire	9 733	10 151
Fournisseurs et autres créditeurs	103 701	105 575
Dividendes à payer		6 220
Remises à payer	9 621	11 783
Soldes de prix d'achat à payer	11 877	12 560
Produits différés	1 720	344
<i>Passif courant</i>	<u>136 652</u>	<u>146 633</u>
<b>Non courant</b>		
Emprunt bancaire	117 999	96 167
Instrument financier dérivé		618
Soldes de prix d'achat à payer	404	250
Dette à long terme	14 644	14 598
Déventures convertibles	46 510	46 080
Obligations au titre de la retraite	249	448
Passif d'impôts différés	9 815	8 354
<i>Passif non courant</i>	<u>189 621</u>	<u>166 515</u>
<b>Total du passif</b>	<u>326 273</u>	<u>313 148</u>
<b>CAPITAUX PROPRES</b>		
Capital-actions	179 652	179 652
Déficit	(9 769)	(6 661)
Autres composantes des capitaux propres	2 558	3 023
<i>Total des capitaux propres</i>	<u>172 441</u>	<u>176 014</u>
<b>Total du passif et des capitaux propres</b>	<u>498 714</u>	<u>489 162</u>

Les principaux changements au bilan du 8 septembre 2012 par rapport à celui du 31 décembre 2011 ont trait à la prise en charge des actifs et passifs de Décarie, acquise le 1<sup>er</sup> janvier 2012, tel que décrite à la note 3 des états financiers.

Au 8 septembre 2012, 23 115 321 actions ordinaires sont émises et en circulation.

## **6.4 Flux de trésorerie**

### **Facilités de crédit**

La Société a une entente avec un syndicat bancaire, d'une durée de cinq ans, pour des crédits d'opération d'un montant autorisé de 150 M\$, ces crédits étant garantis par une hypothèque de premier rang sur les actifs de la société. De plus un montant additionnel de 100 M\$ pourrait être disponible en surplus suivant les besoins de la Société.

En vertu de la convention de crédit, la Société doit maintenir: i) un ratio prescrit de la dette totale (à l'exclusion des débentures convertibles et de la dette à long terme) par rapport au BAIIA inférieur à 3,00:1,00 et ii) un ratio prescrit de BAIIA par rapport aux charges financières supérieur à 3,50:1,00.

Suite aux récentes acquisitions, le syndicat bancaire, pour donner une certaine latitude à la Société pour lui permettre de réaliser ses synergies d'opération, a accepté que le ratio DETTE/BAIIA à respecter soit de 3,50 :1,00 jusqu'au troisième trimestre de 2012 et de 3,25 :1,00 jusqu'au troisième trimestre de 2013 et 3,00 :1,00 par la suite. Elle doit aussi maintenir un ratio DETTE TOTALE/BAIIA de 4,75 :1,00 jusqu'au troisième trimestre de 2012 et de 4,50 :1,00 jusqu'au troisième trimestre de 2013.

Au 8 septembre 2012, le ratio DETTE/BAIIA se chiffrait à 3,29 :1,00, le ratio de couverture des intérêts à 4,16 :1,00 et le ratio DETTE TOTALE/BAIIA à 4,65 :1,00.

### **Dividendes**

Un dividende de 4 161 K\$ a été versé le 15 avril 2012 et un autre du même montant le 15 juillet 2012 sur la base d'un dividende trimestriel de 0,18\$ par action.

## Tableaux consolidés des flux de trésorerie

(non audités, en milliers de dollars)

	2012-09-08 (84 jours)	2011-09-10 (84 jours)	2012-09-08 (252 jours)	2011-09-10 (253 jours)
	\$	\$	\$	\$
<b>Activités opérationnelles</b>				
Résultat avant impôts	3 510	4 537	6 400	6 935
Radiation d'immobilisations suite à une restructuration			253	
Amortissement des immobilisations corporelles	935	1 125	2 883	2 696
Amortissement des immobilisations incorporelles	3 324	3 031	9 924	8 775
Charges financières	2 151	1 861	6 567	5 484
Charges relatives aux régimes de rémunération à base d'actions	29	77	36	302
Acquisition d'actions par la Société dans le cadre des régimes de rémunération à base d'actions				(141)
	<u>9 949</u>	<u>10 631</u>	<u>26 063</u>	<u>24 051</u>
Recouvrement (retenues) d'impôts	1 225	1 201	(785)	830
Variation nette du fonds de roulement	<u>(9 164)</u>	<u>12 637</u>	<u>(16 014)</u>	<u>(1 735)</u>
<b>Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles</b>	<u>2 010</u>	<u>24 469</u>	<u>9 264</u>	<u>23 146</u>
<b>Activités d'investissement</b>				
Acquisitions d'entreprises, déduction faite de la trésorerie acquise			(6 069)	(78 941)
Acquisitions d'immobilisations corporelles	(1 049)	(988)	(2 176)	(2 399)
Acquisitions d'immobilisations incorporelles	<u>(416)</u>	<u>(160)</u>	<u>(463)</u>	<u>(354)</u>
<b>Flux de trésorerie provenant des activités d'investissement</b>	<u>(1 465)</u>	<u>(1 148)</u>	<u>(8 708)</u>	<u>(81 694)</u>
<b>Activités de financement</b>				
Emprunt bancaire	9 252	(2 550)	21 882	89 770
Rachat d'actions dans le cours normal des activités		(2 812)		(2 990)
Remboursement de la dette à long terme		(39)		(307)
Dividendes payés	(4 161)	(6 220)	(14 542)	(18 649)
Paiement de soldes de prix d'achat	(1 250)		(1 337)	(2 013)
Charges financières payées	<u>(1 949)</u>	<u>(1 689)</u>	<u>(6 141)</u>	<u>(5 474)</u>
<b>Flux de trésorerie provenant des activités de financement</b>	<u>1 892</u>	<u>(13 310)</u>	<u>(138)</u>	<u>60 337</u>
<b>Variation nette du découvert bancaire</b>	2 437	10 011	418	1 789
Découvert bancaire au début de la période	<u>(12 170)</u>	<u>(18 931)</u>	<u>(10 151)</u>	<u>(10 709)</u>
<b>Découvert bancaire à la fin de la période</b>	<u>(9 733)</u>	<u>(8 920)</u>	<u>(9 733)</u>	<u>(8 920)</u>

## 7. Résumé des derniers trimestres

	Selon les IFRS							Selon les PCGR canadiens avant le basculement aux IFRS
	2012-08-09 (84 jours)	2012-06-16 (84 jours)	2012-03-24 (84 jours)	2011-12-31 (112 jours)	2011-09-10 (84 jours)	2011-06-18 (84 jours)	2011-03-26 (85 jours)	2010-12-31 (111 jours)
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Ventes</b>	350 341	354 294	297 933	431 664	324 760	317 411	239 416	347 141
BAIIA	11 022	10 651	5 456	12 513	10 554	10 227	4 904	13 984
<b>Résultat</b>	3 047	2 903	(736)	2 002	3 099	1 675	52	5 868
Bénéfice net de base par action	0,13 \$	0,13 \$	(0,03) \$	0,09 \$	0,14 \$	0,07 \$	0,00 \$	0,26 \$

## 8. Opérations entre apparentés

Lors du premier appel public à l'épargne, le 28 juin 2005, le Fonds avait acquis indirectement une participation de 53,2% dans Colabor SC, la participation restante de 46,8% dans Colabor SC étant détenue par Investissements Colabor Inc. (« Investissements ») sous forme de parts de Colabor SC échangeables.

Suite à l'acquisition de Summit et de Bertrand, Investissements détenait 25,9% dans Colabor SC sur une base non diluée et 20,8% sur une base entièrement diluée.

Suite à la conversion en société et à la conversion de débentures, Investissements détient maintenant 22,0% dans Groupe Colabor Inc. sur une base non diluée et 18,6% sur une base entièrement diluée, ce qui lui permet notamment d'exercer une influence notable sur GCL.

Par contre Groupe Colabor Inc., suite aux acquisitions de Bertrand, RTD et Edfrex, détient maintenant 18,12% d'Investissements Colabor Inc. qui, elle, détient un placement de 5 087 349 actions dans Groupe Colabor Inc.

Les opérations entre apparentés sont constituées des éléments suivants :

- Les ventes effectuées auprès de clients contrôlés par des administrateurs. Celles-ci sont aux mêmes conditions que celles effectuées auprès des autres clients de la Société ;
- Remises aux distributeurs affiliés et privilégiés de Investissements au taux de 3% des ventes à ceux-ci, taux établi contractuellement jusqu'en 2015;
- La Société loue de Investissements, jusqu'en 2022, l'immeuble dans lequel est situé son siège social et le centre de distribution de Boucherville;
- La Société a versé des sommes pour des services informatiques à une filiale d'Investissements jusqu'au 31 décembre 2011.

Toutes ces opérations ont été conclues dans le cours normal des activités et sont mesurées à la valeur d'échange.

### Opérations entre apparentés

(non auditées, en milliers de dollars)

	2012-09-08 (84 jours)	2011-09-10 (84 jours)	2012-09-08 (252 jours)	2011-09-10 (253 jours)
	\$	\$	\$	\$
Ventes de marchandises effectuées à des clients contrôlés par des administrateurs		865		4 130
Remises	3 387	3 295	9 389	9 331
Loyer	466	466	1 404	1 404
Services informatiques		130		369

## 9. Transactions hors bilan

La Société n'a pas d'obligations relatives à des transactions hors bilan, à l'exception de lettres de garantie bancaire de l'ordre de 2 053 000 \$, dont la principale d'un montant de 2 028 000 \$ supporte une année de location de son centre de distribution de Boucherville.

## **10. Situation économique actuelle, stratégies de développement et perspectives d'avenir**

### **Situation économique actuelle**

Colabor œuvre dans l'est du Canada, principalement au Québec et en Ontario.

*(La section en italique est tirée des « Prévisions économiques et financières – printemps 2012 de Desjardins – Études économiques.)*

*Au Québec, une hausse de seulement 1,4% du PIB est prévue pour 2012. Le Québec se retrouve parmi les provinces les moins performantes. Ce résultat peu enviable découlera d'une consommation plus faible freinée par des augmentations de la taxe de vente du Québec et d'autres taxes et tarifs. Une croissance du PIB de 2% est anticipée pour 2013.*

*En Ontario, une hausse de 1,8% du PIB est prévue pour 2012. Elle provient principalement de la croissance du secteur de la fabrication automobile. La situation des finances publiques est par contre une problématique qui influencera la progression de l'économie ontarienne au cours des prochains trimestres. En effet l'Ontario est aux prises avec un déficit structurel important, ce qui peut limiter les dépenses de consommation des ménages, suite à des augmentations de taxes. Une croissance du PIB de 2,1% est anticipée pour 2013.*

De plus la situation économique difficile qui continue à être vécue présentement aux États-Unis et dans certains pays de la communauté européenne pourrait aussi contribuer à perturber l'environnement économique canadien.

Colabor a établi son plan d'affaires, qui est décrit ci-dessous, et croit que la situation actuelle pourrait lui apporter encore des occasions d'affaires qu'elle est prête à analyser avec l'objectif d'accroître la valeur de la société au bénéfice de ses actionnaires.

### **Stratégies de développement**

La direction de la Société croit sincèrement qu'il existe d'importants canaux servant à accroître sa pénétration dans le domaine des services alimentaires au Canada.

#### *Consolidation dans la distribution des services alimentaires*

Le marché de la distribution des services alimentaires est encore très morcelé dans l'Est du Canada. Cette situation donne l'opportunité à Colabor d'augmenter de façon significative sa part de marché dans les régions géographiques, où elle est déjà présente, par des acquisitions hautement synergétiques.

La Société pourrait aussi acquérir d'autres distributeurs affiliés au Québec et dans les provinces de l'Atlantique. Ceci lui permettrait de densifier son réseau de distribution dans l'est du Canada, ce qui augmenterait la profitabilité de ses opérations.



## *Réseau des distributeurs affiliés au Québec et dans les provinces de l'Atlantique*

Malgré le ralentissement de l'économie, les distributeurs affiliés indépendants, fidèles, à l'esprit d'entrepreneur et axés sur le service à la clientèle, continuent d'accroître leur part de marché dans leurs territoires respectifs.

### *Secteurs connexes*

La Société s'est donnée comme mission de pouvoir donner à sa clientèle un guichet unique dans le domaine des services alimentaires.

Ainsi, la Société pourrait s'adjoindre un réseau de distribution dans le domaine des fruits et légumes, des produits d'emballage, des produits naturels et organiques ainsi que des produits ethniques, tel fut le cas en 2011 par l'acquisition de Pêcheries Norref et plus récemment par l'acquisition des actifs de Viandes Décarie .

### *Expansion géographique*

La Société n'est pas actuellement présente dans l'Ouest canadien. Étant donné que la plus importante croissance de l'économie au Canada au cours des dernières années se passait dans cette région, il est certain que la Société aurait avantage à s'y implanter, tout en étant prudente en raison des problèmes reliés à la disponibilité de la main-d'œuvre. De plus, un prérequis à toute implantation dans cette région, sera de développer une solide base de clients avant d'investir dans de nouvelles infrastructures.

## **Perspectives d'avenir**

Ainsi, malgré le ralentissement économique, étant donné la faible part de marché que Colabor a dans certaines régions importantes du Canada telles Toronto et Montréal, ces opportunités d'acquisitions permettraient à la Société d'augmenter de façon importante ses ventes, son pouvoir d'achat et sa capacité de générer des économies de coûts avec l'objectif d'augmenter son bénéfice net.

## **11. Risques et incertitudes**

Les activités de la Société sont assujetties à plusieurs risques et incertitudes qui sont plus amplement décrits à sa notice annuelle. En sus des risques qui y sont décrits, la Société désire souligner les risques reliés à l'industrie qui pourraient avoir un impact sur la rentabilité et sur le rendement de l'investissement qui ne sont pas sous le contrôle de la direction.

### **Risques reliés à l'industrie qui pourraient avoir un impact sur la rentabilité et qui ne sont pas entièrement sous le contrôle de la direction :**

- *Dépendance vis-à-vis les distributeurs affiliés*

Les ventes générées par les distributeurs affiliés représentent une fraction importante (environ 28%) des ventes de la Société. La perte d'un nombre significatif de ces distributeurs pourrait avoir un impact négatif sur les résultats de Colabor.

Cependant, ce risque a été atténué par la conclusion d'ententes visant à modifier les ententes d'affiliation pour prévoir une durée initiale de dix ans, des dispositions de renouvellement pour deux durées supplémentaires de cinq ans et également l'octroi d'un droit de premier refus par les distributeurs affiliés à Colabor SC sur leurs commerces. Par

ailleurs, rien ne garantit que Colabor soit en mesure de financer l'exercice d'un tel droit de premier refus. En outre, des incitatifs sont intégrés dans la relation contractuelle existant entre les distributeurs affiliés, Colabor SC et Investissements Colabor Inc. afin d'encourager les distributeurs affiliés à accroître leurs achats auprès de Colabor.

- *Absence d'ententes à long terme entre les distributeurs affiliés et leurs clients*

Conformément à la pratique générale de l'industrie, les distributeurs affiliés ne concluent pas habituellement des ententes à long terme avec leurs clients. Ainsi, les clients peuvent, sans préavis, ni pénalité, mettre un terme à leur relation avec les distributeurs affiliés. En outre, même si les clients décidaient de poursuivre leur relation avec les distributeurs affiliés, rien ne garantit qu'ils achèteront le même volume de produits que par le passé, ni qu'ils paieront le même prix pour ces produits que par le passé. Toute perte de clients par les distributeurs affiliés, ou diminution du chiffre d'affaires ou du prix payé par eux pour les produits, pourrait toucher les ventes de la Société et avoir une incidence défavorable sur la situation financière et les résultats d'exploitation. Par le passé, les distributeurs affiliés, s'appuyant sur leurs connaissances des marchés respectifs dans lesquels ils évoluent, ont pu se démarquer de leurs concurrents en offrant des services personnalisés à leurs clients, notamment des calendriers de livraisons souples et une gamme de produits adaptés aux besoins de leurs clients; la direction est d'avis que cette ligne de conduite se poursuivra à l'avenir.

- *Choix des clients*

Le succès de Colabor dépend aussi de l'intérêt continu des clients vis-à-vis les produits qu'elle distribue. Un changement dans les choix des clients pourrait affecter la demande des produits distribués par Colabor.

- *Dépendance à l'égard de Cara et d'autres chaînes*

Suite à l'acquisition de Summit, les ventes à Cara (y compris ses franchisés) représentent une portion importante des ventes de la Société. La perte de Cara en tant que client, une diminution des achats par Cara, ou une diminution de la part de marché de Cara dans l'industrie des services alimentaires pourrait avoir une incidence importante et défavorable sur la situation financière, les résultats d'exploitation et la liquidité de la Société. Ce risque a par contre été atténué par la signature d'une convention de distribution d'une durée de dix ans et une option de renouvellement de cinq ans avec Cara.

- *Intégration des sociétés acquises*

Bien que certaines acquisitions soient gérées de façon autonome, certaines feront l'objet d'importantes rationalisations. Des difficultés rencontrées dans ces intégrations pourraient avoir un effet sur les résultats de la Société.

- *Rappel de produits*

Colabor peut faire face à des retours de produits faisant suite à des problèmes sanitaires rencontrés par certains de ses manufacturiers. Ces retours peuvent créer un ralentissement des ventes d'une catégorie de produits pendant une certaine période et peuvent causer une certaine détérioration du chiffre d'affaires. Cependant, Colabor a actuellement tous les mécanismes nécessaires d'identification qui lui permettent de récupérer rapidement les produits contaminés pour les retourner aux manufacturiers responsables et recouvrer les sommes payées à ces manufacturiers pour les produits contaminés.

## Rendement de l'investissement

Le rendement d'un investissement dans Groupe Colabor Inc. n'est pas comparable à celui d'un investissement dans des titres à revenu fixe. Le rendement est fondé sur de nombreuses hypothèses. Bien que la Société ait l'intention de verser des dividendes trimestriels, ceux-ci peuvent être réduits ou suspendus. Les dividendes versés dépendront de nombreux facteurs, notamment les risques inhérents à l'industrie décrits ci-haut et les autres risques décrits dans sa notice annuelle. En outre, la valeur marchande des actions peut baisser considérablement si la Société se trouve dans l'impossibilité de respecter ses objectifs en matière de versement de dividendes, notamment au non-respect du maintien des ratios financiers négociés à la convention de crédit décrits à la section *Flux de Trésorerie*.

## Changements climatiques

Colabor a des risques très minimes reliés aux changements climatiques.

## 12. Évaluations comptables significatives

Certains montants apparaissant aux états financiers sont le fruit d'estimations de la direction, fondées sur sa connaissance des événements en cours ou anticipés et des conditions économiques actuelles. Les seules estimations significatives concernent la provision pour stocks excédentaires ou désuets, la comptabilisation des remises des fournisseurs, le goodwill et les immobilisations incorporelles.

- *Provision pour stocks excédentaires ou désuets*

Les stocks sont évalués au moindre des éléments suivants : la valeur de réalisation nette ou le coût calculé selon la méthode du premier entré, premier sorti. La Société évalue une provision pour la désuétude calculée en fonction d'hypothèses relatives à la demande future pour ses produits et aux conditions du marché sur lesquels ses produits sont vendus. Cette provision, qui réduit les stocks à leur valeur de réalisation nette, est ensuite inscrite à titre de réduction des stocks au bilan. La direction doit faire des estimations et porter des jugements au moment de déterminer ces provisions. Si les conditions réelles du marché sont moins favorables que les hypothèses de la direction, des provisions supplémentaires peuvent s'avérer nécessaires.

- *Comptabilisation des remises des fournisseurs*

Colabor négocie des ententes d'approvisionnement avec ses fournisseurs qui prévoient le paiement de remises au volume d'achats effectués. Les ententes d'approvisionnement avec les fournisseurs sont revues périodiquement et les niveaux de remises sont ajustés selon les conditions du marché qui prévalent.

- *Goodwill et immobilisations incorporelles*

Le goodwill représente l'excédent du coût d'acquisition d'entreprises sur les montants nets des valeurs attribuées aux éléments de l'actif acquis et du passif pris en charge. Le goodwill n'est pas amorti. Il est soumis à un test annuel de dépréciation, ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquaient une baisse de la juste valeur. Le test de dépréciation consiste en une comparaison de la juste valeur de l'entreprise de la Société avec sa valeur comptable. Lorsque la valeur comptable de l'entreprise excède sa juste valeur, la Société compare la juste valeur de tout goodwill

rattaché à l'entreprise à sa valeur comptable. Une perte de valeur est constatée aux résultats pour un montant égal à l'excédent. La juste valeur de l'entreprise est calculée en fonction de l'évaluation des flux de trésorerie actualisés.

Les immobilisations incorporelles comprennent entre autre les relations clients et les marques de commerce. Les relations clients sont amorties selon la méthode de l'amortissement linéaire sur leur durée de vie prévue de 20 ans, en ce qui concerne les relations avec les distributeurs affiliés, de 15 ans en ce qui concerne les relations clients avec Cara et de 2 à 10 ans pour les autres clients, tandis que les marques de commerce ne sont pas amorties.

### **13. Contrôles et procédures à l'égard de l'information financière**

En ce qui concerne l'acquisition de Décarie (1<sup>er</sup> janvier 2012), la Société s'est prévaluée de la disposition NI 52-109 3.3(1) (b) permettant d'exclure l'évaluation de la conception des contrôles et procédures et du contrôle interne à l'égard de l'information financière pour une durée maximale de 365 jours.

Sauf en ce qui a trait à cette acquisition, aucune modification du contrôle interne à l'égard de l'information financière n'a eu une incidence importante ou n'est raisonnablement susceptible d'avoir une incidence importante sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière du trimestre terminé le 8 septembre 2012. Voici l'information financière reliée à cette acquisition pour le trimestre terminé le 8 septembre 2012.

Ventes :	19,5 M\$
Résultat opérationnel avant les amortissements :	0,3 M\$
Actif courant :	11,0 M\$
Actif non courant :	2,9 M\$
Passif courant :	3,9 M\$
Passif non courant :	0,4 M\$