



GROUPE COLABOR INC.

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

1^{ER} TRIMESTRE DE L'EXERCICE FINANCIER 2013

PÉRIODE DE 82 JOURS TERMINÉE LE 23 MARS 2013

LE 1^{ER} MAI 2013

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

1er TRIMESTRE DE L'EXERCICE FINANCIER 2013

PÉRIODE DE 82 JOURS TERMINÉE LE 23 MARS 2013

TABLE DES MATIÈRES

1. PORTÉE DU RAPPORT DE GESTION ET AVIS AUX INVESTISSEURS	3
2. DÉCLARATIONS PROSPECTIVES	3
3. GÉNÉRALITÉS	4
4. PROFIL DE LA SOCIÉTÉ	4
5. PRINCIPALES RESSOURCES ET COMPÉTENCES :	
5.1 CONSEIL D'ADMINISTRATION	7
5.2 DIRECTION	7
6. ANALYSE DE LA PERFORMANCE	
6.1 RÉSULTAT	8
6.2 AUTRES ÉLÉMENTS DU RÉSULTAT GLOBAL	14
6.3 SITUATION FINANCIÈRE	15
6.4 FLUX DE TRÉSORERIE	16
7. RÉSUMÉ DES DERNIERS TRIMESTRES	17
8. OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS	18
9. TRANSACTIONS HORS BILAN	18
10. SITUATION ÉCONOMIQUE ACTUELLE, STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT ET PERSPECTIVES D'AVENIR	18
11. RISQUES ET INCERTITUDES	20
12. ESTIMATIONS COMPTABLES SIGNIFICATIVES	22
13. CONTRÔLES ET PROCÉDURES À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE	23

Le 1^{er} mai 2013

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 du 1^{er} trimestre de l'exercice financier se terminant le 31 décembre 2013. 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 et 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. 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 et à son site informatif 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 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 quatre centres de distribution, dont le siège social de London, où sont regroupés les services administratifs.

La superficie totale d'entreposage de ces entrepôts est d'environ 550 000 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)
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 environ 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. Viandes Lauzon (division Centre du Québec)

Lauzon est un important distributeur des marques de bœuf Cargill comme Angus Pride, Sterling Silver, et effectue la production et la transformation de produits contenant des protéines de grande qualité dans les provinces de Québec et d'Ontario. Ce distributeur très connu et bien établi au Québec est réputé pour ses excellents produits et son personnel expérimenté et compétent offrant un service efficace et souple aux secteurs de la restauration et de l'hôtellerie à partir d'une usine de 68 000 pieds carrés récemment rénovée et ayant reçu une approbation fédérale qui est située à Montréal.

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 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 (« 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 125 personnes.

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.

Près de 50% des ventes de la Société sont régies par des contrats à long terme.

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
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 2012, 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.
- Le niveau élevé du prix de l'essence, des taxes à la consommation et l'endettement des ménages diminuent les revenus disponibles pour tous les achats de produits non essentiels y compris la restauration (produits discrétionnaires).
- Le 4 mars 2013, la Société a conclu l'acquisition des actifs de T. Lauzon. Les résultats financiers de Lauzon sont inclus dans le résultat de la Société depuis le 4 mars 2013 mais ne le sont pas en 2012 pour fins de comparaison.

États consolidés du résultat

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

	2013-03-23 (82 jours)		2012-03-24 (84 jours)		Écart	
	\$		\$		\$	
Ventes de marchandises	293 580	100,00%	297 933	100,00%	(4 353)	-1,46%
Charges opérationnelles excluant les frais non liés aux opérations courantes et les amortissements	291 271	99,21%	292 477	98,17%	(1 206)	-0,41%
Résultat opérationnel avant les frais non liés aux opérations courantes et amortissements	2 309	0,79%	5 456	1,83%	(3 147)	-57,68%
Frais non liés aux opérations courantes	247	0,08%			247	S/O
Amortissement des immobilisations corporelles	1 219	0,42%	1 004	0,34%	215	21,41%
Amortissement des immobilisations incorporelles	3 023	1,03%	3 284	1,10%	(261)	-7,95%
	4 489	1,53%	4 288	1,44%	201	4,69%
Résultat opérationnel	(2 180)	-0,74%	1 168	0,39%	(3 348)	-286,64%
Charges financières	2 323	0,79%	2 150	0,72%	173	8,05%
Résultat avant impôts	(4 503)	-1,53%	(982)	-0,33%	(3 521)	S/O
Charges (recouvrement) d'impôts						
Exigibles						
Différés	(1 145)	-0,39%	(246)	-0,08%	(899)	S/O
	(1 145)	-0,39%	(246)	-0,08%	(899)	S/O
Résultat	(3 358)	-1,14%	(736)	-0,25%	(2 622)	S/O
Flux de trésorerie après impôts par action	(0,02) \$		0,14 \$			
Résultat de base et dilué par action	(0,14) \$		(0,03) \$			

Ventes

Les ventes sont la résultante :

Pour le Segment Distribution, des ventes brutes livrées aux clients provenant des entrepôts de London, Mississauga, Ottawa, Vaughan, Lévis, Saguenay, Rimouski, Edmundston et Montréal (Norref et Lauzon), et les ventes provenant de Skor « Libre-service » 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)

	2013-03-23 (82 jours)			2012-03-24 (84 jours)			Écart		Écart ventes		
	Ventes totales	Ventes suite aux acquisitions	Ventes comparables	Ventes totales	Ajustement pour deux jours	Vente d'une division	Ventes comparables	ventes totales		comparables	
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	%	\$	%
Segment Distribution	208 416	2 915	205 501	215 117	(5 122)	(2 113)	207 882	(6 701)	-3,1%	(2 381)	-1,1%
Éliminations	(3 525)		(3 525)	(379)	9		(370)	(3 146)	S/O	(3 155)	S/O
	<u>204 891</u>	<u>2 915</u>	<u>201 976</u>	<u>214 738</u>	<u>(5 113)</u>	<u>(2 113)</u>	<u>207 512</u>	<u>(9 847)</u>	<u>-4,6%</u>	<u>(5 536)</u>	<u>-2,7%</u>
Segment Grossiste	121 664	7 250	114 414	117 098	(2 788)		114 310	4 566	3,9%	104	0,1%
Éliminations	(32 975)		(32 975)	(33 903)	807		(33 096)	928	-2,7%	121	-0,4%
	<u>88 689</u>	<u>7 250</u>	<u>81 439</u>	<u>83 195</u>	<u>(1 981)</u>		<u>81 214</u>	<u>5 494</u>	<u>6,6%</u>	<u>225</u>	<u>0,3%</u>
	<u>293 580</u>	<u>10 165</u>	<u>283 415</u>	<u>297 933</u>	<u>(7 094)</u>	<u>(2 113)</u>	<u>288 726</u>	<u>(4 353)</u>	<u>-1,5%</u>	<u>(5 311)</u>	<u>-1,8%</u>

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

Ventes provenant des acquisitions

Les ventes provenant des acquisitions, au niveau Segment Distribution résultent de l'acquisition de T. Lauzon Ltée, maintenant connue sous Viandes Lauzon.

Quant à celles attribuées au Segment Grossiste, elles proviennent du fait que Viandes Décarie s'est appropriée une large portion de la clientèle d'une société affiliée à Lauzon suite à la fermeture des opérations de cette dernière par l'embauche de la force de ventes de celle-ci et de l'achat de ses stocks.

Ajustement des ventes

Étant donné que le trimestre de l'exercice 2013 ne compte que 82 jours comparativement à 84 au cours de l'exercice précédent, les ventes du trimestre 2012 ont été réduites de l'équivalent de deux jours pour les rendre comparables à celles de 2013.

Réduction des ventes

Pour refléter des ventes comparables, nous avons réduit les ventes de Skor Division Culinaire qui fut vendue au cours du dernier trimestre de l'exercice 2012.

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, notamment au premier trimestre de l'exercice financier.

Le BAIIA du premier trimestre de 2013, à 2 309 K\$ ou 0,79% des ventes comparé à 5 456 K\$ ou 1,83% des ventes au trimestre de l'exercice précédent reflète bien la conjoncture économique difficile dans laquelle évolue la Société.

Les facteurs suivants peuvent expliquer cette diminution du BAIIA

- Une baisse marquée des achats dits *discrétionnaires* par une population de plus en plus endettée suite au coût élevé de l'essence, des taxes à la consommation et autres coûts devant être supportés par les ménages;
- Une concurrence accrue entre les entreprises du secteur de la distribution alimentaire;
- Une température moins clémente qu'à l'exercice précédent. Le premier trimestre de 2012 avait été anormalement chaud, ce qui avait favorisé une meilleure fréquentation des restaurants et une ouverture plus hâtive des terrasses tandis que 2013 a été marquée par des conditions climatiques difficiles dans tous les territoires desservis par la société;
- Des pertes d'emploi importantes de près de 40 000 en Ontario et au Québec au cours du dernier trimestre.

Mesures annoncées et réalisées par la Société en 2012

Le rapport de gestion du quatrième trimestre de 2012, décrit en détail les mesures annoncées et les réalisations faites en 2012 pour réduire ses coûts.

Continuité du plan d'action en 2013 afin de réduire les coûts d'exploitation

La Société poursuit son plan d'action en 2013. Voici quelques actions qu'elle a entreprises :

- Lancement d'initiatives afin de stimuler des ventes davantage rentables;
- Revue des opérations de la division de l'Est du Québec et du Nouveau-Brunswick, y compris l'amélioration de la chaîne d'approvisionnement entre les entrepôts de cette division;
- Acquisition de T. Lauzon, le spécialiste des produits du bœuf au Québec dans l'industrie des services alimentaires;
- Transferts des achats de produits de viandes de la division de l'Ontario et de l'est du Québec vers Lauzon.

A son rapport de gestion du quatrième trimestre, en relation avec les mesures réalisées en 2012, la Société avait évalué que ses frais d'exploitation de l'exercice financier 2013 seraient diminués d'un montant approximatif de 3,5 M\$. Cependant la perte d'un contrat d'approvisionnement d'environ 85 M\$ en Ontario à compter d'avril 2013 fera en sorte, au niveau du BAIIA, d'annuler cette amélioration.

Frais non liés aux opérations courantes

La note 6 des états financiers donne un sommaire des frais non liés aux opérations courantes. Ce poste de l'état du Résultat comprend des éléments qui ne sont pas récurrents avec les opérations courantes de la Société.

Ces frais sont composés de :

- Coûts directs liés à des acquisitions 247 000\$
- Dividendes reçus d'Investissements Colabor Inc. (2 342 000\$)

À la fin de 2012, Investissements Colabor a vendu un actif important et a réalisé un gain important qui a été versé à ses actionnaires sous forme de dividendes. Groupe Colabor détient 18% des actions d'Investissements Colabor.

- Dépréciation de la valeur du Placement en actions dans Investissements Colabor Inc. 2 342 000\$

Étant donné que le placement dans Investissements Colabor est évalué à la juste valeur et qu'Investissements Colabor a versé sous forme de dividendes le gain réalisé sur la vente d'un de ses actifs, la Société a comptabilisé une dépréciation de la valeur équivalente aux dividendes reçus car ceci représente une baisse de valeur permanente de ce placement.

Grand total 247 000\$

Recouvrement d'impôts différés

Le recouvrement d'impôts différés provient de la perte de 4 503 K\$ avant impôts. La Société continue d'utiliser la méthode utilisée depuis sa conversion en corporation en 2009.

Quant au litige l'opposant à l'Agence de Revenu du Canada pour leur utilisation de la loi anti-évitement afin de refuser les pertes fiscales acquises lors de sa conversion, la Société a fait parvenir son argumentation au Comité anti-évitement et est dans l'attente de leur décision.

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 1^{er} trimestre de 2013 comparé à la même période de 2012. Il présente aussi le même calcul sur une base de 365 jours. C'est principalement ce dernier calcul qui permet à l'investisseur d'analyser si les flux de trésorerie provenant de l'exploitation courante de la Société sont adéquats et qu'ils peuvent supporter le versement du dividende car il est calculé sur une base d'un exercice complet d'activités, ce qui élimine les variations saisonnières, l'exemple du premier trimestre en est un parfait exemple.

Flux de trésorerie après impôts par action

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

	2013-03-23 (82 jours)	2012-03-24 (84 jours)	2013-03-23 (365 jours)
	\$	\$	\$
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles avant recouvrement (retenues) d'impôts et variation nette du fonds de roulement	2 075	5 493	31 317
Frais non liés aux opérations courantes	247		6 886
Charges financières payées	(2 323)	(2 150)	(10 150)
Portion hors caisse des intérêts effectifs sur la dette à long terme et les débetures inclus dans les charges financières	167	158	699
Acquisition d'immobilisations corporelles	(632)	(226)	(3 564)
Acquisition d'immobilisations incorporelles			(509)
	<u>(466)</u>	<u>3 275</u>	<u>24 679</u>
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	<u>24 057 583</u>	<u>23 061 348</u>	<u>23 303 187</u>
Flux de trésorerie après impôts par action	<u>-0,02 \$</u>	<u>0,14 \$</u>	<u>1,06 \$</u>
Portion du dividende annuel déclaré correspondant à la période présentée	<u>0,17 \$</u>	<u>0,17 \$</u>	<u>0,72 \$</u>
Ratio de dividende sur les flux de trésorerie après impôts par action	<u>S/O</u>	<u>117%</u>	<u>68%</u>

La comparaison entre le 1^{er} trimestre et la performance des 12 derniers mois montre bien la saisonnalité des opérations de Colabor. Il démontre aussi la capacité de la Société de verser le dividende prévu sur une base annuelle.

Résultat par action

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

	2013-03-23 (82 jours)	2012-03-24 (84 jours)
	\$	\$
Résultat utilisé pour le résultat consolidé de base et dilué par action	<u>(3 358)</u>	<u>(736)</u>
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation pour les fins du calcul du résultat de base et dilué par actions	<u>24 057 583</u>	<u>23 061 348</u>
Résultat de base et dilué par action	<u>(0,14) \$</u>	<u>(0,03) \$</u>

6.2 Autres éléments du résultat global, nets d'impôts

Autres éléments du résultat global

(non audités, en milliers de dollars)

	2013-03-23 (82 jours)	2012-03-24 (84 jours)
	\$	\$
Résultat	(3 358)	(736)
Autres éléments du résultat global qui seront reclassés ultérieurement au résultat		
Actif financier disponible à la vente		
Perte de la période	(2 362)	(1 531)
Reclassement au résultat	2 342	
Couverture des flux de trésorerie – gain (perte) de la période	(149)	1 076
Impôts sur les autres éléments du résultat global qui seront reclassés ultérieurement au résultat	42	(81)
	(127)	(536)
Autres éléments du résultat qui ne seront pas reclassés au résultat		
Réévaluation de l'obligation au titre de la retraite	225	
Impôts sur les autres éléments du résultat global qui ne seront pas reclassés au résultat	(59)	
	166	
Total des autres éléments du résultat global	39	(536)
Total du résultat global	(3 319)	(1 272)

Le placement dans Investissements Colabor est évalué à la juste valeur. Investissements Colabor a versé sous forme de dividendes le gain réalisé sur la vente d'un de ses actifs expliquant ainsi en grande partie la perte comptabilisée par la Société dans les autres éléments du résultat global. Les dividendes versés faisant en sorte que la perte sera permanente, la portion de la perte provenant du versement des dividendes a été reclassée au résultat sous le poste « Frais non liés aux opérations courantes ».

6.3 Situation financière

États consolidés de la situation financière

(en milliers de dollars)

	2013-03-23 (non audités) \$	2012-03-24 (non audités) \$
ACTIF		
Courant		
Clients et autres débiteurs	124 117	112 129
Actifs d'impôts recouvrables	2 974	2 855
Stock	82 792	71 893
Frais payés d'avance	3 024	3 311
<i>Actif courant</i>	<u>212 907</u>	<u>190 188</u>
Non courant		
Placement en actions dans Investissements Colabor Inc.	7 570	10 879
Instrument financier dérivé		458
Immobilisations corporelles	16 164	17 511
Immobilisations incorporelles	140 585	152 561
Goodwill	115 696	116 508
<i>Actif non courant</i>	<u>280 015</u>	<u>297 917</u>
Total de l'actif	<u><u>492 922</u></u>	<u><u>488 105</u></u>
PASSIF ET CAPITAUX PROPRES		
PASSIF		
Courant		
Découvert bancaire	7 882	2 935
Fournisseurs et autres créditeurs	102 669	93 364
Remises à payer	12 749	13 233
Soldes de prix d'achat à payer	13 265	12 473
Produits différés	339	689
<i>Passif courant</i>	<u>136 904</u>	<u>122 694</u>
Non courant		
Emprunt bancaire	100 004	120 614
Instrument financier dérivé	216	
Soldes de prix d'achat à payer		250
Dettes à long terme	14 681	14 613
Débiteures convertibles	46 854	46 223
Obligation au titre de la retraite	2 109	1 370
Passif d'impôts différés	7 010	8 304
<i>Passif non courant</i>	<u>170 874</u>	<u>191 374</u>
Total du passif	<u><u>307 778</u></u>	<u><u>314 068</u></u>
CAPITAUX PROPRES		
Capital-actions	208 645	179 652
Déficit	(24 831)	(8 139)
Autres composantes des capitaux propres	1 330	2 524
<i>Total des capitaux propres</i>	<u>185 144</u>	<u>174 037</u>
Total du passif et des capitaux propres	<u><u>492 922</u></u>	<u><u>488 105</u></u>

Les principaux changements au bilan du 23 mars 2013 par rapport à celui du 24 mars 2012 ont trait à la prise en charge des actifs et passifs de Lauzon le 4 mars 2013 et à l'émission d'actions tel que décrite à la note 3 des états financiers.

La diminution du goodwill provient du fait qu'après le 24 mars 2012, le goodwill relatif à Décarie a été révisé à la baisse suite à la finalisation de la répartition du prix d'achat.

Au 23 mars 2013, 27 089 321 actions ordinaires étaient émises et en circulation.

6.4 Flux de trésorerie

Tableaux consolidés des flux de trésorerie

(non audités, en milliers de dollars)

	2013-03-23 (82 jours)	2012-03-24 (84 jours)
	\$	\$
Activités opérationnelles		
Résultat avant impôts	(4 503)	(982)
Amortissement des immobilisations corporelles	1 219	1 004
Amortissement des immobilisations incorporelles	3 023	3 284
Charges financières	2 323	2 150
Charges relatives aux régimes de rémunération à base d'actions	13	37
	<u>2 075</u>	<u>5 493</u>
Recouvrement (retenues) d'impôts	(174)	(332)
Variation nette du fonds de roulement	<u>(27 690)</u>	<u>(6 423)</u>
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	<u>(25 789)</u>	<u>(1 262)</u>
Activités d'investissement		
Acquisitions d'entreprises, déduction faite de la trésorerie acquise	(10 000)	(7 440)
Dividendes reçus d'Investissements Colabor Inc.	2 342	
Acquisitions d'immobilisations corporelles	<u>(632)</u>	<u>(226)</u>
Flux de trésorerie provenant des activités d'investissement	<u>(8 290)</u>	<u>(7 666)</u>
Activités de financement		
Emprunt bancaire	11 947	24 409
Émissions d'actions ordinaires	28 638	
Remboursement de l'avance reçue sur dividendes à être déclarés d'Investissements Colabor Inc.	(1 722)	
Dividendes payés	(4 161)	(6 220)
Paiement de soldes de prix d'achat	(404)	(87)
Charges financières payées	<u>(2 107)</u>	<u>(1 958)</u>
Flux de trésorerie provenant des activités de financement	<u>32 191</u>	<u>16 144</u>
Variation nette du découvert bancaire	(1 888)	7 216
Découvert bancaire au début de la période	<u>(5 994)</u>	<u>(10 151)</u>
Découvert bancaire à la fin de la période	<u>(7 882)</u>	<u>(2 935)</u>

Facilités de crédit

La Société a une entente avec un syndicat bancaire, d'une durée de cinq ans, se terminant en 2016, 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 (à l'exclusion des débetures convertibles et de la dette à long terme) par rapport au BAIIA inférieur à 3,25 :1,00 jusqu'au troisième trimestre de 2013 et 3,00 :1,00 par la suite, ii) un ratio prescrit de BAIIA par rapport aux charges financières supérieur à 3,50:1,00 et iii) un ratio DETTE TOTALE/BAIIA de 4,50 :1,00.

Au 23 mars 2013, ces ratios sont respectivement de 3,15 :1; 4,06 :1 et de 4,66 :1. Étant donné que ce dernier ratio est au-delà du ratio permis par le syndicat bancaire, la Société a reçu de celui-ci une dérogation lui permettant de dépasser ce ratio.

L'analyse des bilans du 23 mars 2013 et du 24 mars 2012 montrés à la section 6.3 *Situation financière* permet de constater les faits suivants :

- Au niveau de l'emprunt bancaire :
L'emprunt bancaire a diminué de 20,6 M\$, passant de 120,6 M\$ en 2012 à 100,0 M\$ en 2013;
- Au niveau des débiteurs :
Ceux-ci ont augmenté de 12,0 M\$ passant de 112,1 M\$ en 2012 à 124,1 M\$ en 2013, principalement suite à l'acquisition de Lauzon;
- Au niveau des stocks :
Ceux-ci ont augmenté de 10,9 M\$ passant de 71,9 M\$ en 2012 à 82,8 M\$ en 2013, principalement suite à l'acquisition de Lauzon.

A la lumière des informations ci-dessus, la Société a réduit son endettement d'un montant substantiel. L'augmentation des débiteurs et des stocks de 22,9 M\$ augmente de plus les garanties du syndicat bancaire car les crédits d'opération sont garantis par une hypothèque de premier rang sur les actifs.

Dividendes

Des dividendes de 4 161 K\$ et de 4 876 K\$ ont été versés le 15 janvier 2013 et 15 avril 2013 sur la base d'un dividende trimestriel de 0,18\$ par action.

7. Résumé des derniers trimestres

('000)	2013-03-23 <u>(82 jours)</u>	2012-12-31 <u>(114 jours)</u>	2012-08-09 <u>(84 jours)</u>	2012-06-16 <u>(84 jours)</u>	2012-03-24 <u>(84 jours)</u>	2011-12-31 <u>(112 jours)</u>	2011-09-10 <u>(84 jours)</u>	2011-06-18 <u>(84 jours)</u>
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Ventes	293 580	464 280	350 341	354 294	297 933	431 664	324 760	317 411
BAIIA	2 309	11 977	11 022	10 651	5 456	12 513	10 554	10 227
Résultat	(3 358)	(2 005)	3 047	2 903	(736)	2 002	3 099	1 675
Bénéfice net de base par action	(0,14) \$	(0,09) \$	0,13 \$	0,13 \$	(0,03) \$	0,09 \$	0,14 \$	0,07 \$

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 la conversion en société, à la conversion de débentures et d'émissions d'actions subséquentes, Investissements détient maintenant 18,8% dans Groupe Colabor Inc. sur une base non diluée.

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 :

- 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 louait de Investissements l'immeuble dans lequel est situé son siège social et le centre de distribution de Boucherville. Le 17 octobre 2012, Investissements s'est départie de l'immeuble;

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

Opérations entre apparentés

(non audités, en milliers de dollars)

	2013-03-23 (82 jours)	2012-03-24 (84 jours)
	\$	\$
Remises	1 984	2 003
Loyer		468

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 1 539 000 \$, dont la principale d'un montant de 1 014 000 \$ 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 situation économique de ces régions demeure difficile. Ceci découle principalement d'une consommation plus faible freinée par des augmentations de la taxe de vente, à d'autres taxes et tarifs et par l'endettement des ménages. Tous ces éléments limitent les dépenses de consommation des ménages.

Le ralentissement du crédit aux ménages implique cependant que les Canadiens participeront moins activement à la croissance économique dans les trimestres à venir. D'une part, l'investissement résidentiel perdra vraisemblablement du terrain. D'autre part, les dépenses de consommation de biens durables seront ralenties par un désir des ménages de réduire leur endettement. La variation annuelle des ventes au détail vient d'ailleurs de retomber en territoire négatif. (Desjardins-Études économiques, 3 avril 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 à bien performer 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 et de T. Lauzon Ltée.

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

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 25%) 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.

- *Endettement des clients*

Une situation économique difficile pourrait restreindre le crédit des clients pour des achats de produits dits discrétionnaires, ceci pouvant entraîner une baisse des ventes dans le secteur de la distribution des services alimentaires.

- *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.

- *Intensification de la compétition dans une situation économique difficile*

Afin de garder leurs parts de marché, les compétiteurs ont tendance à réduire leur marge bénéficiaire.

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. Estimation 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

Tel qu'indiqué dans le rapport de gestion du 31 décembre 2012, disponible sur SEDAR à www.sedar.com, la direction a conçu et évalué les contrôles internes à l'égard de l'information financière (CIIF) et les contrôles et procédures de communication de l'information (CPCI) afin de fournir une assurance raisonnable que l'information financière présentée par la Société est fiable et que les états financiers qu'elle diffuse dans le public sont préparés conformément aux IFRS. Le président et chef de la direction et le vice-président et chef de la direction financière ont évalué, au sens du Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs, la conception et le fonctionnement des contrôles internes à l'égard de l'information financière en date du 31 décembre 2012. À la lumière de cette évaluation, ils ont conclu que la conception et le fonctionnement des contrôles internes à l'égard de l'information financière (CIIF et CPCI) étaient efficaces.

En ce qui concerne l'acquisition de Lauzon (4 mars 2013), la Société s'est prévaluée de la disposition NI 52-109 3.3(1) (b) permettant d'exclure l'évaluation de la conception des CPCI pour une durée maximale de 365 jours.

Sauf en ce qui a trait à cette acquisition, le président et chef de la direction et le vice-président et chef de la direction financière ont conclu qu'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 23 mars 2013.

Voici l'information financière reliée à cette acquisition pour le trimestre terminé le 23 mars 2013.

Ventes :	2,9 M\$
Résultat opérationnel avant les amortissements :	0,05 M\$
Actif courant :	8,7 M\$
Actif non courant :	1,0 M\$
Passif courant :	8,0 M\$
Passif non courant :	1,7 M\$