



GROUPE COLABOR INC.

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

4^{ème} TRIMESTRE DE L'EXERCICE FINANCIER 2013

PÉRIODE DE 115 JOURS TERMINÉE LE 31 DÉCEMBRE 2013

LE 12 MARS 2014

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

4^{ème} TRIMESTRE DE L'EXERCICE FINANCIER 2013

PÉRIODE DE 115 JOURS TERMINÉE LE 31 DÉCEMBRE 2013

TABLE DES MATIÈRES

1. PORTÉE DU RAPPORT DE GESTION ET AVIS AUX INVESTISSEURS	3
2. DÉCLARATIONS PROSPECTIVES	3
3. GÉNÉRALITÉS	3
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 SITUATION FINANCIÈRE	16
6.3 FLUX DE TRÉSORERIE	17
7. RÉSUMÉ DES DERNIERS TRIMESTRES	19
8. OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS	19
9. TRANSACTIONS HORS BILAN	20
10. SITUATION ÉCONOMIQUE ACTUELLE, STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT ET PERSPECTIVES D'AVENIR	20
11. RISQUES ET INCERTITUDES	21
12. ESTIMATIONS COMPTABLES SIGNIFICATIVES	23
13. PASSIFS ÉVENTUELS	24
14. CONTRÔLES ET PROCÉDURES À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE	24

Le 12 mars 2014

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 4^{ème} 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.

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 débentures 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 Maritimes.

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, 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 600 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. 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.

3. Colabor division Est du Québec et Maritimes

Colabor division Est du Québec et Maritimes 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 500 employés, distribue plus de 12 000 produits depuis ses deux entrepôts stratégiquement situés à Lévis et Rimouski qui totalisent environ 341 000 pieds carrés. Sa clientèle se compose principalement, de restaurants, 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 fruits de mer, des fruits et légumes ainsi que des produits jetables et d'hygiène. Elle offre donc une solution multiservice à ses clients.

4. 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. Elle est reconnue comme le plus important distributeur de ce genre au Québec.

Norref 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 frais et surgelés. Sa clientèle diversifiée se compose de supermarchés, de restaurants, d'hôtels, de traiteurs et de poissonniers. Elle emploie environ 210 employés et plus de 50% de son chiffre d'affaires est lié à des contrats à moyen terme.

5. Viandes Lauzon (division Centre du Québec)

Lauzon est un important distributeur des marques de bœuf de la compagnie Cargill comme Premium Signature Angus, Sterling Silver, et effectue la préparation et la transformation de viandes 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. Lauzon opère dans une usine de 68 000 pieds carrés récemment rénovée situé à Montréal et ayant une certification HACCP ainsi qu'une approbation fédérale.

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 et non alimentaires qu'il fournit à des distributeurs qui, à leur tour, redistribuent ces produits à plus de 25 000 clients faisant affaires dans les secteurs des services alimentaires et des commerces de détail 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.

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 100 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. Décarie opère un centre de distribution d'environ 27 000 pieds carrés situé à Montréal. À titre de grossiste, cette division 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, 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. Robert Panet-Raymond	Président du comité d'audit	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. Stéphane Gonthier	Administrateur	Président et chef de la direction de 99¢ Only Stores
M. Gilles C. Lachance	Administrateur	Administrateur de sociétés
M. Paul Webb	Administrateur	Vice-président exécutif et directeur général de J.B. Cadrin, une division de Beaudry & Cadrin inc.

5.2 Direction

M. Claude Gariépy	Président et Chef de la Direction	Groupe Colabor Inc.
M. Jean-François Neault CPA, CMA, MBA	V.P. et Chef de la Direction financière	Groupe Colabor Inc.
M. Marko Potvin	Vice-Président - Achats centralisés	Groupe Colabor Inc.
M. Michel Delisle	Vice-président Technologies de l'information	Groupe Colabor Inc.
M. Denis Desaulniers, CRHA	Vice-président Ressources humaines et Communications	Groupe Colabor Inc.
M. Jack Battersby	Président	Division Ontario
Mme Geneviève Brouillette, CPA, CA	Vice-présidente et Directrice générale	Divisions de Boucherville, Décarie, Norref et Lauzon
M. Claude Saillant	Vice-président et Directeur général	Division Est du Québec et Maritimes

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 et particulièrement au Québec.
- Dans la continuité de son plan d'action, la Société a engagé des frais non liés à des opérations courantes en raison de la consolidation de ses espaces d'entreposage dans l'est du Québec et des frais de réorganisation.
- 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.
- Les ventes de la Société ont été négativement affectées par deux éléments spécifiques, notamment, la perte d'un contrat majeur et la discontinuité d'une partie importante des ventes des produits de tabac.

États consolidés du résultat

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

	2013-12-31 (115 jours)		2012-12-31 (114 jours)		Écart	
	\$		\$		\$	
Ventes de marchandises	456 489	100,00%	464 280	100,00%	(7 791)	-1,68%
Charges opérationnelles excluant les frais non liés aux opérations courantes et les amortissements	444 728	97,42%	452 303	97,42%	(7 575)	-1,67%
Résultat opérationnel avant les frais non liés aux opérations courantes et amortissements	11 761	2,58%	11 977	2,58%	(216)	-1,80%
Frais non liés aux opérations courantes	3 620	0,79%	5 284	1,14%	(1 664)	-31,49%
Amortissement des immobilisations corporelles	1 651	0,36%	1 751	0,38%	(100)	-5,71%
Amortissement des immobilisations incorporelles	4 430	0,97%	4 226	0,91%	204	4,83%
	<u>9 701</u>	<u>2,12%</u>	<u>11 261</u>	<u>2,43%</u>	<u>(1 560)</u>	<u>-13,85%</u>
Résultat opérationnel	2 060	0,46%	716	0,15%	1 344	187,71%
Charges financières	4 974	1,09%	3 999	0,86%	975	24,38%
Résultat avant impôts	(2 914)	-0,63%	(3 283)	-0,71%	369	S/O
Charges d'impôts						
Exigibles	(936)	-0,21%	(842)	-0,18%	(94)	S/O
Différés	(936)	-0,21%	(842)	-0,18%	(94)	S/O
Résultat	(1 978)	-0,42%	(2 441)	-0,53%	463	S/O
Résultat de base et dilué par action	(0,07) \$		(0,11) \$			

États consolidés du résultat

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

	2013-12-31 (365 jours)		2012-12-31 (366 jours)		Écart	
	\$		\$		\$	
Ventes de marchandises	1 439 470	100,00%	1 466 848	100,00%	(27 378)	-1,87%
Charges opérationnelles excluant les frais non liés aux opérations courantes et les amortissements	1 405 444	97,64%	1 427 742	97,33%	(22 298)	-1,56%
Résultat opérationnel avant les frais non liés aux opérations courantes et amortissements	34 026	2,36%	39 106	2,67%	(5 080)	-12,99%
Frais non liés aux opérations courantes	11 990	0,83%	6 639	0,45%	5 351	80,60%
Amortissement des immobilisations corporelles	4 908	0,34%	4 634	0,32%	274	5,91%
Amortissement des immobilisations incorporelles	14 250	0,99%	14 150	0,96%	100	0,71%
	31 148	2,16%	25 423	1,73%	5 725	22,52%
Résultat opérationnel	2 878	0,20%	13 683	0,94%	(10 805)	-78,97%
Charges financières	12 286	0,85%	10 566	0,72%	1 720	16,28%
Résultat avant impôts	(9 408)	-0,65%	3 117	0,22%	(12 525)	-401,83%
Charges d'impôts						
Exigibles						
Différés	(2 579)	-0,18%	344	0,02%	(2 923)	-849,71%
	(2 579)	-0,18%	344	0,02%	(2 923)	-849,71%
Résultat	(6 829)	-0,47%	2 773	0,20%	(9 602)	-346,27%
Résultat de base et dilué par action	(0,26) \$		0,12 \$			

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, Rimouski 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 audités, en milliers de dollars)

	2013-12-31 (115 jours)			2012-12-31 (114 jours)			Vente		Écart		Écart ventes		
	Ventes	Ventes	Ventes	Ventes	Éléments	Ajustement	de la division	Ventes	ventes	comparables			
	totales	suite aux	comparables	totales	spécifiques	pour un jour	disposée	comparables	totales	\$	%	\$	%
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$			\$	
Segment Distribution	292 475	12 137	280 338	317 805	(33 627)	2 556	(2 497)	284 237	(25 330)	-8,0%		(3 899)	-1,4%
Segment Grossiste	164 014	20 837	143 177	146 475	0	990	0	147 465	17 539	12,0%		(4 288)	-2,9%
	<u>456 489</u>	<u>32 974</u>	<u>423 515</u>	<u>464 280</u>	<u>(33 627)</u>	<u>3 546</u>	<u>(2 497)</u>	<u>431 702</u>	<u>(7 791)</u>	<u>-1,7%</u>		<u>(8 187)</u>	<u>-1,9%</u>
	2013-12-31 (365 jours)			2012-12-31 (366 jours)			Vente		Écart		Écart ventes		
	Ventes	Ventes	Ventes	Ventes	Éléments	Ajustement	de la division	Ventes	ventes	comparables			
	totales	suite aux	comparables	totales	spécifiques	pour un jour	disposée	comparables	totales	\$	%	\$	%
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$			\$	
Segment Distribution	956 969	33 101	923 868	1 030 636	(91 660)	(2 556)	(9 051)	927 369	(73 667)	-7,1%		(3 501)	-0,4%
Segment Grossiste	482 501	53 745	428 756	436 212	0	(990)	0	435 222	46 289	10,6%		(6 466)	-1,5%
	<u>1 439 470</u>	<u>86 846</u>	<u>1 352 624</u>	<u>1 466 848</u>	<u>(91 660)</u>	<u>(3 546)</u>	<u>(9 051)</u>	<u>1 362 591</u>	<u>(27 378)</u>	<u>-1,9%</u>		<u>(9 967)</u>	<u>-0,7%</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 concurrents.

Ventes provenant des acquisitions

Les ventes provenant des acquisitions, au niveau Segment Distribution résultent de l'acquisition de T. Lauzon Ltée, maintenant renommée Viandes Lauzon, une division de Colabor.

Quant à celles attribuées au Segment Grossiste, elles proviennent du fait que Viandes Décarie s'est approprié une large portion de la clientèle de G. 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.

Éléments spécifiques

Les éléments spécifiques comprennent la perte d'un contrat important de distribution en Ontario le 1^{er} avril 2013 ainsi que la décision par Colabor de diminuer de façon importante ses activités non rentables de distribution des produits du tabac depuis le début de l'année 2013.

Ajustement des ventes

Étant donné que les périodes comparables ne contiennent pas le même nombre de jours que les périodes courantes, des ajustements ont été nécessaires.

Réduction des ventes

Pour être comparables, les ventes ont été réduites des ventes de Skor Division Culinaire qui fut disposée 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 quatrième trimestre de 2013 se chiffre à 11 761 K\$ ou 2,58% des ventes comparé à 11 977 K\$ ou 2,58 % des ventes au trimestre de l'exercice précédent. Cette baisse de 216 K\$ ou 1,8% à T4 s'explique principalement par la perte d'un important client ainsi qu'aux pertes générées par la récente acquisition, compensée en grande partie, par l'amélioration de la marge brute et la réduction des frais d'opérations.

Mesures annoncées et réalisées par la Société en 2013

Le rapport de gestion du quatrième trimestre de 2012, décrit en détail les mesures annoncées et les réalisations faites en 2012 pour réduire les coûts de la société. Ces actions ont engendrées des baisses de coûts significatives en 2013. Cependant, la perte d'un contrat d'approvisionnement d'environ 85 M\$ annuel en Ontario à compter d'avril 2013 fait en sorte, au niveau du BAIIA, d'annuler cette amélioration;

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 réalisées :

Intégration des acquisitions :

- Fermeture permanente du centre de distribution d'Edmundston au Nouveau Brunswick;
- Récupération de la clientèle de G. Lauzon à l'intérieur de la division Viandes Décarie;
- Transferts des achats de produits de viandes de la division de l'Ontario et de l'est du Québec vers Lauzon;

Réduction des coûts :

- Changement de vocation de l'entrepôt de Chicoutimi afin d'optimiser la logistique de livraison dans cette région;
- Revue des opérations de la division de l'Est du Québec et Maritimes, y compris le renouvellement de l'équipe et optimisation de la logistique d'entrepôt;

Augmentation des revenus :

- Lancement d'initiatives afin de stimuler la croissance organique ainsi que des ventes davantage rentables;
- Finalisation du processus d'accréditation fédérale HACCP pour le centre de distribution de Norref. Colabor s'attend à recevoir l'accréditation au cours des prochaines semaines ce qui lui permettra d'augmenter ses ventes en Ontario;
- Revue des ententes avec les fournisseurs et des coûts d'acquisition des marchandises.
- Croissance accélérée des marques privées.

Dans le rapport de gestion du quatrième trimestre de 2012, 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\$ et cet objectif a été réalisé.

Frais non liés aux opérations courantes

La note 8 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 :

Provisions comptables sur les baux des 2 entrepôts inopérants	7 094 000 \$
Primes de séparation et frais de restructuration	1 020 000 \$
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.	5 971 000 \$
---	--------------

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.

De plus, suite à la baisse de valeur des actions de Groupe Colabor détenues dans Investissements Colabor, une perte de valeur additionnelle a été prise.

Total	<u>11 990 000 \$</u>
-------	----------------------

Modifications aux méthodes comptables et autre modification

Modifications de l'IAS 19 Avantages du personnel

Les modifications publiées en 2011 comprennent un certain nombre d'améliorations ciblées de la norme. Les principaux changements concernent les régimes à prestations définies. Ces changements éliminent la « méthode du corridor », exigeant ainsi qu'une entité comptabilise tous ses gains et pertes dans la période au cours de laquelle ils ont eu lieu et simplifient la comptabilisation de l'évolution des actifs et des obligations du régime.

Les modifications de l'IAS 19 sont en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1er janvier 2013 et s'applique de façon rétroactive. La norme IAS19 a aussi été modifiée en novembre 2013

dans le but de clarifier la comptabilisation des cotisations qui sont versées par des membres du personnel ou des tiers à un régime à prestations définies et qui ne dépendent pas du nombre d'années de service. Les modifications s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1er juillet 2014 avec une application par anticipation permise, ce que la Société a fait.

Les principaux impacts de l'application de la norme modifiée en 2011 et en 2013 est l'augmentation de l'obligation au titre de la retraite de 2 057 000 \$, la diminution des passifs d'impôts différés de 514 000 \$ au 31 décembre 2012 et la diminution des capitaux propres de 1 543 000 \$ et 742 000 \$ au 31 décembre 2012 et au 1er janvier 2012.

Autre modification

À la suite d'une décision de la Cour Supérieure relativement à une acquisition antérieure effectuée en 2008 et à la révision du contrat d'acquisition, la société aurait dû comptabiliser des intérêts sur les soldes à payer. Cette modification a entraîné, pour les exercices terminés les 31 décembre 2013 et 2012, une augmentation des frais financiers de 746 000 \$ et 589 000 \$ ainsi qu'une diminution de la dépense d'impôts différés de 194 000 \$ et 153 000 \$, du résultat de 552 000 \$ et de 436 000 \$. Également, cette modification a entraîné une diminution du résultat net par action pour les exercices terminés les 31 décembre 2013 et 2012 de 0,02 \$ et 0,02 \$. De plus, cette modification a entraîné respectivement, aux 31 décembre 2012 et 2011, une augmentation des frais courus de 2 757 000 \$ et de 2 168 000 \$, une diminution du passif d'impôts différés de 717 000 \$ et de 564 000 \$ et une augmentation du déficit de 2 040 000 \$ et 1 604 000 \$.

Recouvrement d'impôts différés

Le recouvrement d'impôts différés pour le 4^{ème} trimestre et pour l'année en cours provient de la perte. La Société comptabilise les impôts selon la méthode utilisée depuis sa conversion en corporation en 2009.

Quant au litige l'opposant à l'Agence de Revenu du Canada pour l'utilisation de la loi anti-évitement afin de refuser les pertes fiscales acquises lors de sa conversion de fiducie de revenus à compagnie par actions, 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 débetures inclus dans les charges financières. Ces amortissements et transactions hors caisse influent grandement le calcul du bénéfice de base et dilué par action.

Le tableau ci-dessous montre le calcul d'un flux de trésorerie par action et le ratio de dividende sur ce flux pour 2013 comparé aux mêmes périodes de 2012. 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)

	2013-12-31 (115 jours)	2012-12-31 (114 jours)	2013-12-31 (365 jours)	2012-12-31 (366 jours)
	\$	\$	\$	\$
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles avant recouvrement (retenues) d'impôts et variation nette du fonds de roulement	10 667	8 672	31 331	34 735
Portion des frais non liés aux opérations courante ayant un impact sur la trésorerie	(9)	3 584	1 267	4 939
Variation des provisions	1 618		1 618	
Charges financières payées	(4 831)	(3 754)	(11 513)	(9 895)
Acquisition d'immobilisations corporelles	(615)	(982)	(4 782)	(3 158)
Acquisition d'immobilisations incorporelles	(401)	(46)	(538)	(509)
	<u>6 429</u>	<u>7 474</u>	<u>17 383</u>	<u>26 112</u>
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	<u>27 062 315</u>	<u>23 088 315</u>	<u>26 387 279</u>	<u>23 079 252</u>
Flux de trésorerie après impôts par action	<u>0,24 \$</u>	<u>0,32 \$</u>	<u>0,66 \$</u>	<u>1,13 \$</u>
Portion du dividende annuel déclaré correspondant à la période présentée	<u>0,08 \$</u>	<u>0,22 \$</u>	<u>0,36 \$</u>	<u>0,72 \$</u>
Ratio de dividende sur les flux de trésorerie après impôts par action	<u>33%</u>	<u>69%</u>	<u>55%</u>	<u>64%</u>

6.2 Situation financière

États consolidés de la situation financière
(en milliers de dollars)

	2013-12-31	2012-12-31
	\$	\$
ACTIF		
Courant		
Clients et autres débiteurs	114 803	113 495
Actifs d'impôts recouvrables	2 853	2 800
Stock	80 243	85 167
Frais payés d'avance	1 996	3 143
<i>Actif courant</i>	<u>199 895</u>	<u>204 605</u>
Non courant		
Placement en actions dans Investissements Colabor Inc.	5 113	9 932
Immobilisations corporelles	16 615	15 930
Immobilisations incorporelles	131 112	142 358
Goodwill	115 065	115 065
<i>Actif non courant</i>	<u>267 905</u>	<u>283 285</u>
Total de l'actif	<u><u>467 800</u></u>	<u><u>487 890</u></u>
PASSIF ET CAPITAUX PROPRES		
PASSIF		
Courant		
Découvert bancaire	6 828	5 994
Fournisseurs et autres créditeurs	84 684	137 427
Dividendes à payer		4 161
Remises à payer	8 663	11 738
Soldes de prix d'achat à payer	11 496	10 735
Produits différés	41	477
Provisions	1 111	
<i>Passif courant</i>	<u>112 823</u>	<u>170 532</u>
Non courant		
Emprunt bancaire	108 684	88 008
Instrument financier dérivé	78	67
Soldes de prix d'achat à payer		404
Dette à long terme	14 737	14 665
Déventures convertibles	47 373	46 703
Obligation au titre de la retraite	520	2 399
Provisions	4 365	
Passif d'impôts différés	5 407	7 695
<i>Passif non courant</i>	<u>181 164</u>	<u>159 941</u>
Total du passif	<u><u>293 987</u></u>	<u><u>330 473</u></u>
CAPITAUX PROPRES		
Capital-actions	208 622	179 652
Déficit	(37 439)	(23 679)
Autres composantes des capitaux propres	2 630	1 444
<i>Total des capitaux propres</i>	<u>173 813</u>	<u>157 417</u>
Total du passif et des capitaux propres	<u><u>467 800</u></u>	<u><u>487 890</u></u>

Les principaux changements au bilan du 31 décembre 2013 par rapport à celui du 31 décembre 2012 ont trait à la prise en charge de la quasi-totalité des actifs et passifs de Lauzon le 4 mars 2013 et à l'émission d'actions tel que décrite à la note 5 des états financiers.

Au 31 décembre 2013, 27 089 321 actions ordinaires étaient émises et en circulation.

6.3 Flux de trésorerie

Tableaux consolidés des flux de trésorerie

(non audités, en milliers de dollars)

	2013-12-31 (115 jours)	2012-12-31 (114 jours)	2013-12-31 (365 jours)	2012-12-31 (366 jours)
	\$	\$	\$	\$
Activités opérationnelles				
Résultat avant impôts	(2 914)	(3 283)	(9 408)	3 117
Radiation d'immobilisations suite à une restructuration interne des opérations		(253)		
Coûts de restructuration interne des opérations		397		397
Amortissement des immobilisations corporelles	1 651	1 751	4 908	4 634
Amortissement des immobilisations incorporelles	4 430	4 226	14 250	14 150
Variation des provisions	(1 222)		5 476	
Dividendes d'Investissements Colabor Inc.			(2 342)	
Dépréciation du placement en actions dans Investissements Colabor Inc.	3 629		5 971	
Perte sur la cession d'une filiale en propriété exclusive		519		519
Radiation d'une des relations clients à la suite de la perte d'un client		1 181		1 181
Charges financières	4 974	3 999	12 286	10 566
Charges relatives aux régimes de rémunération à base d'actions	119	135	190	171
	10 667	8 672	31 331	34 735
Recouvrement (retenues) d'impôts	(158)	406	(53)	(379)
Variation nette du fonds de roulement	(14 280)	32 961	(40 708)	16 947
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	(3 771)	42 039	(9 430)	51 303
Activités d'investissement				
Acquisitions d'entreprises, déduction faite de la trésorerie acquise			(10 000)	(6 069)
Dividendes reçus d'Investissements Colabor Inc.			2 342	
Cession d'une filiale en propriété exclusive		85		85
Acquisitions d'immobilisations corporelles	(615)	(982)	(4 782)	(3 158)
Dispositions d'immobilisations corporelles	9		9	
Acquisitions d'immobilisations incorporelles	(401)	(46)	(538)	(509)
Flux de trésorerie provenant des activités d'investissement	(1 007)	(943)	(12 969)	(9 651)
Activités de financement				
Emprunt bancaire	12 635	(30 022)	20 645	(8 140)
Émissions d'actions ordinaires	(12)		28 615	
Dividendes payés	(1 625)	(4 161)	(12 287)	(18 703)
Remboursement de l'avance reçue sur dividendes à être déclarés d'Investissements Colabor Inc.		1 722	(1 722)	1 722
Paiement de soldes de prix d'achat	(820)	(1 142)	(2 173)	(2 479)
Charges financières payées	(4 831)	(3 754)	(11 513)	(9 895)
Flux de trésorerie provenant des activités de financement	5 347	(37 357)	21 565	(37 495)
Variation nette du découvert bancaire	569	3 739	(834)	4 157
Découvert bancaire au début de la période	(7 397)	(9 733)	(5 994)	(10 151)
Découvert bancaire à la fin de la période	(6 828)	(5 994)	(6 828)	(5 994)

Facilités de crédit

Le 31 janvier 2014 la Société a conclu deux ententes portant sur le refinancement de ses facilités de crédit actuelles, ententes qui procureront à la Société une plus grande flexibilité financière et une meilleure marge de manœuvre opérationnelle en fonction de son modèle d'affaires.

Dans un premier temps, un syndicat bancaire dirigé par BMO Banque de Montréal a consenti à Colabor une facilité de crédit d'un montant maximal de 140 M\$ pour un terme de trois ans. Cette facilité de crédit est assortie d'une clause « accordéon » qui permet d'en majorer le montant autorisé de 30 M\$, sous certaines conditions. La Société s'est également vu octroyer des facilités de crédit à terme d'un montant total de 18 M\$ pouvant être utilisées à des fins spécifiques et remboursables sur un terme de 24 mois à compter de leur utilisation, le cas échéant.

En second lieu, la Société a conclu une convention de prêt pour un montant total en capital de 42,5 M\$, dont 15 M\$ sera utilisé aux fins de rembourser un prêt souscrit en décembre 2011 par la Société et le solde sera utilisé aux fins du fonds de roulement.

Pour garantir chacune de ces facilités de crédit, la Société, ses filiales et entités reliées ont consenti des hypothèques affectant l'universalité de leurs biens au bénéfice de chacun de ces groupes de prêteurs.

Emprunt moyen

Dans leur revue de l'état de trésorerie, les investisseurs doivent considérer qu'il est plus pertinent d'apprécier les fluctuations de l'endettement en utilisant l'endettement moyen journalier de la période plutôt que le solde de fin de période, qui lui, est sujet à une plus grande volatilité.

De plus, compte tenu du focus de la direction à réduire l'endettement, cette façon est plus pertinente pour apprécier l'évolution de la réduction de son niveau d'emprunt.

Dans un premier temps, pour le 4^e trimestre, l'endettement moyen journalier a atteint 102 M\$ comparé à un endettement moyen en T3 de 111 M\$. L'écart provient principalement des fonds auto-générés pendant le trimestre avant variation du fonds de roulement.

Dans un deuxième temps, l'endettement moyen de T4-2013 vs T4-2012 est respectivement de 102 M\$ comparé à 130 M\$, une réduction de 28 M\$. L'écart s'explique principalement par une émission d'équité net des acquisitions, une baisse du fond de roulement et la génération des flux de trésorerie libres après paiement de dividendes.

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 tandis que des dividendes de 1 625 K\$ ont été versés respectivement le 15 août 2013 et le 15 novembre 2013 sur la base d'un dividende trimestriel de 0,06\$ par action.

La Société a annoncé, le 17 juin dernier, sa décision de modifier sa politique de dividendes afin de déclarer, à l'avenir, les dividendes parallèlement à la publication de ses résultats financiers trimestriels ou annuels.

Conformément à cette politique, le conseil d'administration de la Société a déclaré le 12 mars 2014, un dividende trimestriel de 0,06 \$ par action ordinaire payable le 15 avril 2014 aux actionnaires inscrits aux registres de la société le 31 mars 2014.

7. Résumé des derniers trimestres

('000)	2013-12-31 <u>(115 jours)</u>	2013-09-07 <u>(84 jours)</u>	2013-06-15 <u>(84 jours)</u>	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>
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Ventes	456 489	343 584	345 817	293 580	464 280	350 341	354 294	297 933
BAIIA	11 761	10 228	9 728	2 309	11 977	11 022	10 651	5 456
Résultat	(1 978)	(3 883)	2 390	(3 358)	(2 005)	3 047	2 903	(736)
Bénéfice net de base par action	(0,07) \$	(0,14) \$	0,09 \$	(0,14) \$	(0,09) \$	0,13 \$	0,13 \$	(0,03) \$

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)

	2013-12-31 <u>(115 jours)</u>	2012-12-31 <u>(114 jours)</u>	2013-12-31 <u>(365 jours)</u>	2012-12-31 <u>(366 jours)</u>
	\$	\$	\$	\$
Remises	4 489	4 764	13 609	14 153
Loyer		207		1 611

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 1 039 000 \$, dont la principale d'un montant de 1 014 000 \$ supporte la location d'un des centres de distribution de la Société.

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 est au ralenti et particulièrement au Québec. Ceci découle principalement d'une consommation plus faible freinée par des augmentations des taxes et tarifs, par l'endettement des ménages et des pertes d'emplois au Québec. Tous ces éléments limitent les dépenses discrétionnaires de consommation des ménages.

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, lorsque les circonstances le permettront, 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, en Ontario 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.

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.

À ce jour, Colabor a procédé à la signature, avant l'expiration des présents contrats, de trois des distributeurs affiliés, dont les deux plus importants. La prolongation à long terme sur la base, d'un contrat d'approvisionnement, représente environ 33% des ventes aux distributeurs affiliés.

- *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.

- *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.

- *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.

Changements climatiques

Colabor a des risques très minimes reliés aux changements climatiques mondiaux. Cependant, la température au quotidien affecte périodiquement la performance économique de la Société.

12. Estimations 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 valeur recouvrable des unités génératrices de trésorerie (UGT) de la Société avec leurs valeurs comptables. Lorsque la valeur comptable d'une UGT excède sa valeur recouvrable, une perte de valeur pour le montant en excédant doit être prise et portée d'abord en réduction du Goodwill. La valeur recouvrable d'une UGT est la valeur la plus élevée entre la juste valeur diminuée des coûts de la vente et de la valeur d'utilité.

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. Passifs éventuels

Colabor et chacune de ses filiales ou entités ne sont pas ni n'ont été parties à des litiges matériels et leurs biens n'ont pas fait l'objet de litiges importants au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2013. Colabor n'est pas au courant de litiges importants en instance ou imminents à la date des présentes, qu'il s'agisse d'une poursuite intentée par ou contre Colabor ou ses filiales. Cependant, dans le cadre d'une acquisition antérieure, la société est partie à 2 litiges, le premier étant une requête en Cour Supérieure du Québec demandant l'annulation partielle d'une sentence arbitrale quant à la détermination du prix de vente qui avait été rendue en juin 2009 et réclamant une somme additionnelle de 5,7M\$ et le second est l'appel sur certains aspects d'un jugement rendu par la Cour Supérieure en décembre 2013 quant à la détermination d'intérêts payables sur le solde du prix d'acquisition pour un montant d'environ 1,9M\$. La société est d'avis que ces requêtes sont non fondées et, par conséquent, aucune provision n'a été comptabilisée aux livres à cet égard.

14. Contrôles et procédures à l'égard de l'information financière

Tel qu'indiqué dans le rapport de gestion du 31 décembre 2013, 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 2013. 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 31 décembre 2013.

Voici l'information financière reliée à cette acquisition pour le trimestre terminé le 31 décembre 2013.

Ventes	14,0 M\$
Résultat opérationnel avant les amortissements	(1,2) M\$
Actif courant	8,5 M\$
Actif non courant	1,1 M\$
Passif courant	2,3 M\$
Passif non courant	0,1 M\$