

**STELLA
JONES**

Journée des investisseurs 2025



Directives de sécurité



David Galison

Vice-président, relations avec les investisseurs



Mise en garde

Cette présentation contient des déclarations de nature prospective. Les mots « peuvent », « pourraient », « devraient », « voudraient », « hypothèses », « plan », « stratégie », « croire », « anticiper », « estimer », « s'attendre à », « avoir l'intention de », « objectif », l'emploi du futur et du conditionnel, ainsi que les mots et expressions semblables, visent à dénoter des déclarations prospectives. Les déclarations prospectives englobent, sans s'y limiter, les objectifs financiers sur trois ans de la Société (y compris les ventes, la croissance annuelle des ventes, la marge du BAIIA, le bénéfice par action et la remise de capital aux actionnaires), la stratégie d'allocation du capital de la Société (incluant la conversion de l'EBITDA en flux de trésorerie disponibles, les dépenses d'immobilisation destinées à l'entretien, les opportunités de croissance stratégique, le versement de dividendes et les rachats d'actions), la cote de crédit de qualité investissement de la Société et le ratio dette nette sur le BAIIA, et sont fournis afin d'aider le lecteur à comprendre la situation financière, les résultats d'exploitation et les flux de trésorerie de la Société ainsi que les attentes et les plans actuels de la direction (et pourraient ne pas convenir à d'autres fins). Ces déclarations sont fondées sur un certain nombre d'hypothèses et comportent des risques et incertitudes connus et inconnus, susceptibles de faire en sorte que les résultats réels de la Société diffèrent considérablement de ceux présentés explicitement ou implicitement dans ces déclarations de nature prospective. Ces éléments comprennent, entre autres : le contexte politique général, la conjoncture économique et la situation des marchés, l'évolution de la demande pour les produits et services de la Société, les prix de vente des produits, la disponibilité et le coût des matières premières, les perturbations des activités d'exploitation, les changements climatiques, l'incapacité à recruter et à retenir du personnel qualifié, les brèches de sécurité informatique ou autres menaces de cybersécurité, les fluctuations des taux de change des devises, la capacité de la Société à se procurer des capitaux, la conformité réglementaire et environnementale, ainsi que les facteurs et hypothèses auxquels on réfère dans le présent document ainsi que dans les documents d'information continue déposés par la Société. Par conséquent, le lecteur est avisé qu'il ne doit pas se fier indûment aux informations prospectives. Sauf si la législation en valeurs mobilières applicable l'exige, la direction de la Société n'assume aucune obligation de mettre à jour ou de réviser les déclarations prospectives afin de tenir compte de nouvelles informations, d'événements futurs ou d'autres changements après la date des présentes.

À moins d'indication contraire, tous les montants figurant aux présentes sont en dollars canadiens.

Cette présentation contient des mesures financières non conformes aux principes comptables généralement reconnus (PCGR) ou des ratios non conformes aux PCGR. Les lecteurs sont invités à lire cette présentation conjointement avec la section intitulée "Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures financières » à la fin de cette présentation.

Éric Vachon

Président et chef de la direction



Accueil et mise à jour stratégique

Éric Vachon, Président et chef de la direction

Aperçu des infrastructures

Dynamiques du marché des services publics — Katherine Duff et Omar Saeed, Boston Consulting Group

Poteaux en bois destinés aux sociétés de services publics — Kevin Comerford, Premier vice-président, ventes de poteaux destinés aux sociétés de services publics

Structures en acier — Pierre Lavoie, Directeur général, structures d'acier

Traverses de chemin de fer — Sylvain Couture, vice-président et directeur général, traverses de chemin de fer

Pause

Technologie d'optimisation, durabilité et mise à jour financière

Discussion sur la technologie d'optimisation — Wesley Bourland, Premier vice-président et chef des opérations

Mise à jour sur la durabilité — Rhiannah Carver, Première directrice, gestion de projets et durabilité

Mise à jour financière — Silvana Travaglini, Première vice-présidente et chef des finances

Remarques de clôture — Éric Vachon, Président et chef de la direction

Période de questions

Ordre du jour

STELLA
JONES

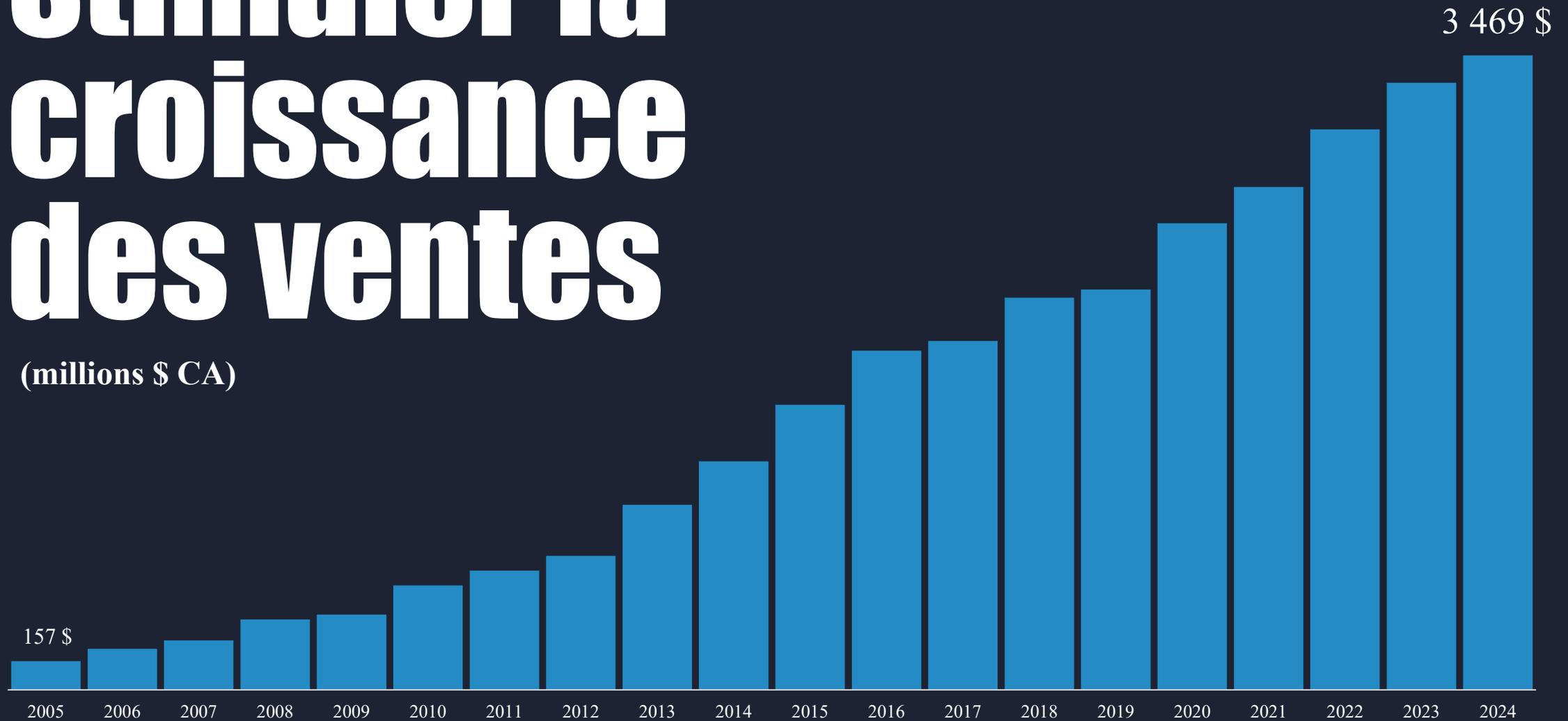


Reconnaissance territoriale



Stimuler la croissance des ventes

(millions \$ CA)



**STELLA
JONES**



**Incarnons
l'excellence,
amplifions notre
portée.**

Poser les fondations

- **Solidité**
- **Stabilité**

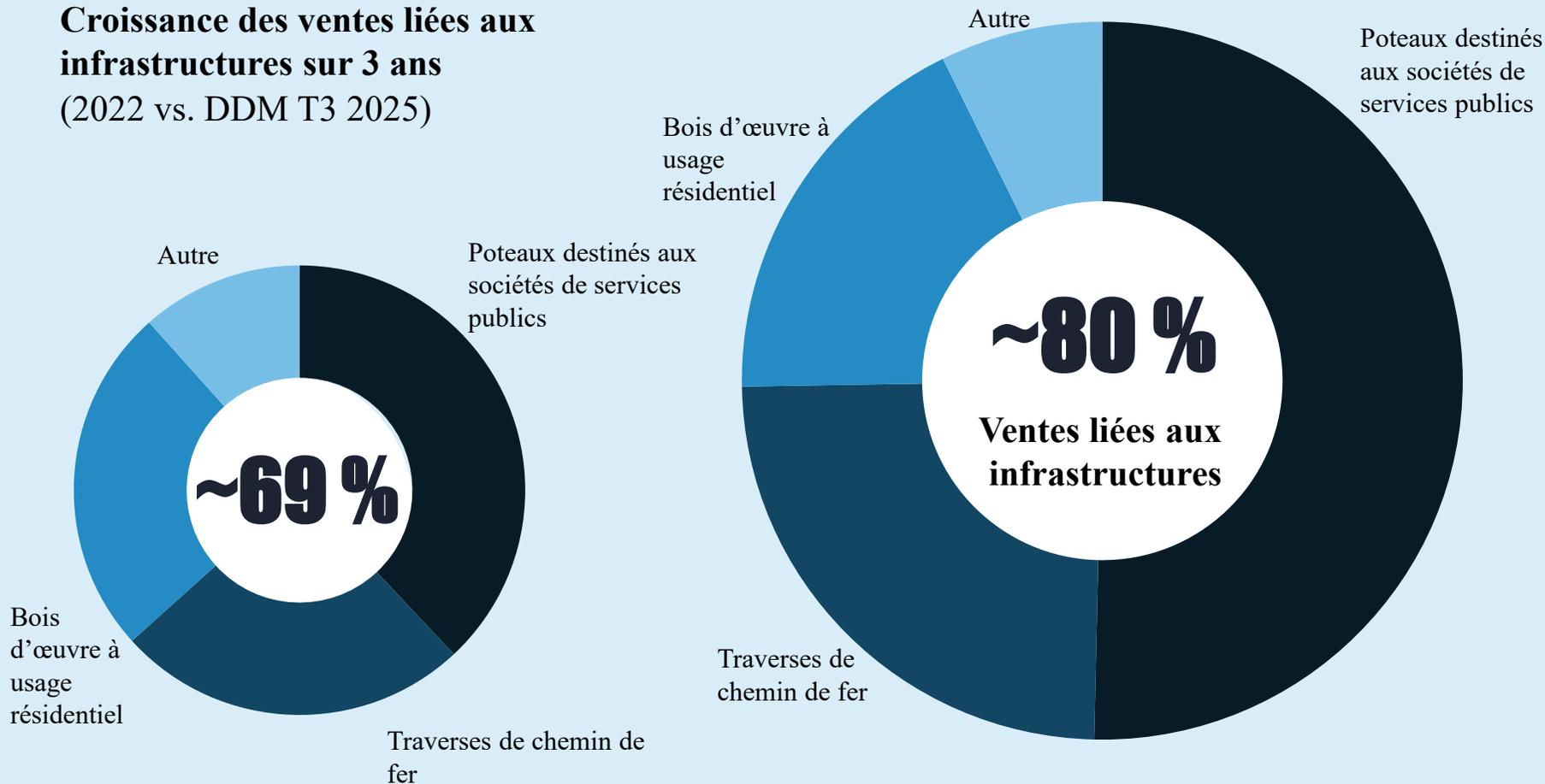
Ampleur et profondeur de l'entreprise

Notre vision axée sur l'infrastructure guide
notre trajectoire stratégique vers l'avenir.

Ancrés dans l'infrastructure

Base d'actifs à forte valeur, stratégiquement située, générant des flux de trésorerie solides

Croissance des ventes liées aux infrastructures sur 3 ans
(2022 vs. DDM T3 2025)



Poteaux destinés aux sociétés de services publics

- Remplacement des infrastructures vieillissantes, répondre à la demande croissante et renforcer la résilience des réseaux publics

Traverses de chemin de fer

- Position forte et part de marché maintenues

Élargir notre portée et renforcer notre bilan

(DDM au T3 2025 depuis 2022)



CROISSANCE DES VENTES

14 %



CROISSANCE DU BAIIA^{1,2}

40 %



**CROISSANCE DU BÉNÉFICE
PAR ACTION (BPA)¹**

45 %



MARGE DU BAIIA^{1,2}

330↑ points de base

En voie de remettre

500 M\$

aux actionnaires

130 M\$

en dépenses en
immobilisations de croissance

350 M\$

en acquisitions rentables

**Notation de
qualité
investissement**

400 M\$

en émissions d'obligations

1 Hors gain de règlement d'assurance avant impôt de 28 M\$ (21 M\$ net d'impôt)

2 Ces termes désignés n'ont pas de sens normalisé prescrit par les PCGR. Il est donc peu probable que l'on puisse les comparer à des mesures semblables présentées par d'autres émetteurs. Voir la section intitulée « Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures financières » à la fin de cette présentation

Les raisons de notre réussite



Nous sommes le fournisseur de choix avec une clientèle loyale.

**Produits de
qualité**



**Livraison
rapide**



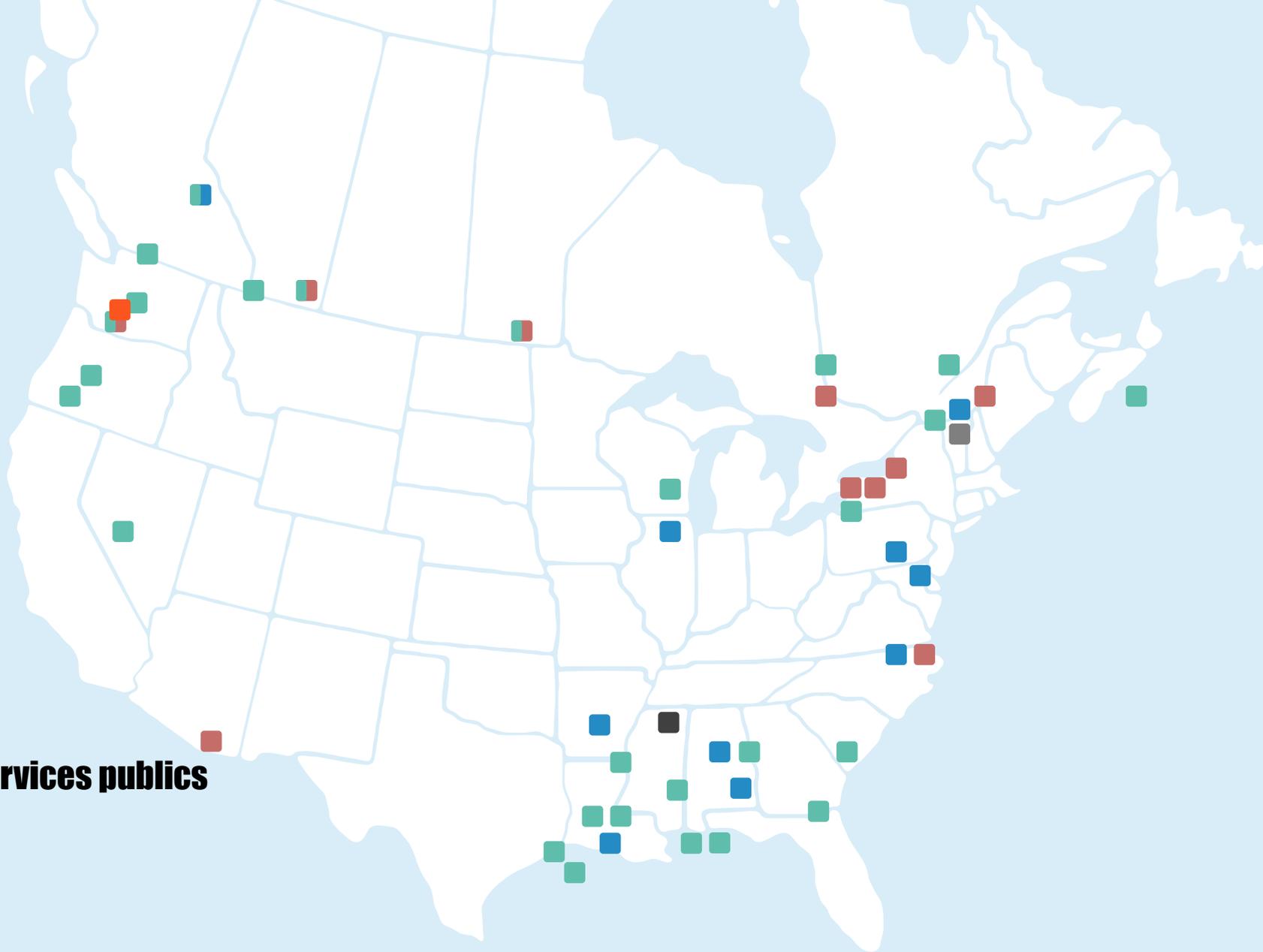
**Services à
valeur ajoutée**



Présence dans les marchés clés

Installations de traitement et de fabrication

-  Poteaux destinés aux sociétés de services publics
-  Structures d'acier
-  Traverses de poteaux
-  Traverses de chemin de fer
-  Bois d'œuvre à usage résidentiel
-  Distillerie de goudron de houille



Nous avons l'intention de continuer à croître.

Taux de croissance annuel composé (TCAC)
des ventes ¹

4 à 5 %

MARGE DU BAIIA ²

17,5 à 18,5 %

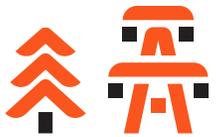
TCAC du BPA

↑ 10 % et +

¹ Excluant les acquisitions futures

² Ratio non conforme aux PCGR qui n'a pas de sens normalisé prescrit par les PCGR. Il est donc peu probable que l'on puisse le comparer à des mesures semblables présentées par d'autres émetteurs. Voir la section intitulée « Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures financières » à la fin de cette présentation

Prêts pour l'avenir.



**Raffiner les
fonctions
essentielles**



**Réduire les coûts
opérationnels**



**Atténuer les
risques liés à
la sécurité**



**Tirer parti de
l'IA**



Au cœur de notre croissance : **Fusions et acquisitions** **Investissements stratégiques**



**Être le fournisseur de
choix pour nos clients
dans le secteur des
infrastructures**

**Soutenir les infrastructures qui
relient nos collectivités.**

Poteaux en bois destinés aux sociétés de services publics



Marché potentiel total de **3 G\$**
ÉTATS-UNIS ET CANADA¹

**Nous sommes un
fournisseur de premier
plan dans l'industrie.**

Structures d'acier



Marché potentiel total
de **1,5 G\$**

ÉTATS-UNIS ET CANADA¹

**Une occasion
à saisir.**





**Doubler la
capacité**

**Dépenses en immobilisations
pour atteindre**

**une capacité de 20 000
tonnes**

**~ 55 M\$ à plus de
100 M\$
en ventes annuelles**

Acier tubulaire



Marché potentiel total de **3,5 G\$**
ÉTATS-UNIS ET CANADA¹

**Une occasion
inexploitée.**



Fusions et acquisitions : Élargir notre réseau

Nous sommes le fournisseur de choix avec une clientèle loyale.



Poteaux en matériaux alternatifs

Quincaillerie pour poteaux

Traverses de poteaux en matériaux alternatifs



Structures de postes électriques

Inspection et entretien

Entretien de la végétation

Élargir notre offre et accéder à des marchés connexes en toute confiance

Structures d'acier

PYLÔNES EN TREILLIS ET TUBULAIRES



Fixations structurelles pour poteaux

TRAVERSES EN BOIS & QUINCAILLERIE

BROOKS
MANUFACTURING CO.



Traverses de chemin de fer

MARCHÉ POTENTIEL TOTAL DE **18 à 20 M de traverses**
ÉTATS-UNIS ET CANADA¹

DES TRAVERSES FIABLES

Évaluer les occasions

Nos critères éprouvés et cohérents :

Investissements rentables pour élargir notre portefeuille actuel



**Valeur
stratégique**



**Dynamiques de
marché**



**Compatibilité
opérationnelle**



**Rendements
financiers durables
à long terme**





Incarnons l'excellence, amplifions notre portée.

Tirer parti de notre taille, de nos relations, de notre expérience et de notre réseau stratégique pour accéder à des marchés à plus forte valeur

Concentrés sur la prochaine phase de croissance, tant interne qu'au moyen de fusions-acquisitions

La bonne équipe, déterminée à atteindre la prochaine étape de notre parcours

Kevin Comerford

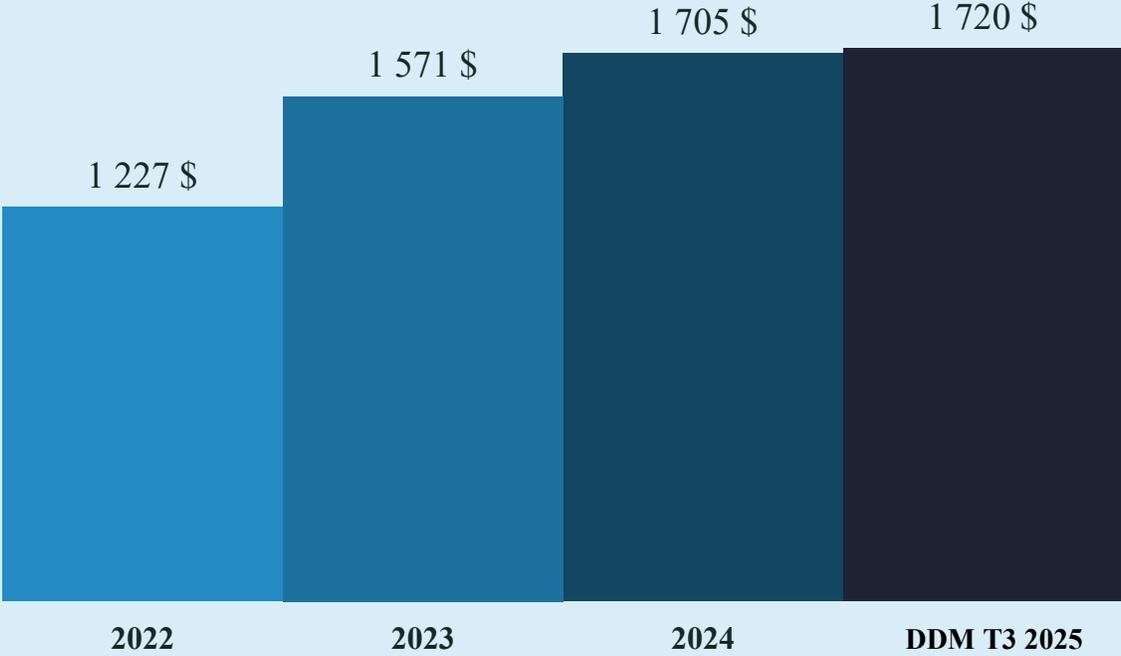
Premier vice-président, poteaux destinés
aux sociétés de services publics



Un fournisseur majeur de poteaux en bois en Amérique du Nord

Forte croissance des ventes

Croissance des ventes de poteaux en bois destinés aux sociétés de services publics¹
(millions \$ CA)



12 %
TCAC depuis 2022

¹ Excluant l'acquisition de Locweld inc.

Répondre aux exigences du réseau d'électricité nord-américain

~185 millions

de poteaux en bois au total

+de 3 millions

de poteaux installés annuellement¹

Accélérateurs de croissance



ENTRETIEN DIFFÉRÉ

40 à 45 %

des actifs de distribution
approchent leur durée d'utilité
ou l'ont dépassée¹

UTILISATION ACCRUE & PHÉNOMÈNES MÉTÉOROLOGIQUES

- Renforcement et résilience du système
- Augmentation des charges
- Relocalisation de la fabrication
- Énergies renouvelables
- Électrification

Face à l'augmentation de la demande, les poteaux doivent supporter une charge plus lourde



Les poteaux doivent être plus épais, plus longs ou les deux

1 classe de plus

= augmentation de volume de **15 %**



Classe 4



Classe 3



Classe 3

Classe 3

5 pi de long = augmentation de volume de **15 %**

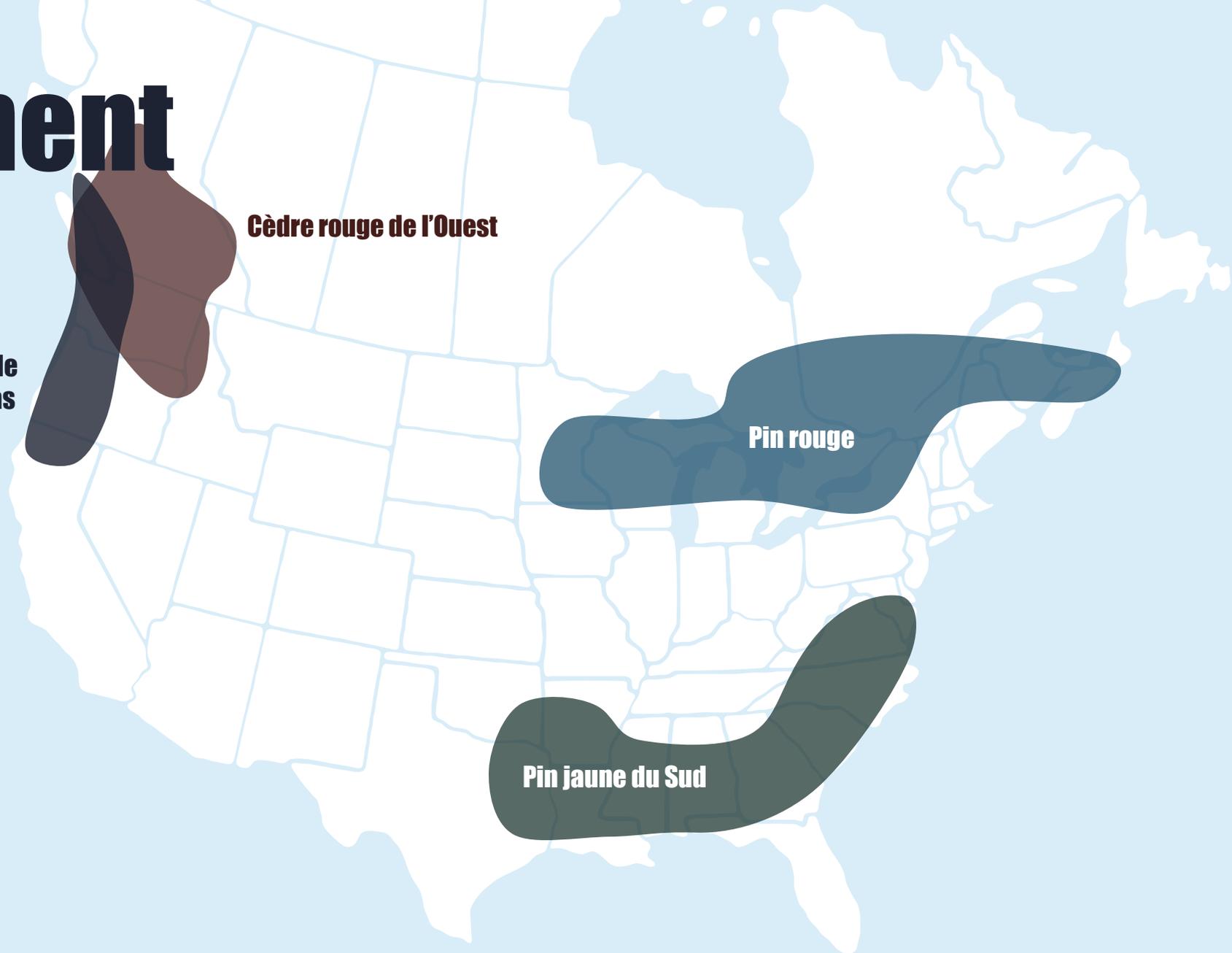
L'emplacement avant tout

**Sapin de
Douglas**

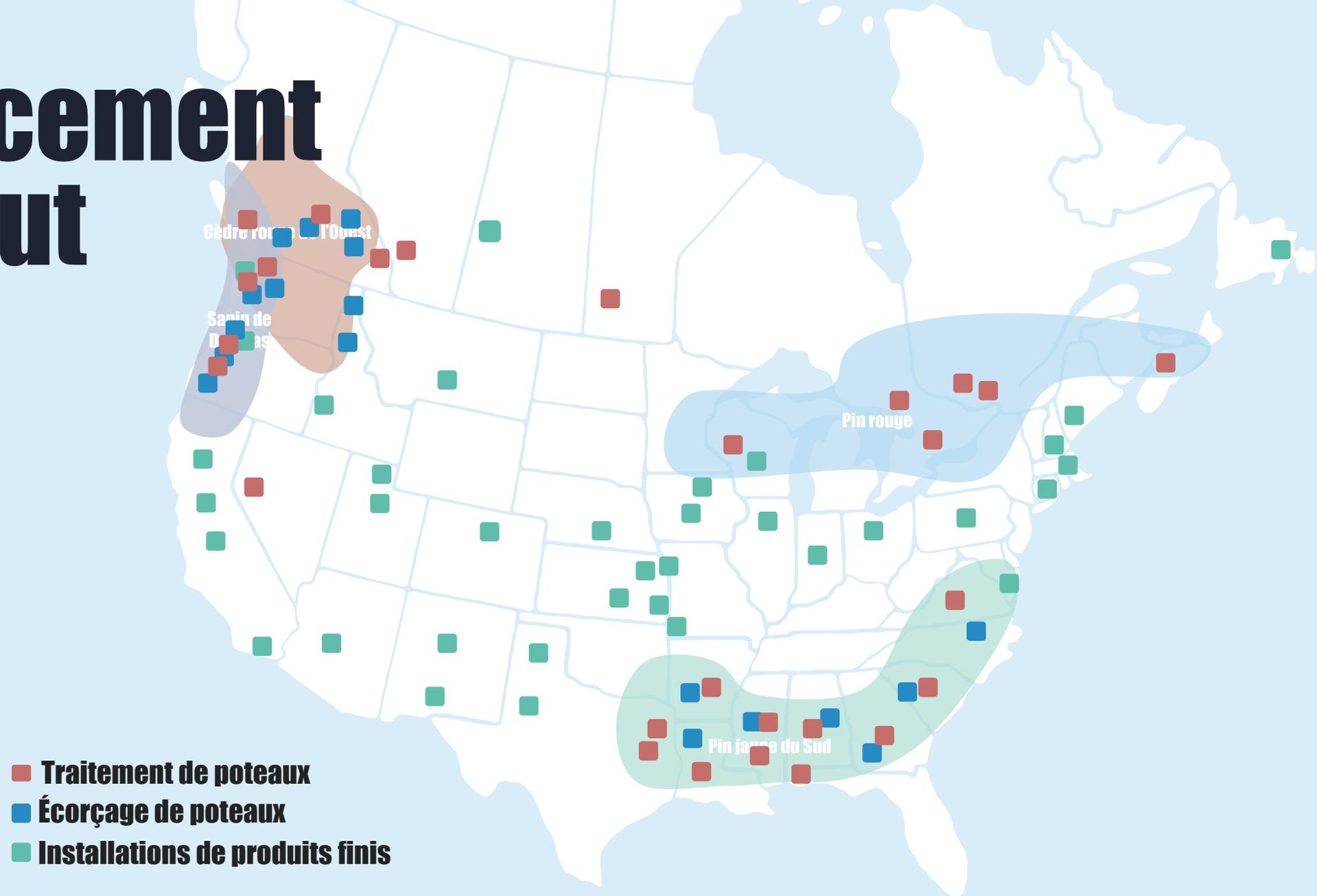
Cèdre rouge de l'Ouest

Pin rouge

Pin jaune du Sud



L'emplacement avant tout



Notre avantage concurrentiel



**RÉSEAU ÉTENDU ET
PORTÉE INÉGALÉE**



**AGILITÉ ET
LOGISTIQUES
UNIQUES**



**RELATIONS
PROFONDES ET
DURABLES**





Investir dans un approvisionnement fiable et de qualité



**INVESTIR DANS
L'AUGMENTATION
DES CAPACITÉS**



**DONNER LA PRIORITÉ
AUX CLIENTS À LONG
TERME**



**GARANTIR
L'APPROVISION-
NEMENT**



**ÊTRE RECONNUE POUR
LIVRER SUR LES
CONTRATS À LONG
TERME**

La technologie au service de l'optimisation de nos activités



Accroître l'efficacité

Réduire les coûts d'intrants et réduire au minimum les pertes

Accélérer la prise de décision et suivre les indicateurs clés de performance

Mettre l'accent sur l'utilisation de la technologie pour améliorer à la fois la qualité et le nombre de poteaux en bois obtenus à partir du même volume de matière première.



Incarnons l'excellence, élargissons notre portée.

Identifier des occasions
connexes à nos activités
principales



Poteaux en matériaux alternatifs



Quincaillerie pour poteaux



Traverses de poteaux en matériaux alternatifs

**Structures de postes
électriques**



Inspection et entretien

Entretien de la végétation

Acquisition d'un fournisseur reconnu et établi



Brooks répond à nos critères d'évaluation les plus stricts

✓ Valeur stratégique

- Renforce notre offre actuelle en matière d'infrastructure

✓ Dynamiques des marchés

- Axé sur l'entretien, générant une demande récurrente

✓ Compatibilité opérationnelle

- Possibilité d'expansion géographique

✓ Finances

- RCU supérieur au coût du capital
- Fort potentiel de BAIIA¹
- Revenus récurrents

¹ Mesure non conforme aux PCGR qui n'a pas de sens normalisé prescrit par les PCGR. Il est donc peu probable que l'on puisse le comparer à des mesures semblables présentées par d'autres émetteurs. Voir la section intitulée « Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures financières » à la fin de cette présentation



Une position plus avantageuse que jamais pour croître

Le bon réseau

Les bons clients

La bonne occasion

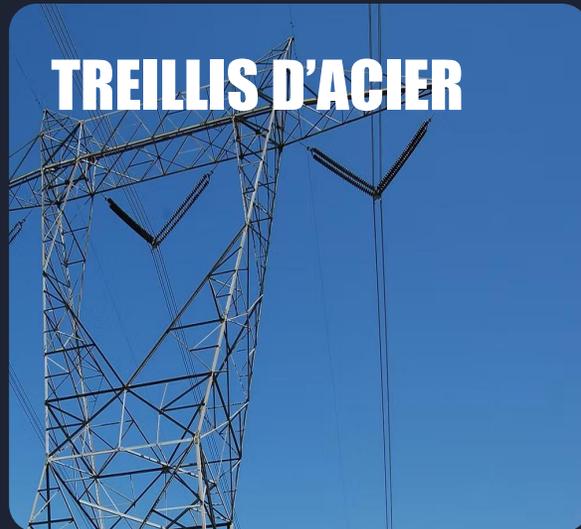
Pierre Lavoie

Directeur général, structures d'acier





**+de
75
années**



Notre culture d'entreprise primée

Amélioration continue



Durabilité



Santé et sécurité

LOCWELD75

**PRIX PERFORMANCE
QUÉBEC
2024**



**STELLA
JONES**



TREILLIS D'ACIER

Un fournisseur de premier plan

+ de 100 000 pylônes en treillis d'acier

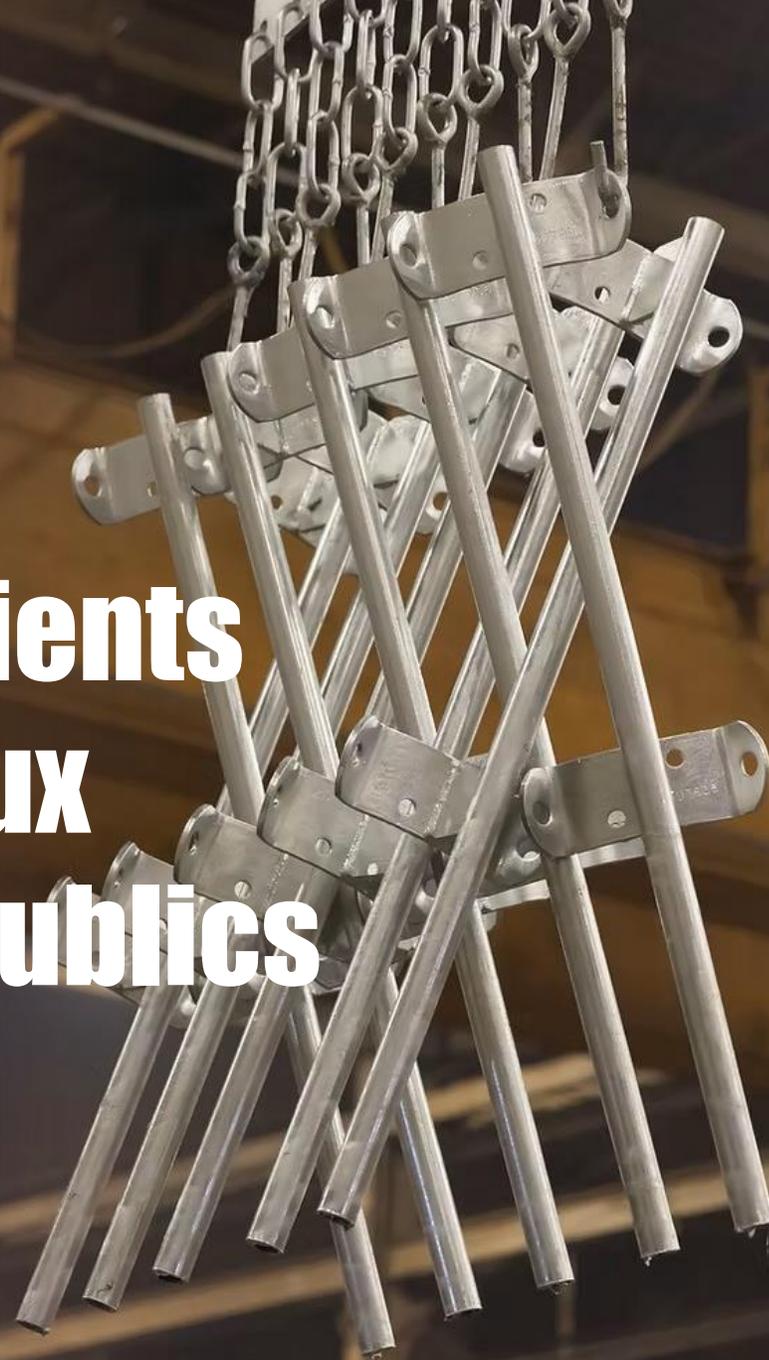
**À ce jour, nous avons construit l'équivalent de plus de 32 000 km
de lignes de transport**

Pylônes tubulaires destinés aux marchés du Québec et de l'Ontario

**Nous fabriquons les plus grands pylônes
tubulaires au Canada
(jusqu'à 252 pieds de hauteur avec
un diamètre de base de 13 pieds)**

ROCKANCHOR

**Une offre solide aux clients
de poteaux destinés aux
sociétés de services publics
en bois**



STELLA
JONES



220 000 pi. ca.
8 000 à 10 000

tonnes de capacité annuelle

La capacité devrait être doublée pour atteindre

20 000 tonnes d'ici la mi-2026



CANDIAC (QUÉBEC)



Tendances de l'industrie

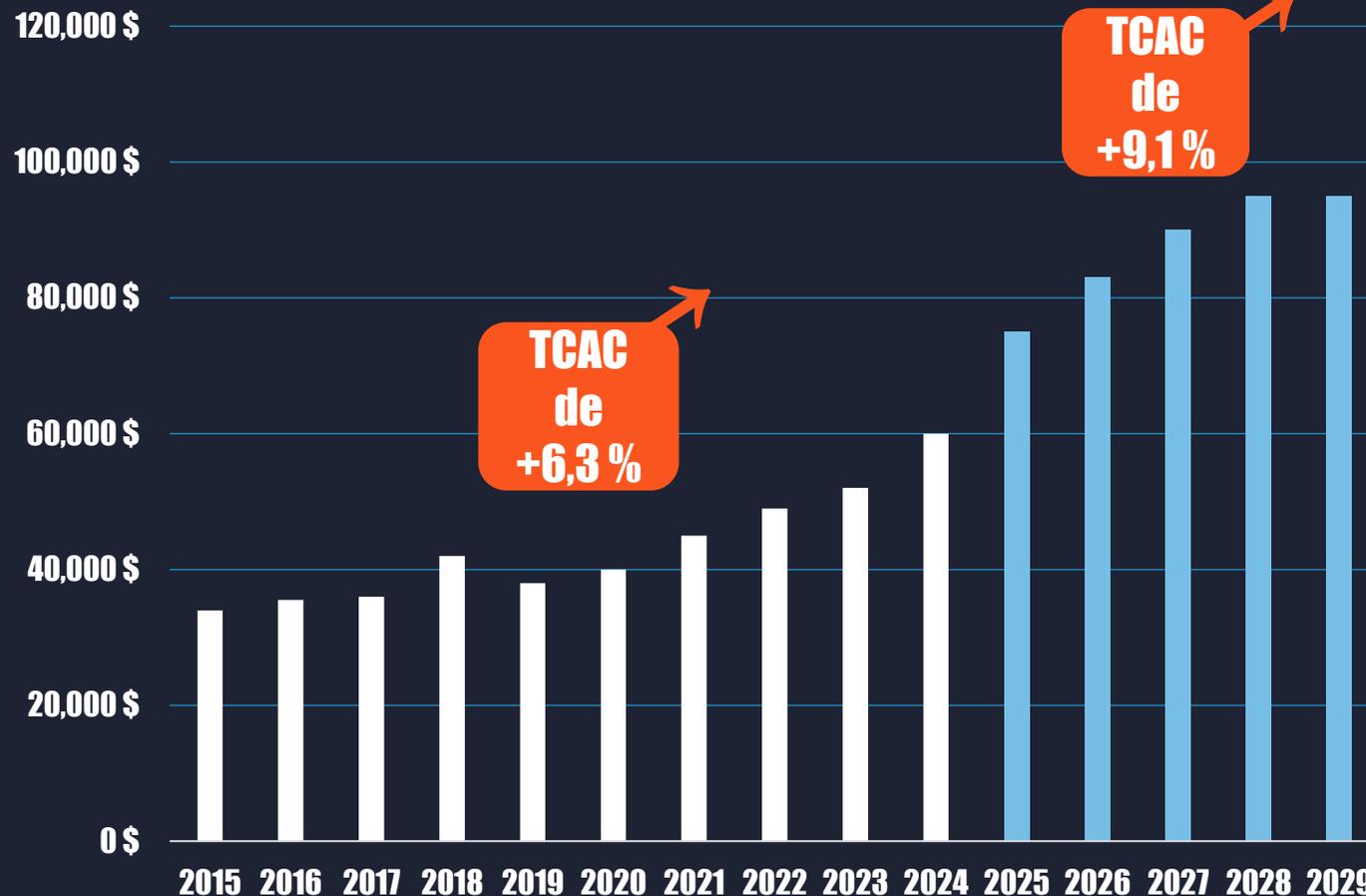
Dépenses d'investissement pour les lignes de transport nord-américaines

9%

2023-2024

Dépenses en immobilisations pour le réseau de transport d'électricité nord-américain¹

\$M US



Entreprises de services publics détenues par des investisseurs aux États-Unis¹



**TCAC des dépenses
d'investissement**

15 %

(2024-2029)



275 G\$ US

**Dépenses d'investissement totales
des entreprises de services publics
détenues par des investisseurs
(2024-2029)**



**Dépenses
d'investissement
totales (2024)**

31 G\$

Sociétés de services publics canadiennes



**Croissance des dépenses
d'investissement de**

6 %

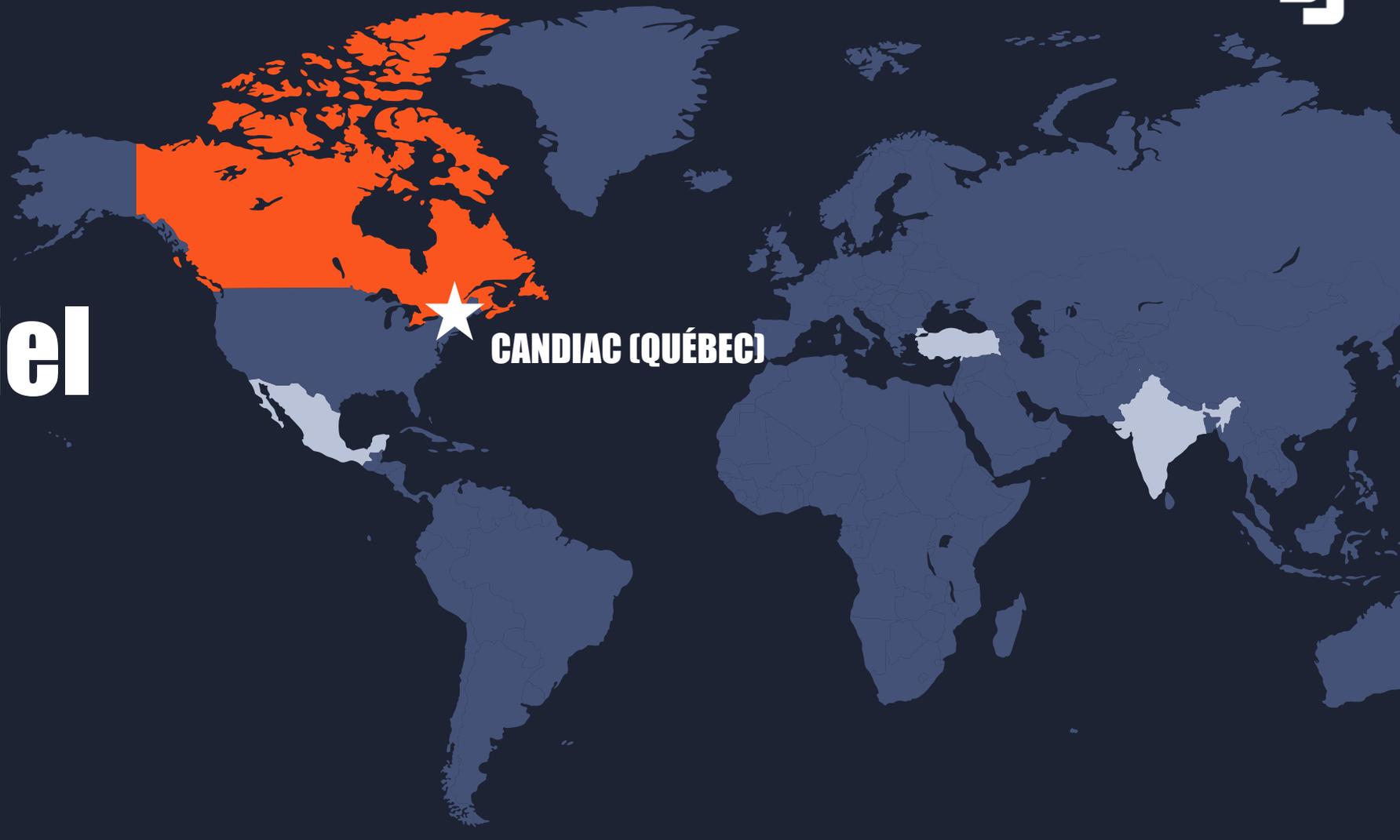
2024-2029¹



6 G\$ US

**en lignes de transport en
2024¹**

Contexte concurrentiel





Croissance et développement des marchés

Marché des structures en acier¹

5 GS



TREILLIS D'ACIER
Marché de 1,5 GS¹

Transport à tension plus élevée

Coûts initiaux plus bas, coûts d'installation et d'entretien plus élevés



Pylônes tubulaires
Marché de 3,5 GS¹

Coûts de production plus élevés, coûts d'installation et d'entretien plus bas

**STELLA
JONES**

Nos forces concurrentielles

Conception, fabrication, expédition, assemblage

Précision, qualité, service, livraison

L'option « locale » avec des clients de premier niveau



Pourquoi nous réussissons ensemble



Vision commune

Nous partageons les mêmes valeurs : qualité, service, santé et sécurité, et amélioration continue



Accès aux ressources

Prêts à aller encore plus loin



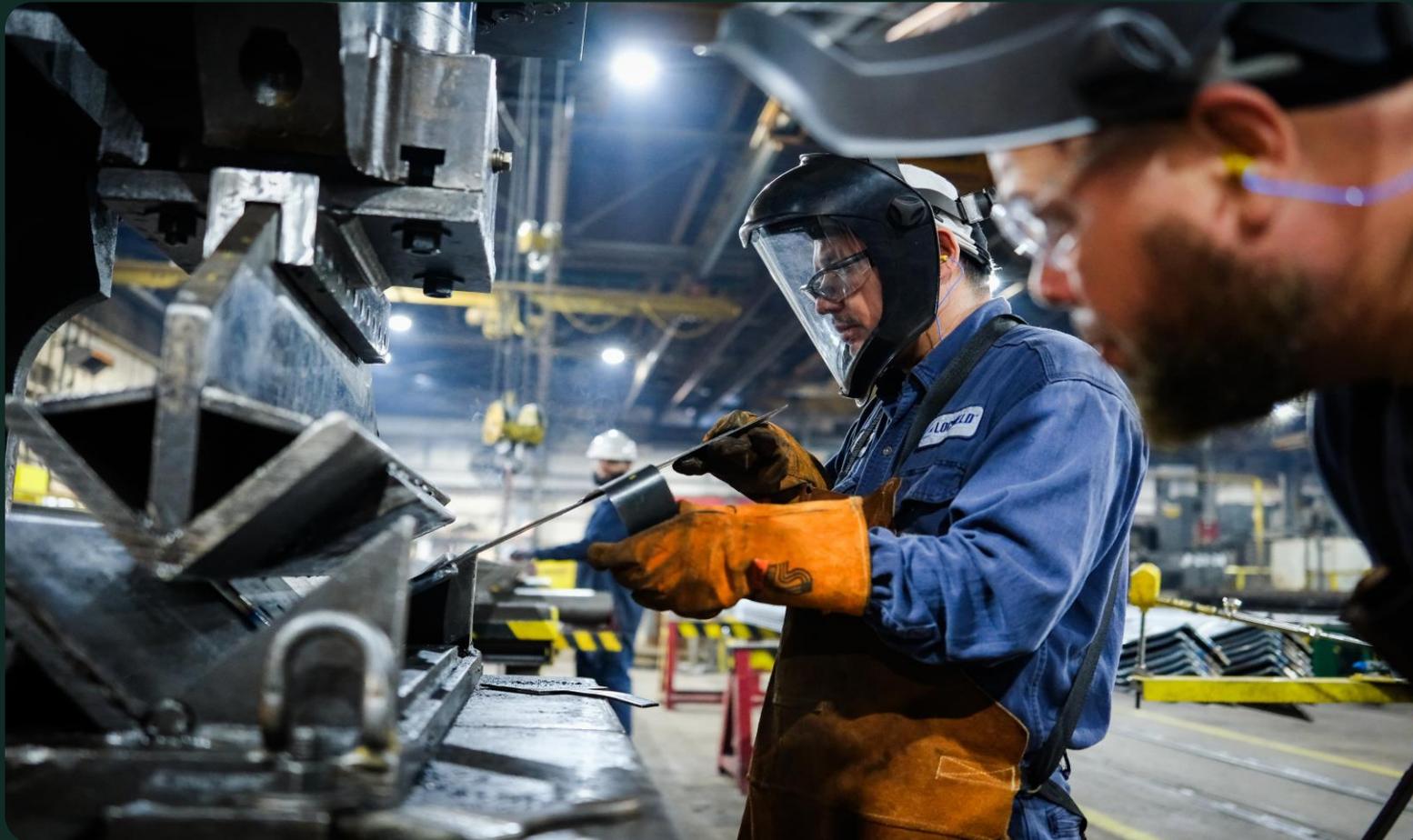
Clients

Listes de clients similaires offrant des occasions de ventes croisées



Croître ensemble

Soutenir notre prochaine phase de croissance



Nouvel équipement à la fine pointe de la technologie

Investissement dans la capacité et la technologie

Amélioration de l'efficacité de 60 %

20 000 tonnes de capacité



Le moment approprié.

Les ressources appropriées

L'investissement approprié

L'occasion appropriée

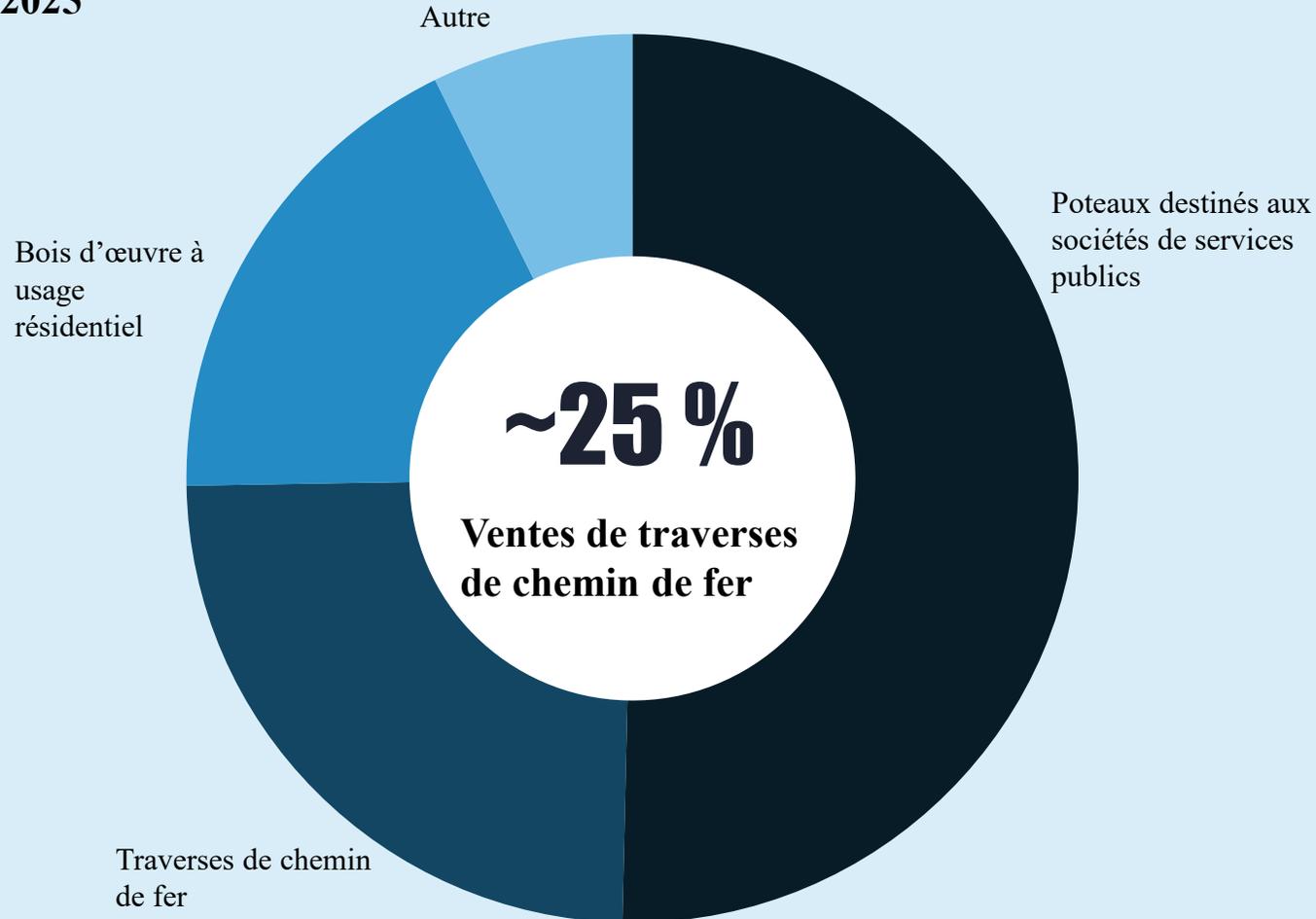
Sylvain Couture

**Vice-président et directeur général,
traverses de chemin de fer**



Activités névralgiques

Ventes par catégorie des produits
DDM T3 2025



Un chef de file de l'industrie dans la fabrication et la distribution de :

- **Traverses chemins de fer en bois**
- **Traverses d'aiguillage**
- **Poutres pour ponts**
- **Ponts préfabriqués**
- **Panneaux pour passage à niveau**
- **Produits pré-plaqués**

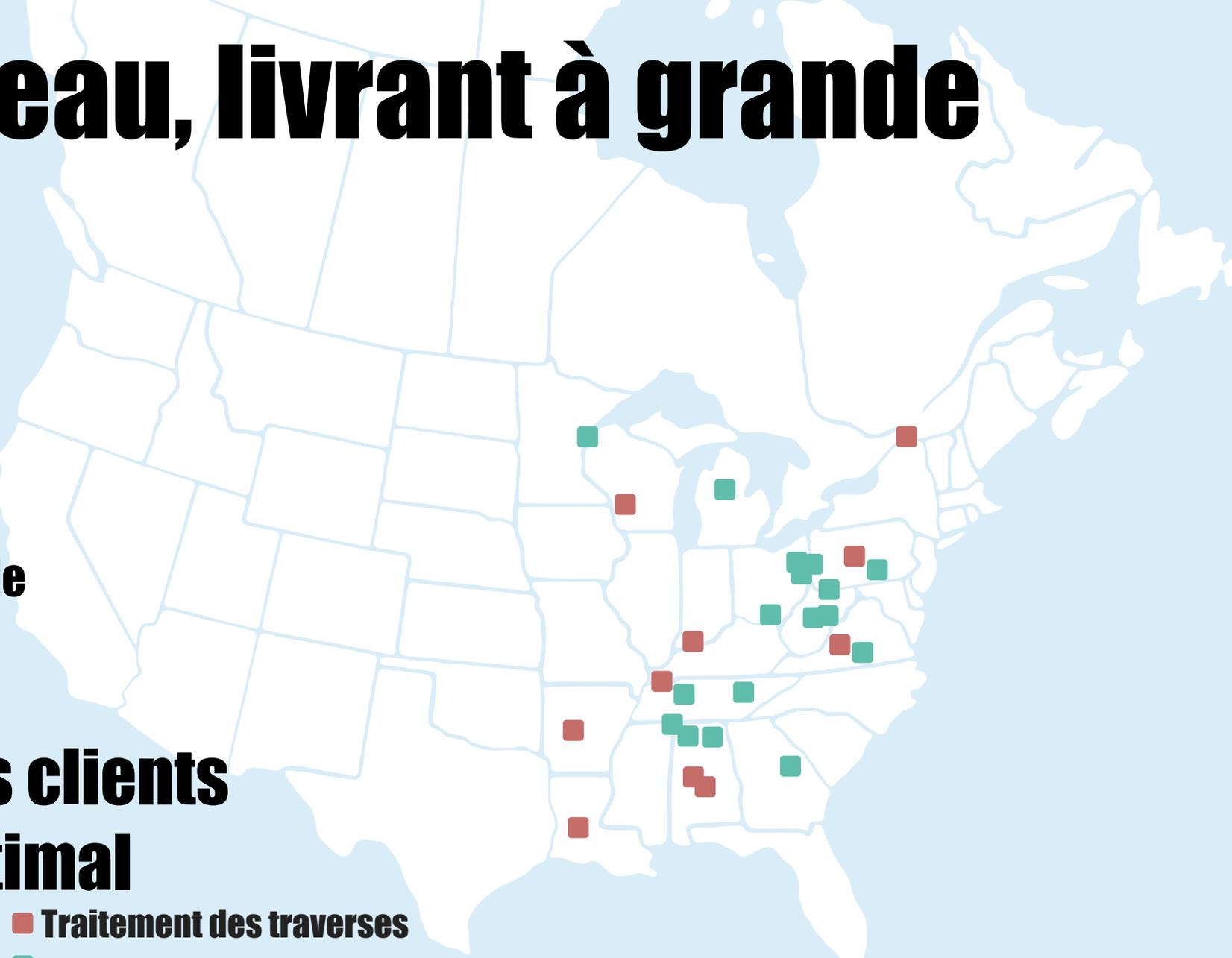
Un vaste réseau, livrant à grande échelle

10 installations

dédiées aux
traverses de chemin de fer

Approvisionnement auprès de
~ 600 scieries

**Situées près de nos clients
pour un service optimal**

- 
- Traitement des traverses
 - Cour d'approvisionnement des traverses

Répondre à la demande des exploitants de chemins de fer Nord Américains



~500 millions¹

de traverses en bois en Amérique du Nord

18 à 20 millions¹

de nouvelles traverses en bois requises chaque année

90 % de remplacements

10 % de nouvelles traverses

STELLA
JONES

Nous avons la capacité de fournir

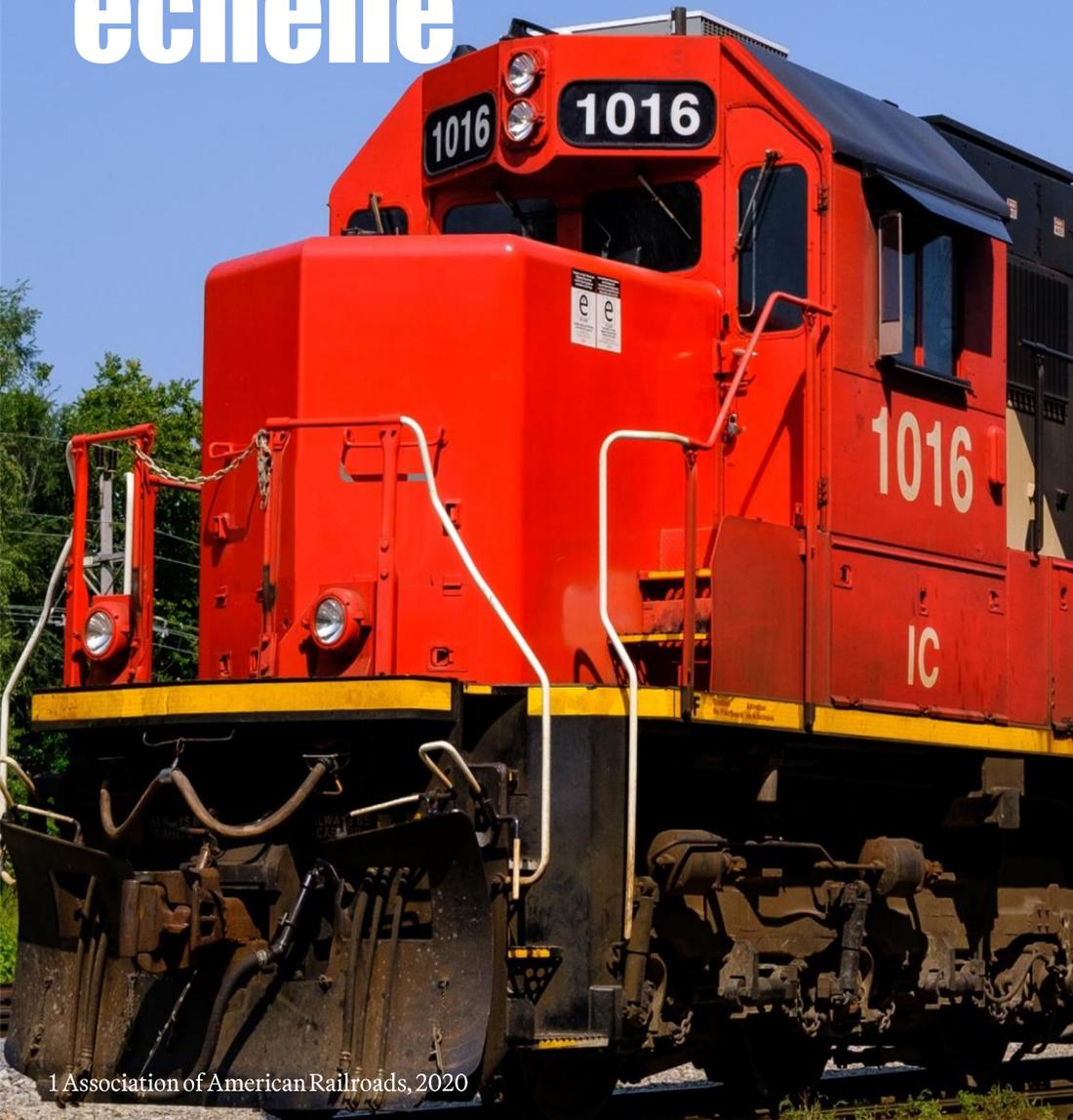
+ de 10 millions

de traverses

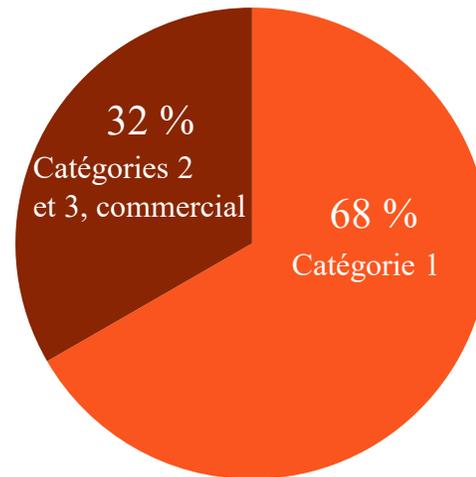
chaque année



Répondre aux besoins d'entretien à grande échelle



**Part des milles de voies
en Amérique du Nord¹**



~140 000
milles de voies



Dynamiques concurrentielles du secteur des traverses en Amérique du Nord

Caractéristiques du marché ferroviaire de catégorie 1

- Utilisation de plusieurs fournisseurs, sans source d'approvisionnement unique
- Fournisseurs fiables
- Produits de qualité et durables
- Disponibilité des produits : facteur essentiel
- Livraison rapide sur demande

Notre compétitivité repose sur
la qualité, la disponibilité et le service



25

**Spécialistes
en approvisionnement**

~ 600

scieries

Expertise et savoir-faire pour concilier les exigences
des clients avec la disponibilité des approvisionnements





**Livraison 24/7 de
millions de traverses
où et quand elles sont
requises**



L'entretien génère une demande stable et modérée

Achats de traverses sur 12 mois consécutifs¹ (annualisés)
(en milliers)



Croissance annuelle moyenne
de l'industrie de

1,4 %

Multiples possibilités de croissance



Expédier des volumes plus importants à nos clients



Acquérir des sociétés offrant des produits et/ou des services connexes

- **Matériaux de substitution pour traverses**



Offrir une gamme plus large de solutions à forte valeur ajoutée

- **Ponts**
- **Aiguillages**
- **Produits de préservation**
- **Automatisation**
- **Préassemblage**



Accroître notre part dans le secteur de l'entretien courant



L'occasion qui se présente à nous :

- Identifier des gains d'efficacité
- Optimiser notre empreinte
- Investir dans des projets d'investissement pour améliorer le modèle d'affaires des clients
- Offrir uniquement des services traités
- Équilibrer la valeur pour le client et la gestion des risques



Innover sans cesse pour répondre aux besoins des clients

Traverses pré-plaquées

Alternatives au traitement du bois

Solutions de fin de vie

Croître grâce aux acquisitions



**Explorer au-delà du bois
et évaluer de nouveaux
matériaux**

Moderniser nos opérations pour une amélioration continue



Améliorer la performance par l'efficacité

- **Tirer parti de la production allégée**
- **Optimiser la planification, la collaboration et la qualité**
- **Exploiter la robotique et l'IA pour des améliorations basées sur les données**

Rendement et sécurité accrus

Demeurer une référence



**EMPREINTE
OPÉRATIONNELLE
DE PREMIER PLAN**



AGILITÉ UNIQUE



**RÉPUTATION
POUR LA QUALITÉ
ET LE SERVICE**



**ENGAGEMENT
ET INNOVATION**



Envergure
Portée
Réalisations
Relations

Journée des investisseurs 2025



Wesley Bourland

Premier vice-président et chef des
opérations



Wesley Bourland

Premier vice-président et chef des
opérations



Wesley Bourland

Premier vice-président et chef des
opérations



Wesley Bourland

Premier vice-président et chef des
opérations



Wesley Bourland

Premier vice-président et chef des
opérations



Wesley Bourland

Premier vice-président et chef des
opérations



Wesley Bourland

Premier vice-président et chef des
opérations



Wesley Bourland

Premier vice-président et chef des
opérations



Wesley Bourland

Premier vice-président et chef des
opérations



Wesley Bourland

Premier vice-président et chef des
opérations



Wesley Bourland

Premier vice-président et chef des
opérations



Rhiannah Carver

**Première directrice, gestion de projets
et durabilité**



Nous sommes sur la bonne voie



**UNE STRATÉGIE
COHÉRENTE**



**LA CLÉ DE NOTRE
ENTREPRISE**



**PROJETS À
RENDEMENT SUR
INVESTISSEMENT
POSITIF**



**RÉSILIENTS, JUSTES
SUR LE PLAN SOCIAL
ET ÉQUITABLES**

Chez Stella-Jones, la durabilité va au-delà d'un ensemble d'objectifs

Nos trois secteurs d'intérêt



**Changements
climatiques et émissions
de GES**



Peuples autochtones



**Gouvernance des risques
liés aux facteurs ESG**

Santé et sécurité

Nos employés

**Chaîne d'approvisionnement
responsable**



Réduction des GES

Cibles en matière de
changements
climatiques et de GES

**Réduction
de 32 %**

**d'ici 2030 par rapport à
l'année 2022**

2,5 MW
**Capacité solaire
installée**



5 types de projets à rendement sur investissement positif :



**Énergie
renouvelable**



**Optimisation
du transport**



**Efficacité
énergétique
et suivi
énergétique**



Biomasse



Électrification

**Déterminés à réduire l'intensité de nos émissions et à maximiser les
quantités de carbone séquestré dans nos produits**

Partenariats avec des peuples autochtones

Notre stratégie commune :

Protéger et accroître nos volumes de fibre

- Lettre d'intention pour 5 bandes prioritaires
- 1 protocole d'entente en développement
- Favoriser la communauté, les occasions économiques et la foresterie durable partout au Canada

Investissement dans Lizzie Bay Logging

- Part de propriété d'un tiers aux côtés de trois bandes autochtones
- Finalisation attendue au T4 2025¹

Gestion collaborative et respectueuse



Gouvernance continue

Une base solide de responsabilité en matière de risques

Surveillance des droits de la personne

Attentes claires envers les fournisseurs concernant le travail équitable et les conditions de travail

Évaluation des risques et des possibilités en matière de biodiversité

Analyse du stress hydrique, des habitats critiques, des zones protégées, de la perte forestière et de la connectivité des habitats

Intégrer nos conclusions et assurer une surveillance



Incarnons l'excellence. Amplifions notre portée.

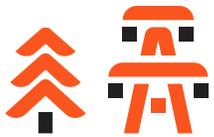
Instaurer la confiance et la crédibilité en faisant ce qui s'impose, aujourd'hui et pour l'avenir

Silvana Travaglini

Première vice-présidente et chef des finances



Nous occupons une position de chef de file dans nos marchés



**Tendances
séculaires
favorables**



**Demande récurrente
alimentée par les
besoins d'entretien**



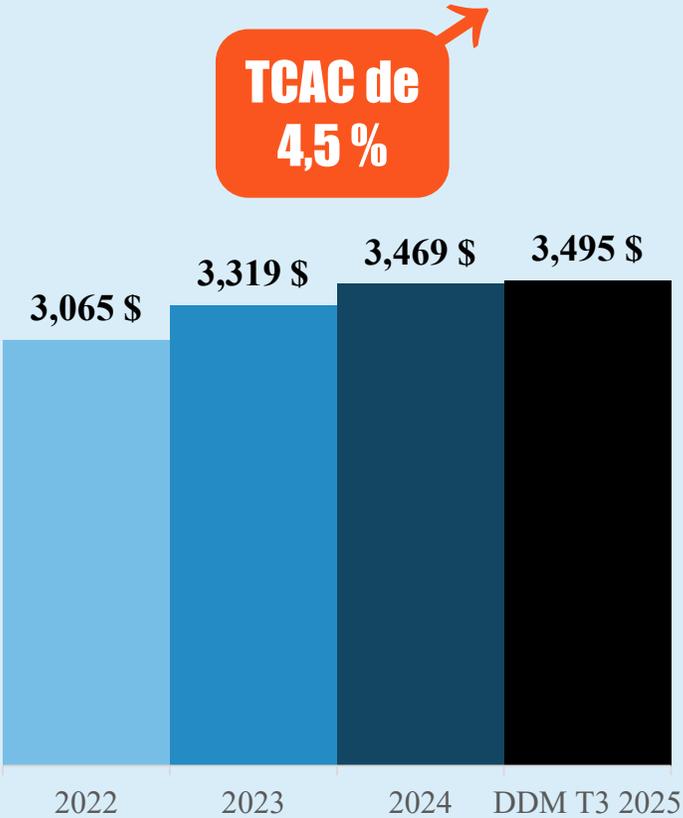
**Solide
génération de
flux de trésorerie**



**Contrats à long
terme stables**

Ventes

(millions \$ CA)



**TCAC de
4,5 %**

**POTEAUX EN BOIS
DESTINÉS AUX
SOCIÉTÉS DE
SERVICES
PUBLICS¹**

**TCAC DE
12 %
DEPUIS 2022**

**TRAVERSES DE
CHEMIN DE FER**

**TCAC DE
4 %
DEPUIS 2022**

**Ventes liées aux
infrastructures**

**↑ 80 %
(DDM T3 2025)**

**69 %
(2022)**

**En voie d'atteindre
~3,5 G\$ de ventes
en 2025**

**25 années
consécutives de
croissance des
ventes**

¹ Excluant l'acquisition de Locweld inc.





Marge du BAIIA¹



BAIIA¹ CIBLE
TCAC 2025
9 % depuis 2022

BAIIA¹
TCAC DDM T3 2025
12 % depuis 2022

Accélérateurs :

- **Solidité des poteaux destinés aux sociétés de services publics à marge élevée**
- **Économies d'échelle et gains d'efficacité**

Résultats obtenus :

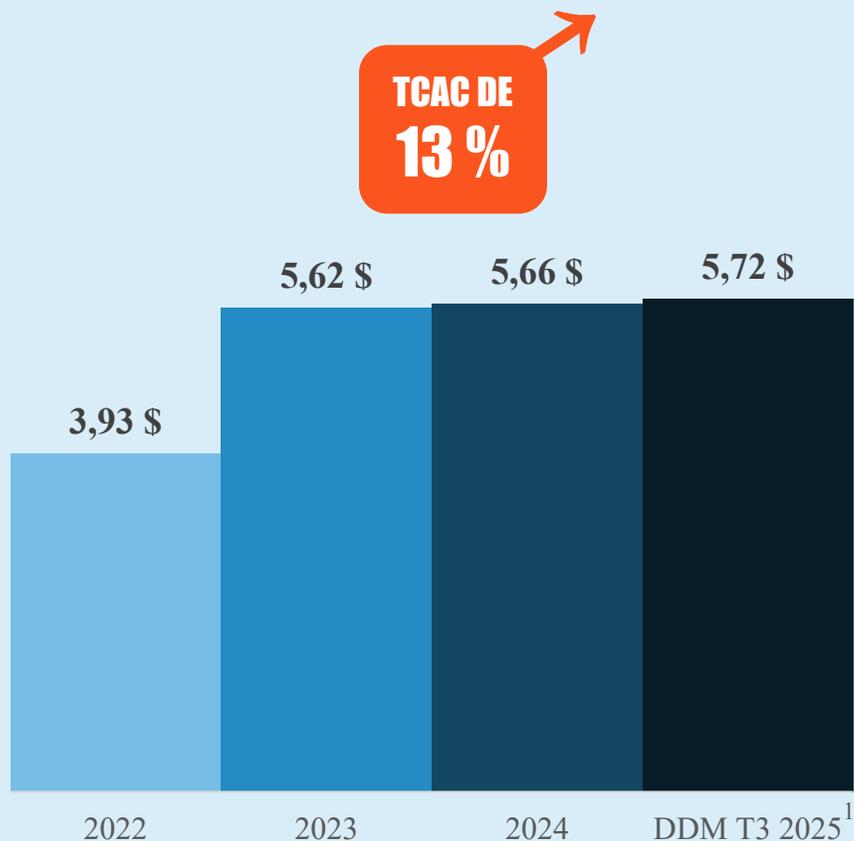
- **Malgré la pression inflationniste, la concurrence accrue et l'incertitude macroéconomique**

¹ Mesure non conforme aux PCGR qui n'a pas de sens normalisé prescrit par les PCGR. Il est donc peu probable que l'on puisse le comparer à des mesures semblables présentées par d'autres émetteurs. Voir la section intitulée « Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures financières » à la fin de cette présentation

² Hors gain de règlement d'assurance avant impôt de 28 M\$ (21 M\$ net d'impôt)

BPA

(\$ CA par action)



La croissance du bénéfice a dépassé celle des ventes

La croissance du BPA a dépassé celle du bénéfice et des ventes

Accélérateurs :

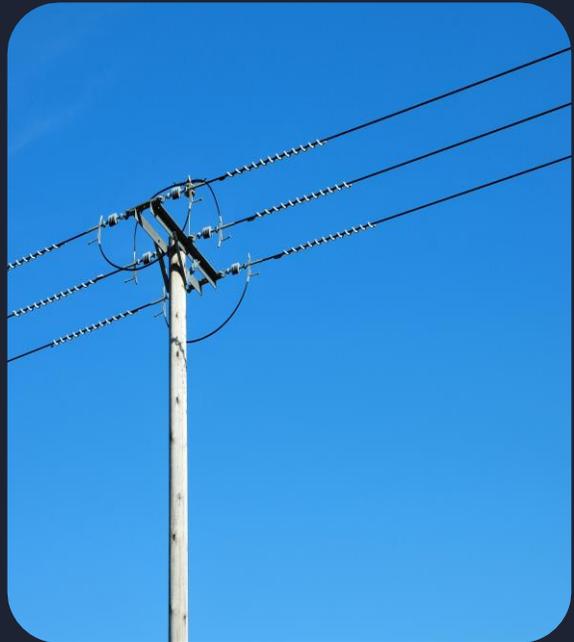
- **Croissance rentable**
- **Rachats d'actions**

¹ Hors gain de règlement d'assurance avant impôt de 28 M\$ (21 M\$ net d'impôt)

Forte génération de flux de trésorerie



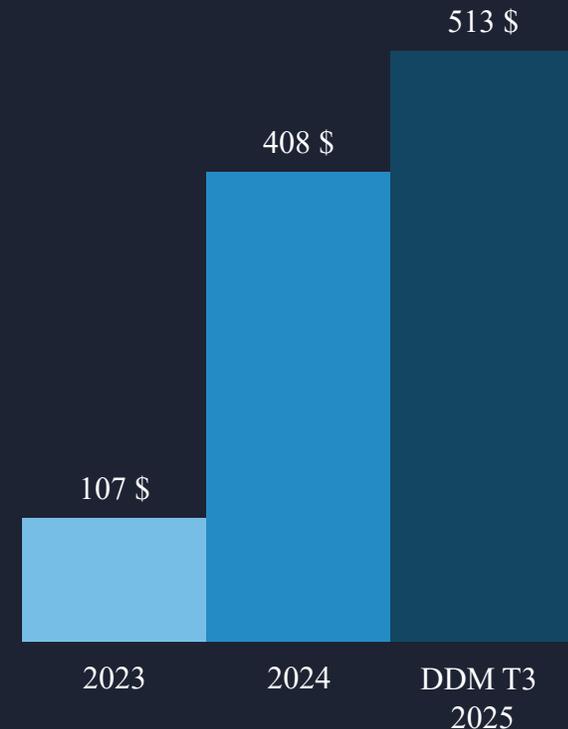
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation
(millions \$ CA)



Flux de trésorerie disponibles¹

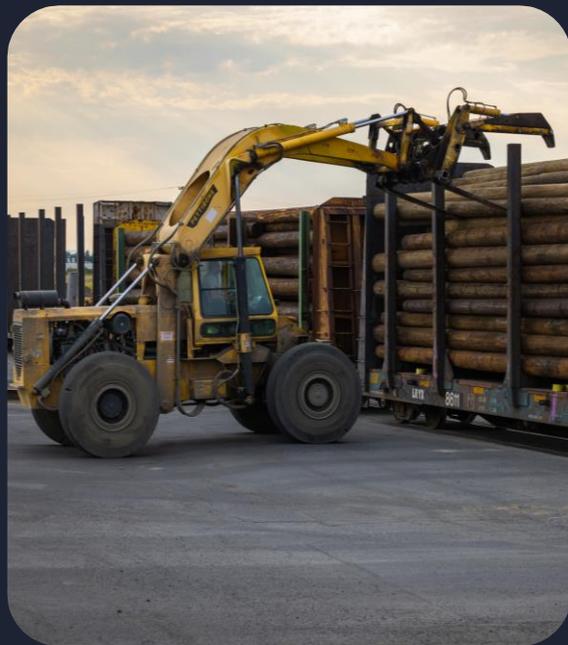
~ 600 M\$

depuis 2023



¹ Mesures financière non conforme aux PCGR qui n'a pas de sens normalisé prescrit par les PCGR. Il est donc peu probable que l'on puisse la comparer à des mesures semblables présentées par d'autres émetteurs. Voir la section intitulée « Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures financières » à la fin de cette présentation

Remise de capital aux actionnaires



300 M\$ +

Rachat d'actions (2023-2025)

Hausses du dividende annuel
(\$ CA par action)





Investissements rigoureux dans notre entreprise

Investissements depuis 2022¹

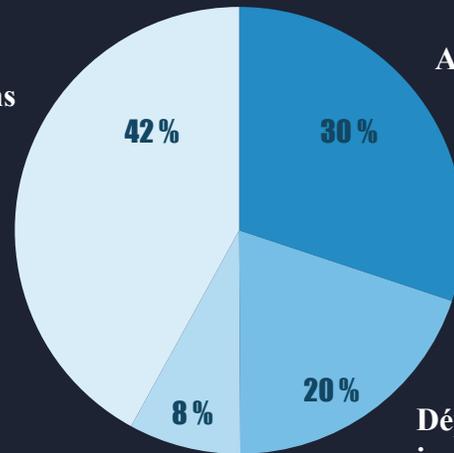
350 M\$

Acquisitions

325 M\$

Dépenses en immobilisations

Dividendes et rachats d'actions



Acquisitions

Dépenses en immobilisations de croissance pour les poteaux destinés aux sociétés de services publics

Dépenses en immobilisations destinées à l'entretien

Affectation des capitaux (2023-2025)¹

- **Maintien des stocks**
- **Investissement dans les installations**
- **Augmentation de la capacité**
- **Acquisitions stratégiques réalisées**

¹ La période 2025 comprend l'acquisition de Brooks, les dividendes et les rachats d'actions, à la suite de la clôture du T3 2025

Nouveaux objectifs triennaux

Objectifs sur 3 ans reconduits à chaque année pour refléter dynamiquement des activités de fusions et d'acquisitions

Instauration des
nouveaux objectifs

AUJOURD'HUI

Date de fin des objectifs
actuels

DÉC. 2028



FÉV. 2027
Objectifs
jusqu'en 2029

EXERCICE 2029



FÉV. 2028
Objectifs
jusqu'en 2030

EXERCICE 2030

Nouveaux objectifs triennaux



VENTES

TCAC 2025 à 2028

4 à 5 %

Poteaux en bois destinés aux sociétés de services publics

~50 % des ventes, croissance à un chiffre dans le milieu de la fourchette

Locweld et Brooks

~225 M\$ de ventes annuelles

Traverses de chemin de fer
croissance à un chiffre dans le bas de la fourchette

Bois d'œuvre à usage résidentiel

~600 à 650 M\$ par an

MARGE DU BAIIA¹

17,5 à 18,5 %

Croissance alimentée par les initiatives axées sur les efficiences opérationnelles et l'amélioration des processus liés à la chaîne d'approvisionnement

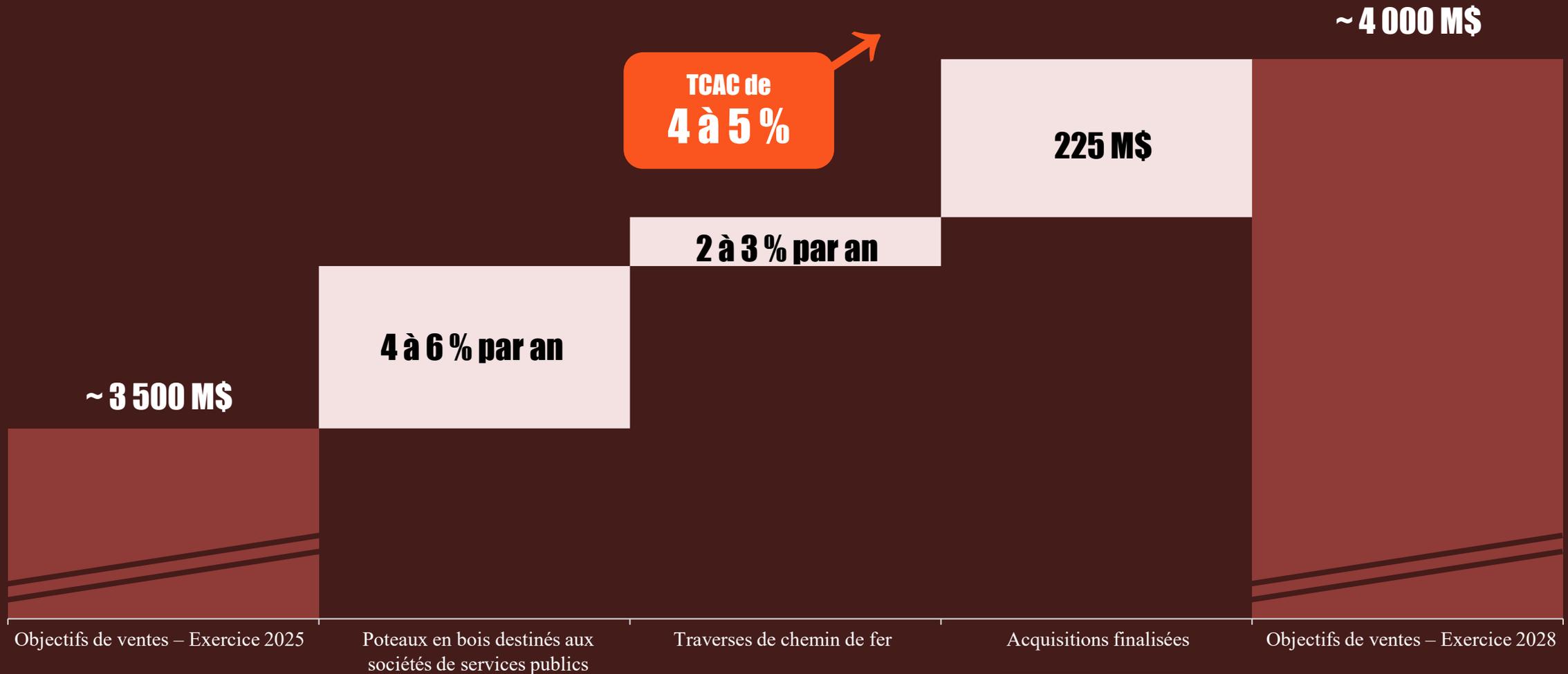
BPA

↑ 10 % et +

TCAC 2025 à 2028

Augmentation favorisée par de multiples leviers de rentabilité et d'activité de rachat d'actions

Les principaux marchés finaux alimentent la croissance des ventes



TCAC de
4 à 5 %



La flexibilité financière nécessaire pour tirer parti des occasions de croissance

50 %

**Taux de conversion
BAIIA/flux de trésorerie
disponibles¹**

¹ Ratio non conforme aux PCGR qui n'a pas de sens normalisé prescrit par les PCGR. Il est donc peu probable que l'on puisse le comparer à des mesures semblables présentées par d'autres émetteurs. Voir la section intitulée « Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures financières » à la fin de cette présentation

Priorités pour l'affectation rigoureuse du capital



Dépenses en immobilisations destinées à l'entretien

Investissement pour l'entretien du réseau

~ 2,5 % des ventes

85 à 95 M\$ de dépenses annuelles en immobilisations

Flux de trésorerie disponibles¹

Occasions de croissance stratégique

Investir dans les dépenses en immobilisations de croissance

Élargir l'offre dans le secteur des infrastructures

Dividende constant

Cible : 20 à 30 % du BPA de l'exercice précédent

Rachat d'actions

En fonction de l'activité de fusions et d'acquisitions et de l'endettement

Ratio d'endettement cible : 2 x à 2,5 x Dette nette / BAIIA¹

¹ Mesures ou ratio non conforme aux PCGR qui n'a pas de sens normalisé prescrit par les PCGR. Il est donc peu probable que l'on puisse le comparer à des mesures semblables présentées par d'autres émetteurs. Voir la section intitulée « Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures financières » à la fin de cette présentation

Nos priorités axées sur la création de valeur sont claires

Nous continuons de veiller à créer de la valeur à long terme pour nos actionnaires.

Session de questions



**Incarnons
l'excellence,
amplifions notre
portée.**

Annexe

Mesures financières non conformes aux PCGR

Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement ou « BAIIA », la marge du BAIIA, la dette nette sur le BAIIA et le rendement du capital moyen utilisé (« RCU ») sont des mesures financières non conformes aux PCGR ou des ratios non conformes aux PCGR. Ces mesures ne sont pas prescrites par les Normes internationales d'information financière publiées par l'*International Accounting Standards Board* (normes comptables IFRS) et peuvent donc ne pas être comparables à des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs. La direction considère que ces mesures non conformes aux PCGR constituent des informations utiles pour aider les investisseurs avertis à comprendre les résultats d'exploitation, la situation financière et les flux de trésorerie de la Société, puisqu'ils fournissent une mesure supplémentaire de sa performance. La Société considère que le BAIIA, et la marge du BAIIA constituent de l'information utile pour les investisseurs, puisqu'il s'agit de mesures communes dans l'industrie, utilisées par les investisseurs et les analystes pour mesurer la capacité d'une société à assumer le service de la dette et à respecter ses autres obligations de paiement, ou comme une mesure d'évaluation commune. Ces mesures constituent également des indicateurs clés du rendement opérationnel et financier de la Société et sont utilisées pour évaluer la performance de la haute direction. La Société considère que la dette nette sur le BAIIA est un indicateur du levier financier de la Société. La Société utilise le RCU comme un indicateur de rendement pour mesurer l'efficacité de son capital investi et pour évaluer la performance de la haute direction.

Pour le BAIIA, la marge du BAIIA, le ratio dette nette sur le BAIIA et le RCU, veuillez consulter la rubrique intitulée « Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures financières » du plus récent rapport de gestion de la Société, disponible à l'adresse www.sedarplus.ca et sur le site web de la Société au www.stella-jones.com, afin d'obtenir une explication détaillée des mesures non conformes aux PCGR, des ratios correspondants et des autres mesures financières utilisés et présentés par la Société dans cette présentation, ainsi qu'un rapprochement entre les mesures financières et ratios non conformes aux PCGR et les mesures les plus comparables aux PCGR. Pour les flux de trésorerie disponibles et la conversion du BAIIA en flux de trésorerie disponibles, voir ci-dessous :

Flux de trésorerie disponibles (« FCF ») et conversion du BAIIA en flux de trésorerie disponibles

Les flux de trésorerie disponibles correspondent aux flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, moins le remboursement des obligations locatives dans le cadre des activités de financement, les acquisitions d'immobilisations corporelles destinées à l'entretien, nettes du produit d'assurance des biens, et les acquisitions d'immobilisations incorporelles. La conversion du BAIIA en flux de trésorerie disponibles est définie comme les flux de trésorerie disponibles pour la période, divisés par le BAIIA pour la période correspondante. La Société utilise ces mesures comme indicateur de la santé financière et de la liquidité de ses activités en mesurant la trésorerie disponible pour régler la dette et les obligations financières, investir dans des occasions de croissance et, éventuellement, remettre du capital aux actionnaires par le versement de dividendes ou le rachat d'actions ordinaires.

Mesures financières non conformes aux PCGR (Suite)

Un rapprochement avec la mesure financière la plus directement comparable est présenté ci-dessous :

Rapprochement des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation aux flux de trésorerie disponibles (millions \$ CA)	Douze derniers mois se terminant le 30 septembre 2025
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	513
Moins :	
Remboursement des obligations locatives dans le cadre des activités de financement	65
Dépenses en immobilisations corporelles destinées à l'entretien	114
Produit de l'assurance des biens	(26)
Acquisition d'immobilisations incorporelles	10
Flux de trésorerie disponibles	350

Dépenses en immobilisations corporelles destinées à l'entretien et de croissance

La somme des dépenses en immobilisations corporelles destinées à l'entretien et de croissance représente le total des acquisitions d'immobilisations corporelles. La Société utilise les dépenses d'immobilisation destinées à l'entretien et de croissance pour calculer respectivement l'investissement nécessaire pour maintenir le niveau actuel d'activité économique et l'investissement nécessaire pour augmenter le niveau actuel d'activité économique.

Mesures financières non conformes aux PCGR (Suite)

BAIIA et la marge du BAIIA pour les douze derniers mois se terminant le 30 septembre 2025 (excluant le gain lié au règlement d'assurance)

Le BAIIA et la marge du BAIIA pour les douze derniers mois se terminant le 30 septembre 2025 excluent le gain lié au règlement d'assurance. Il s'agit de mesures financières non conformes aux PCGR et de ratios non conformes aux PCGR. Ces mesures ne sont pas prescrites par les normes comptables IFRS et peuvent donc ne pas être comparables à des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs. La direction utilise ces mesures non conformes aux PCGR afin de faciliter la comparaison de la performance opérationnelle et financière d'une période à l'autre. Un rapprochement avec la mesure financière la plus directement comparable est présenté ci-dessous :

Réconciliation du résultat d'exploitation avec le BAIIA excluant le gain lié au règlement d'assurance (millions \$ CA)	Douze derniers mois se terminant le 30 septembre 2025
Résultat d'exploitation	514
Dotations aux amortissements	140
BAIIA	654
Gain sur règlement d'assurance	28
BAIIA lié au règlement d'assurance	626