

RAPPORT DE GESTION

Le présent rapport de gestion et les états financiers consolidés audités de la Société ont été approuvés par le comité d'audit et le conseil d'administration le 21 mars 2013. Le rapport de gestion passe en revue les développements importants et les résultats opérationnels de la Société pour l'exercice clos le 31 décembre 2012, en comparaison de l'exercice clos le 31 décembre 2011. Le rapport de gestion doit être lu de concert avec les états financiers consolidés audités de la Société pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2011 et les notes y afférentes.

Le rapport de gestion contient des déclarations de nature prospective. Ces déclarations 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 risques et incertitudes comprennent, sans s'y limiter, la conjoncture économique et la situation des marchés, les prix de vente des produits, le coût des matières premières et les frais d'exploitation, les fluctuations des taux de change des devises et tout autre facteur auquel on réfère dans le présent document et dans les autres documents d'information continue déposés par la Société. La direction de la Société décline toute responsabilité de mettre à jour ou de réviser les déclarations de nature prospective contenues aux présentes afin de refléter de nouvelles informations, des événements futurs ou d'autres changements, à moins d'y être tenue en vertu des lois sur les valeurs mobilières applicables.

Les états financiers consolidés audités de la Société sont établis conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS ») et les résultats sont présentés en dollars canadiens. À moins d'indication contraire, tous les montants mentionnés dans le présent rapport de gestion sont en dollars canadiens.

Il est possible d'obtenir des renseignements supplémentaires, notamment la notice annuelle ainsi que les rapports trimestriels et annuels de la Société, en visitant le site Web de SEDAR au www.sedar.com. Les communiqués de presse et d'autres renseignements sont également disponibles à la rubrique Investisseurs/Salle de presse du site Web de la Société au www.stella-jones.com.

NOS ACTIVITÉS

Stella-Jones Inc. (TSX : SJ) œuvre en Amérique du Nord dans la production et la commercialisation de produits industriels en bois traité. La Société se spécialise dans la fabrication de traverses de chemin de fer et de poutres employées par les sociétés ferroviaires, ainsi que de poteaux en bois destinés aux services publics d'électricité et aux entreprises de télécommunication. Elle fabrique de la créosote, un produit de préservation du bois, ainsi que d'autres produits à base de goudron de houille, et offre à l'industrie ferroviaire des services de récupération et de disposition de traverses usagées. La Société fournit aussi des produits en bois d'œuvre traité à usage résidentiel et des services personnalisés aux détaillants et grossistes de bois d'œuvre en vue d'applications extérieures. Ses autres produits en bois traité comprennent des pilotis pour constructions maritimes, des pieux pour fondations, du bois de construction, des glissières de sécurité pour les autoroutes et du bois traité pour les ponts.

La Société exploite vingt-trois usines de traitement du bois, dix installations d'écorçage de poteaux, une distillerie de goudron de houille et une installation offrant des services de collecte et de disposition des traverses de chemin de fer usagées. Ces installations sont situées dans cinq provinces canadiennes et quatorze états américains, et sont complétées par un vaste réseau de distribution à l'échelle nord-américaine. Au 31 décembre 2012, les effectifs de la Société s'élevaient à environ 1 380 employés.

Stella-Jones bénéficie de plusieurs atouts qui devraient contribuer à renforcer encore davantage son positionnement stratégique et son avantage concurrentiel dans le secteur du traitement du bois. Notons, entre autres, la capacité de la Société à servir ses clients à partir de plusieurs usines, une situation financière solide qui lui permet de constituer des stocks de bois vert et de les faire sécher à l'air libre en prévision d'importants contrats à long terme, une source d'approvisionnement en bois stable et établie de longue date ainsi qu'un enregistrement pour la production et la vente de créosote, un produit de préservation du bois.

NOTRE MISSION

Stella-Jones a pour objectif de s'élever au rang de chef de file du secteur de la préservation du bois et d'être un modèle de société responsable, intègre et respectueuse de l'environnement.

C'est en accordant la priorité à la satisfaction de la clientèle, à une gamme de produits de base et à des marchés clés, tout en misant sur sa capacité d'innover et d'optimiser ses ressources, que Stella-Jones entend atteindre ces objectifs.

Stella-Jones s'est engagée à fournir à ses employés un milieu de travail stimulant, sécuritaire et respectueux de l'individu et également à récompenser la recherche de solutions, l'esprit d'initiative et la poursuite d'un rendement toujours meilleur.

MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX IFRS

Le résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles (aussi appelé le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement ou « BAIIA »), le résultat opérationnel et les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles sont des mesures financières qui n'ont pas de sens normalisé prescrit par les IFRS. Il est donc peu probable que l'on puisse les comparer avec des mesures du même type présentées par d'autres émetteurs. La direction considère toutefois que ces mesures sont une information utile pour les investisseurs avertis désirant évaluer la capacité de la Société à générer des liquidités.

Rapprochement du BAIIA et du résultat opérationnel avec le résultat net

(en milliers de dollars)	Périodes de trois mois closes les		Exercices clos les	
	31 déc. 2012	31 déc. 2011	31 déc. 2012	31 déc. 2011
Résultat net de la période	16 546	13 367	73 070	55 709
Plus :				
Charge d'impôts sur le résultat	2 197	5 120	28 207	24 220
Charges financières	2 384	1 912	8 319	8 039
Résultat opérationnel	21 127	20 399	109 596	87 968
Dotations aux amortissements	3 044	2 325	10 705	8 715
BAIIA	24 171	22 724	120 301	96 683

PRINCIPALES RÉALISATIONS DE 2012

Stella-Jones a enregistré une solide performance au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Dans le cadre de la poursuite de l'expansion de son réseau, la Société a réalisé la plus grande acquisition de son histoire et a entrepris la construction d'une nouvelle usine de traitement aux États-Unis. Au chapitre des activités opérationnelles, Stella-Jones a enregistré des ventes et un résultat net records, tout en maintenant une bonne situation financière. La Société continuera à se concentrer sur l'exécution de sa stratégie opérationnelle axée sur l'expansion à l'échelle continentale dans ses marchés de base des traverses de chemin de fer et des poteaux destinés aux sociétés de services publics.

Expansion du réseau

Le 30 novembre 2012, Stella-Jones a finalisé l'acquisition de McFarland Cascade Holdings, Inc. (« McFarland »), un fournisseur de produits en bois traité basé dans l'état de Washington. Fondée en 1916, McFarland compte parmi les plus anciens fournisseurs de poteaux destinés aux sociétés de services publics d'Amérique du Nord, en plus de produire des traverses de poteaux, des pieux et des tapis de grue en bois. L'entreprise fournit également du bois traité destiné à des applications résidentielles extérieures, y compris des terrasses en composite, des garde-corps et des accessoires connexes. Elle dessert sa clientèle par l'entremise de quatre usines de traitement du bois situées à Tacoma, dans l'état de Washington, à Eugene, en Oregon, à Electric Mills, au Mississippi et à Galloway, en Colombie-Britannique, ainsi que par l'entremise d'un vaste réseau de distribution. Pour son exercice clos le 31 décembre 2012, les ventes de McFarland se sont chiffrées à environ 286,9 millions de dollars US et son BAIIA pour 2012 s'est établi à environ 29,2 millions de dollars US.

Le décaissement total associé à cette transaction s'est élevé à environ 230,2 millions de dollars, sous réserve d'ajustements après la clôture, ce qui comprend un montant d'environ 130,8 millions de dollars US de fonds de roulement net et la prise en charge de certains passifs. Le financement de l'opération a été obtenu au moyen d'un placement privé de 80,0 millions de dollars de reçus de souscription, qui ont été par la suite échangés contre des actions ordinaires de la Société à raison d'une action ordinaire par reçu de souscription, ainsi que par un financement bancaire provenant d'une hausse à 350,0 millions de dollars de la facilité de crédit renouvelable engagée de la Société.

Le 8 novembre 2012, Stella-Jones a annoncé qu'elle avait entrepris la construction d'une nouvelle usine de traitement du bois sur un terrain de 40 acres situé à Cordele, en Géorgie, à environ 225 kilomètres au sud d'Atlanta. Le projet représente un investissement d'environ 11,0 millions de dollars US. L'usine de Cordele se consacrera principalement à la production de traverses de chemin de fer et sa capacité annuelle maximale atteindra deux millions de traverses. Les activités initiales d'éboutage du bois ont débuté en février 2013 et les activités de traitement devraient commencer vers le milieu de l'année.

RÉSULTATS OPÉRATIONNELS

Pour l'exercice clos le 31 décembre 2012, les ventes ont atteint 717,5 millions de dollars, en hausse de 12,1 %, par rapport aux ventes de 640,1 millions de dollars réalisées lors de l'exercice précédent. Les installations d'exploitation acquises de McFarland ont contribué aux ventes de poteaux destinés aux sociétés de services publics et aux ventes de bois d'œuvre à usage résidentiel à hauteur de 15,9 millions de dollars sur une période d'un mois, tandis que l'usine de Russellville, en Arkansas, acquise de Thompson Industries, Inc. le 7 décembre 2011 (« l'usine de Russellville ») a engrangé des ventes de traverses de chemin de fer et de produits industriels d'environ 45,6 millions de dollars en 2012, contre des ventes de 1,7 million de dollars au cours des trois dernières semaines de 2011. L'effet de conversion résultant des fluctuations de la valeur du dollar canadien, la monnaie de présentation de Stella-Jones, par rapport au dollar américain, a augmenté la valeur des ventes libellées en dollars US d'environ 8,6 millions de dollars comparativement à l'exercice précédent. Si l'on exclut ces facteurs, les ventes ont progressé d'environ 9,0 millions de dollars. Bien que la demande soit demeurée vigoureuse pour les principales catégories de produits de la Société, soit les traverses de chemin de fer et les poteaux destinés aux sociétés de services publics, les ventes de produits industriels ont reculé en raison principalement d'une réduction planifiée des activités de recyclage de traverses.

Grâce à l'augmentation de l'activité commerciale et l'accroissement de la productivité dans l'ensemble de son réseau d'usines, le résultat opérationnel annuel de Stella-Jones a atteint 109,6 millions de dollars, ou 15,3 % des ventes, en 2012. Il s'agit d'une progression de 24,6 % par rapport au résultat opérationnel de 88,0 millions de dollars, ou 13,7 % des ventes, obtenu lors du précédent exercice. De ce fait, le résultat net pour l'exercice a progressé de 31,2 % pour atteindre 73,1 millions de dollars, soit 4,53 \$ par action, sur une base pleinement diluée, comparativement à un résultat net de 55,7 millions de dollars, ou 3,48 \$ par action, sur une base pleinement diluée, un an plus tôt. La Société a généré un rendement élevé des capitaux propres moyens de 18,3 % en 2012.

Stella-Jones a généré de robustes flux de trésorerie en 2012. Les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles, avant les variations des éléments du fonds de roulement sans effet de trésorerie, les intérêts versés et les impôts payés sur le résultat, se sont élevés à 120,8 millions de dollars, en hausse de 20,4 % par rapport à 99,6 millions de dollars en 2011. Cette performance a permis à la Société de maintenir une situation financière saine et d'accroître le montant versé annuellement en dividendes pour une huitième année consécutive. Puisque l'acquisition de McFarland a été en grande partie financée au moyen de facilités de crédit existantes, et conclue peu de temps avant la clôture de l'exercice, le ratio de la dette totale sur la capitalisation totale de Stella-Jones a augmenté pour s'établir à 0,44:1 au 31 décembre 2012, comparativement à 0,35:1 douze mois plus tôt.

DONNÉES FINANCIÈRES ANNUELLES CHOISIES (exercices clos les 31 décembre)

Résultat (en milliers de dollars, sauf les données par action)	2012 \$	2011 \$	2010 \$
Ventes	717 494	640 148	561 046
Résultat opérationnel	109 596	87 968	60 690
Résultat net	73 070	55 709	34 441
Résultat de base par action ordinaire	4,54	3,49	2,27
Résultat dilué par action ordinaire	4,53	3,48	2,26

Situation financière (en milliers de dollars)	2012 \$	2011 \$	2010 \$
Actif courant	534 863	330 519	269 042
Actif total	955 863	617 056	517 288
Dette à long terme*	349 608	180 094	125 828
Dette totale**	363 608	182 679	157 751
Capitaux propres	468 751	331 912	280 102

* y compris la partie courante

** y compris l'endettement bancaire à court terme

INDICATEURS CLÉS DE RENDEMENT

Pour les exercices clos les 31 décembre	2012	2011	2010
Marge opérationnelle	15,3 %	13,7 %	10,8 %
Rendement sur les capitaux propres moyens	18,3 %	18,2 %	15,0 %
Ratio du fonds de roulement	5,94	5,77	3,38
Dette totale sur la capitalisation totale	0,44:1	0,35:1	0,36:1
Dette totale sur le BAIIA des douze derniers mois	3,02	1,89	2,22
Dividende par action	0,62	0,50	0,38

TAUX DE CHANGE

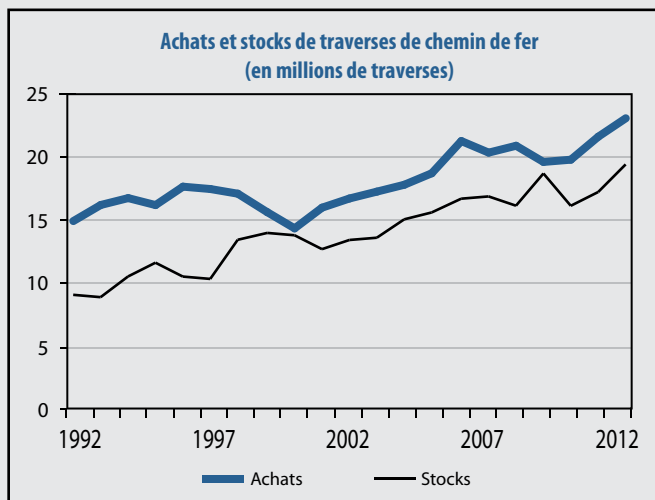
Le tableau qui suit présente les taux de change applicables aux exercices clos les 31 décembre 2012 et 2011. Les taux moyens sont utilisés pour convertir les ventes et les dépenses des périodes visées, tandis que les taux de clôture sont utilisés pour convertir les actifs et les passifs des établissements étrangers ainsi que les actifs et passifs monétaires des opérations canadiennes.

\$ CA/\$ US	2012		2011	
	Moyen	Clôture	Moyen	Clôture
Premier trimestre	1,0031	0,9975	0,9892	0,9696
Deuxième trimestre	1,0061	1,0181	0,9615	0,9645
Troisième trimestre	1,0022	0,9832	0,9665	1,0482
Quatrième trimestre	0,9919	0,9949	1,0217	1,0170
Exercice financier	1,0008	0,9949	0,9847	1,0170

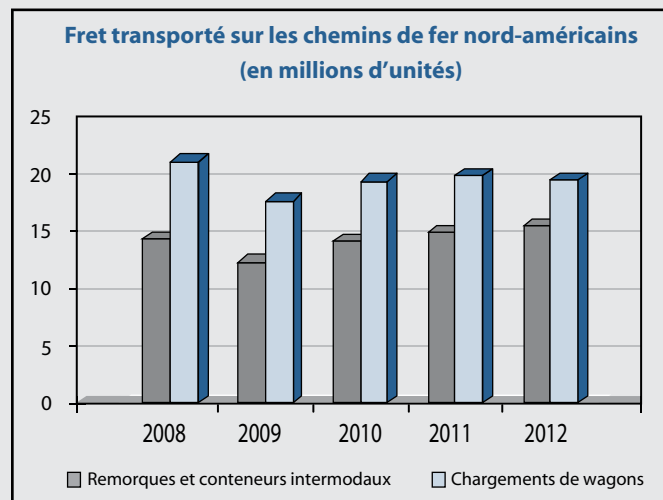
SURVOL DE L'INDUSTRIE

Traverses de chemin de fer

Comme le rapporte l'organisme *Railway Tie Association*, les achats de traverses de chemin de fer en 2012 ont progressé de 6,4 % pour atteindre 23,1 millions de traverses, soit le nombre total annuel le plus élevé des 20 dernières années. Cette forte demande a donné lieu à un accroissement de la production. En conséquence, le ratio des stocks par rapport aux ventes s'est établi à 0,84:1 au 31 décembre 2012, en hausse par rapport à un ratio de 0,79:1 douze mois plus tôt, mais à un niveau comparable au ratio moyen des dix dernières années.



Source: *Railway Tie Association*



Source: *Association of American Railroads*

Au cours de la dernière décennie, la volatilité des prix du carburant et la congestion persistante sur les autoroutes ont incité un nombre croissant d'expéditeurs à privilégier le transport par rail, un mode de transport plus efficace sur le plan de la consommation de carburant, au détriment du camionnage. Ainsi, l'augmentation du volume de transport ferroviaire qui s'en est suivie, combinée au vieillissement de l'infrastructure, a engendré une hausse de la demande pour les produits et services liés à la modernisation et à l'expansion du réseau ferroviaire nord-américain, y compris les traverses de chemin de fer.

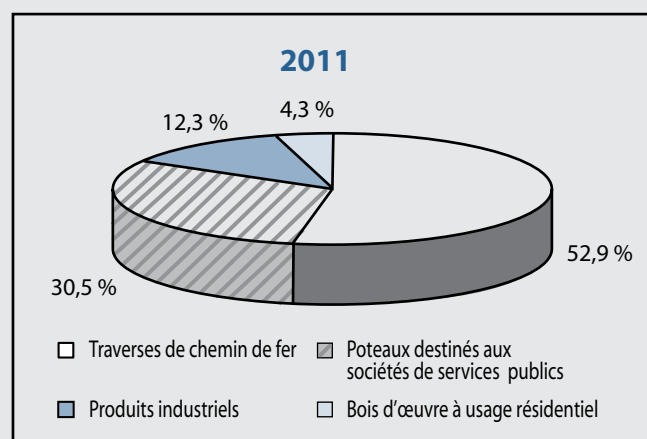
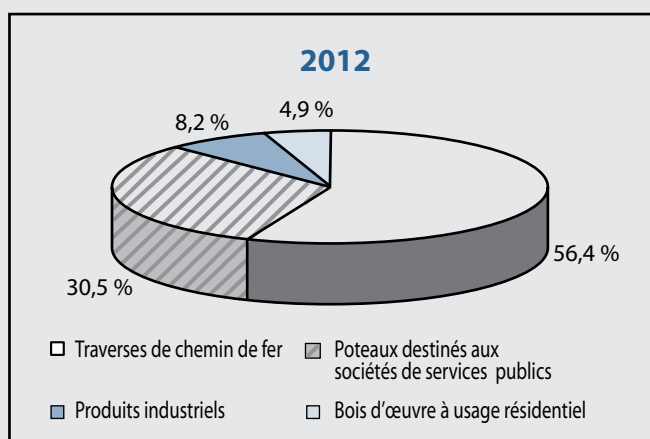
En dépit de l'incertitude économique, selon les données publiées par l'*Association of American Railroads*, le trafic total sur les chemins de fer nord-américains a augmenté de 0,6 % en 2012. Alors que le nombre de chargements de wagons a fléchi de 2,0 % en 2012, en raison essentiellement d'une baisse des expéditions de charbon et de grain, le volume des remorques et des conteneurs intermodaux a progressé de 4,1 % par rapport aux niveaux de 2011.

RÉSULTATS OPÉRATIONNELS

Ventes

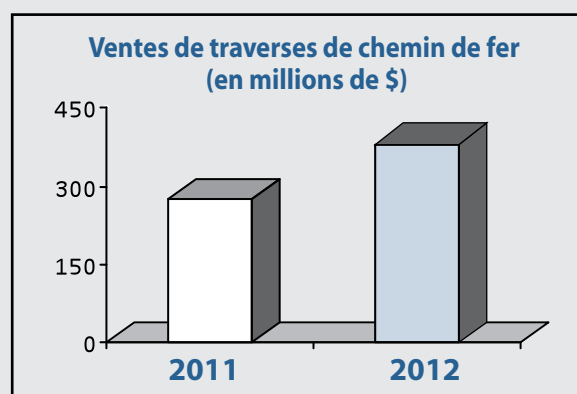
Pour l'exercice clos le 31 décembre 2012, les ventes ont atteint 717,5 millions de dollars, en hausse de 12,1 %, par rapport aux ventes de 640,1 millions de dollars réalisées lors de l'exercice précédent. Les installations d'exploitation acquises de McFarland le 30 novembre 2012 ont contribué aux ventes à hauteur d'environ 15,9 millions de dollars sur une période d'un mois en 2012, tandis que l'apport supplémentaire aux ventes de l'usine de Russellville s'est élevé à environ 43,9 millions de dollars pour l'exercice 2012. L'effet de conversion résultant des fluctuations de la valeur du dollar canadien, la monnaie de présentation de Stella-Jones, par rapport au dollar américain, a augmenté la valeur des ventes libellées en dollars américains d'environ 8,6 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent. Si l'on exclut ces facteurs, les ventes ont progressé d'environ 9,0 millions de dollars. Bien que la demande soit demeurée vigoureuse pour les principales catégories de produits de la Société, soit les traverses de chemin de fer et les poteaux destinés aux sociétés de services publics, les ventes de produits industriels ont reculé en raison principalement d'une réduction planifiée des activités de recyclage de traverses.

Répartition des ventes par catégorie de produits (% des revenus)



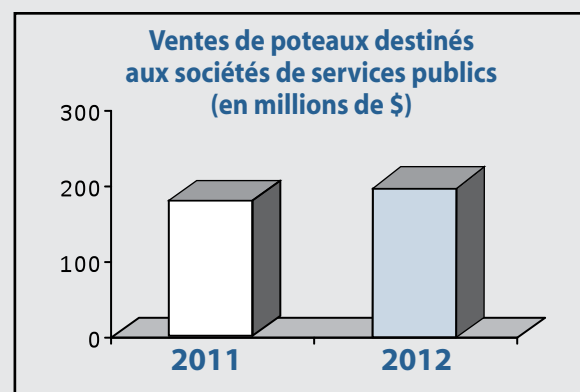
Traverses de chemin de fer

Les ventes de traverses de chemins de fer se sont élevées à 404,5 millions de dollars pour l'exercice 2012, en hausse de 65,7 millions de dollars par rapport aux ventes de 338,8 millions de dollars réalisées en 2011. Cette progression de 19,4 % reflète la forte demande du marché de même que les ventes additionnelles de traverses d'environ 43,4 millions de dollars engrangées par l'usine de Russellville. Après rajustement pour tenir compte de l'impact positif de 6,6 millions de dollars des taux de change attribuable à une augmentation du taux de conversion moyen applicable aux ventes de traverses de chemin de fer libellées en dollars américains, les ventes de traverses de chemin de fer, sur une base comparable, ont augmenté d'environ 15,7 millions de dollars, soit 4,6 %, par rapport à l'exercice précédent. Les ventes de traverses de chemin de fer ont représenté 56,4 % des ventes totales de la Société en 2012.



Poteaux destinés aux sociétés de services publics

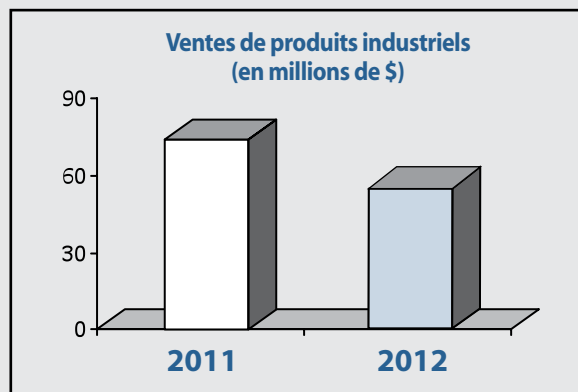
Les ventes de poteaux destinés aux sociétés de services publics ont atteint 218,5 millions de dollars en 2012, en hausse de 12,2 % par rapport aux ventes de 194,8 millions de dollars réalisées en 2011. Les activités de McFarland ont contribué à hauteur de 13,6 millions de dollars aux ventes de poteaux destinés aux sociétés de services publics, tandis que l'augmentation du taux de conversion moyen, d'un exercice sur l'autre, a eu pour effet d'accroître la valeur des ventes de poteaux libellées en dollars US de 1,0 million de dollars en 2012. Si l'on exclut ces facteurs, les ventes de poteaux destinés aux sociétés de services publics ont progressé d'environ 9,1 millions de dollars, soit 4,7 %, grâce à une augmentation des ventes de poteaux de distribution qui traduit la vigueur de la demande provenant des programmes d'entretien régulier.



Par ailleurs, les ventes de poteaux de lignes de transmission ont légèrement fléchi en raison de l'évolution du calendrier des commandes d'un exercice sur l'autre. Les ventes de poteaux destinés aux sociétés de services publics ont représenté 30,5 % des ventes globales de la Société en 2012.

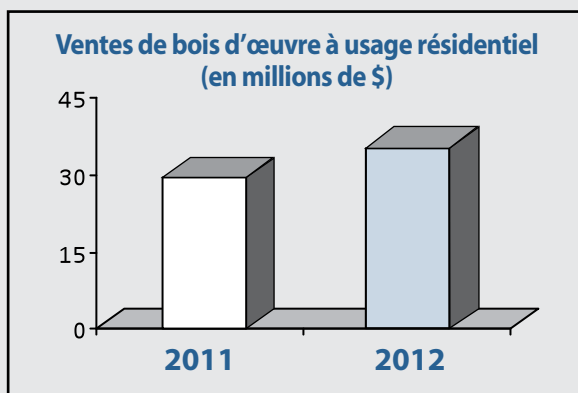
Produits industriels

Les ventes de produits industriels se sont chiffrées à 59,0 millions de dollars au cours de l'exercice 2012, comparativement à 78,9 millions de dollars en 2011. Ce recul de 19,9 millions de dollars, ou 25,2 %, est principalement attribuable à une réduction planifiée des activités de recyclage de traverses. L'apport supplémentaire aux ventes de l'usine de Russellville se chiffre à 0,5 million de dollars pour 2012, tandis que l'effet de conversion a augmenté les ventes libellées en dollars US d'environ 1,0 million de dollars par rapport à l'exercice précédent. Si l'on exclut ces facteurs, la demande est demeurée soutenue pour les autres principaux produits et services de la Société dans cette catégorie, tant au Canada qu'aux États-Unis. Les produits industriels ont représenté 8,2 % des ventes de la Société au cours de l'exercice 2012.

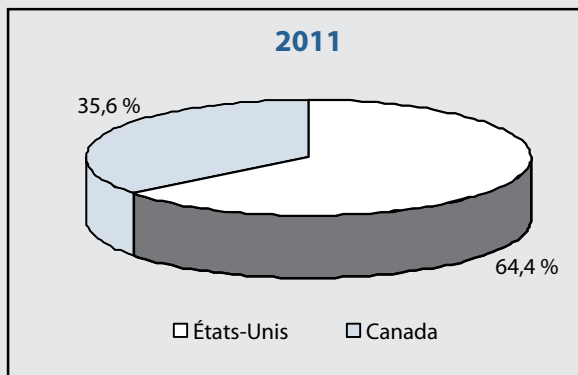
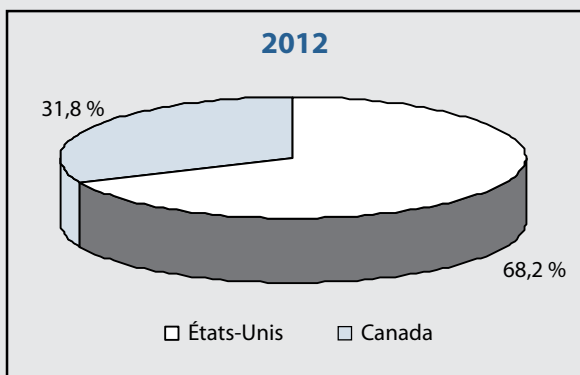


Bois d'œuvre à usage résidentiel

Les ventes dans la catégorie du bois d'œuvre à usage résidentiel ont totalisé 35,5 millions de dollars en 2012, en hausse par rapport aux ventes de 27,7 millions de dollars réalisées en 2011. Cette progression de 7,8 millions de dollars, soit 28,4 %, reflète essentiellement un accroissement de la demande dans l'Ouest canadien de même que les ventes de 2,3 millions de dollars générées par les activités de McFarland. McFarland vend des produits de bois d'œuvre à usage résidentiel à environ 120 centres de rénovation dans le nord-ouest des États-Unis. Le bois d'œuvre à usage résidentiel a représenté 4,9 % des ventes de Stella-Jones en 2012.



Répartition géographique des ventes (% des revenus)



Les ventes réalisées aux États-Unis se sont élevées à 489,1 millions de dollars, ou 68,2 % des ventes, en 2012, ce qui représente une augmentation de 76,9 millions de dollars, ou 18,7 %, par rapport à 2011. La hausse reflète principalement une progression des ventes de traverses de chemin de fer et de poteaux destinés aux sociétés de services publics, les contributions additionnelles respectives de 43,9 millions de dollars et 15,4 millions de dollars de l'usine de Russellville et des activités d'exploitation américaines de McFarland, de même qu'une augmentation du taux utilisé pour convertir les ventes libellées en dollars américains. Les ventes de produits exportés directement à des clients situés aux États-Unis à partir d'installations canadiennes ont totalisé 6,7 millions de dollars en 2012, comparativement à 13,0 millions de dollars en 2011, alors que la Société poursuit l'optimisation de ses actifs au moyen de la spécialisation de ses usines.

Les ventes sur le marché canadien ont augmenté de 0,4 million de dollars, ou 0,2 %, pour s'établir à 228,4 millions de dollars en 2012, soit 31,8 % des ventes totales de Stella-Jones. La variation des ventes, d'un exercice sur l'autre, est principalement attribuable à un recul des ventes de traverses de chemin de fer et à une baisse des ventes de poteaux destinés aux sociétés de services publics, cette dernière étant attribuable essentiellement à l'évolution du calendrier des commandes pour les poteaux de lignes de transmission d'un exercice sur l'autre, en partie contrebalancés par une augmentation des ventes de bois d'œuvre à usage résidentiel et une contribution de 0,5 million de dollars des activités d'exploitation de McFarland au Canada.

Coût des ventes

Le coût des ventes, incluant l'amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles, s'est élevé à 565,7 millions de dollars, ou 78,8 % des ventes, en 2012. En comparaison, le coût des ventes s'était établi à 515,3 millions de dollars, ou 80,5 % des ventes, en 2011. Cette augmentation, en dollars absolus, est essentiellement attribuable à l'accroissement de l'activité commerciale, les acquisitions de l'usine de Russelville et de McFarland, de même qu'à une augmentation du taux moyen utilisé pour convertir les coûts libellés en dollars américains. Exprimée en pourcentage des ventes, la baisse découle principalement d'une meilleure imputation des frais fixes attribuable à une augmentation de l'activité commerciale de même que d'un accroissement de la productivité dans l'ensemble du réseau d'usines de la Société.

La dotation aux amortissements a totalisé 10,7 millions de dollars pour l'exercice clos le 31 décembre 2012, contre 8,7 millions de dollars lors de l'exercice clos le 31 décembre 2011. L'augmentation est principalement attribuable à la dotation aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles de McFarland et de l'usine de Russelville.

En conséquence, le bénéfice brut s'est établi à 151,8 millions de dollars, ou 21,2 % des ventes, en 2012, en hausse par rapport à 124,9 millions de dollars, ou 19,5 % de ventes, en 2011.

Frais de vente et d'administration

Les frais de vente et d'administration se sont élevés à 42,5 millions de dollars en 2012, soit 5,9 % des ventes, comparativement à 35,8 millions de dollars, ou 5,6 % des ventes, en 2011. Cette hausse de 6,7 millions de dollars est principalement attribuable à l'ajout de l'usine de Russelville pendant un exercice complet et des activités de McFarland pendant un mois, ainsi qu'à une augmentation de la charge de rémunération liée au régime de participation aux résultats de la Société.

En outre, il convient de noter que cette année, les frais de vente et d'administration comprennent des frais d'acquisition d'environ 4,1 millions de dollars, dont 3,0 millions de dollars étaient liés à l'acquisition de McFarland. D'autre part, lors de l'exercice précédent, les frais de vente et d'administration comprenaient une charge de dépréciation d'actif de 2,2 millions de dollars, sans effet de trésorerie, liée à des relations clients classées dans les immobilisations incorporelles, ainsi que des frais d'acquisition de 423 000 \$ associés à l'achat de l'usine de Russelville.

Autres pertes (gains), montant net

Le gain net de 313 000 \$ réalisé par Stella-Jones pour l'exercice clos le 31 décembre 2012 englobe un gain de 1,6 million de dollars lié à la réévaluation d'actifs antérieurement détenus en coentreprise et que la Société possède désormais à 100 %, ainsi qu'un gain de change de 891 000 \$, en partie contrebalancés par une perte nette de 2,2 millions de dollars constatée à la cession d'actifs de différentes usines, dont un montant de 1,5 million de dollars découle du don aux autorités locales de développement économique d'un terrain situé à Stanton, au Kentucky. En 2011, la perte nette de 1,1 million de dollars englobait une perte de change de 554 000 \$ ainsi qu'une perte de 505 000 \$ constatée à la cession d'immobilisations corporelles.

Le risque de la Société lié aux gains ou aux pertes de change résultant des fluctuations des devises découle des opérations de vente et d'achat en dollars américains effectuées par ses installations canadiennes et de la dette à long terme libellée en dollars américains détenue par ses compagnies canadiennes. Stella-Jones U.S. Holding Corporation (« SJ Holding »), la filiale américaine en propriété exclusive de la Société, est un établissement étranger dont la monnaie fonctionnelle diffère de celle de la Société et les gains et pertes de change sur conversion de ses états financiers sont reportés aux capitaux propres. La Société assure le suivi de ses transactions en dollars américains générées à partir d'établissements canadiens. Ses opérations de couverture de base consistent en des contrats de change à terme pour la vente de dollars américains et l'achat de certains biens et services en dollars américains. La Société pourrait également avoir recours à des contrats de change à terme pour l'achat de dollars américains dans le cadre des achats importants de biens et services qui ne sont pas protégés par des instruments de couverture normaux.

Charges financières

Les charges financières pour l'exercice 2012 se sont élevées à 8,3 millions de dollars, en légère hausse par rapport aux 8,0 millions de dollars engagés en 2011, alors que l'augmentation des emprunts en lien avec l'acquisition de McFarland a été en partie contrebalancée par les retombées positives, pendant un exercice complet, de la diminution des taux d'intérêt résultant de l'amendement des ententes de crédit de la Société le 28 juillet 2011.

Résultat avant impôts et charge d'impôts

Stella-Jones a généré un résultat avant impôts de 101,3 millions de dollars, soit 14,1 % des ventes, en 2012. Il s'agit d'une augmentation de 26,7 % par rapport au résultat avant impôts de 79,9 millions de dollars, ou 12,5 % des ventes, réalisé en 2011.

La charge d'impôts sur le résultat de Stella-Jones a totalisé 28,2 millions de dollars en 2012, ce qui représente un taux d'imposition effectif de 27,9 %. En 2011, la charge d'impôts sur le résultat s'était établie à 24,2 millions de dollars, ce qui équivalait à un taux d'imposition effectif de 30,3 %. La baisse du taux d'imposition effectif pour 2012 est attribuable à un avantage fiscal découlant du don d'un terrain situé à Stanton, au Kentucky, évalué à 3,1 millions de dollars, et de la déductibilité des frais d'acquisition liés à l'acquisition de McFarland.

Résultat net

Le résultat net pour l'exercice clos le 31 décembre 2012 a atteint 73,1 millions de dollars, soit 4,53 \$ par action, sur une base pleinement diluée, comparativement à un résultat net de 55,7 millions de dollars, ou 3,48 \$ par action, sur une base pleinement diluée, lors de l'exercice 2011. Il s'agit d'une hausse du résultat net de 17,4 millions de dollars, ou 31,2 %, par rapport à l'exercice précédent.

ACQUISITIONS D'ENTREPRISES

McFarland Cascade Holdings, Inc.

Le 30 novembre 2012, la Société a réalisé l'acquisition de 100 % des actions de McFarland, un fournisseur de produits en bois traité situé dans l'état de Washington. Fondée en 1916, McFarland compte parmi les plus anciens fournisseurs de poteaux destinés aux sociétés de services publics en Amérique du Nord, et de plus produit des traverses de poteaux, des pieux et des tapis de grue en bois. L'entreprise fournit également du bois traité destiné à des applications résidentielles extérieures, y compris des terrasses en composite, des garde-corps et des accessoires connexes. Elle dessert sa clientèle par l'entremise de quatre usines de traitement du bois situées à Tacoma, dans l'état de Washington, à Eugene, en Oregon, à Electric Mills au Mississippi et à Galloway, en Colombie-Britannique, ainsi que par l'entremise d'un vaste réseau de distribution.

Le décaissement total associé à l'acquisition s'élève à environ 230,2 millions de dollars (231,6 millions de dollars US), excluant approximativement 3,0 millions de dollars (2,9 millions de dollars US) de frais liés à la transaction, comptabilisés dans le compte consolidé de résultat, sous « Frais de vente et d'administration ». Ce montant inclus 162,9 millions de dollars (163,9 millions de dollars US) payé aux actionnaires de McFarland et 67,3 millions de dollars (67,7 millions de dollars US) qui a été utilisé pour rembourser certaines dettes de McFarland auprès d'institutions financières.

La détermination de la juste valeur des actifs acquis et des passifs pris en charge est provisoire et est basée sur les meilleures estimations de la direction ainsi que sur l'information disponible au moment de préparer ces états financiers consolidés. Cette détermination de la juste valeur sera complétée dans les 12 mois suivant l'acquisition et conséquemment, certains changements significatifs pourraient être apportés principalement aux immobilisations incorporelles, au goodwill, à la contrepartie à payer et aux impôts différés.

Le tableau suivant présente les éléments d'actif acquis, les passifs pris en charge et la contrepartie transférée à la juste valeur à la date d'acquisition. Initialement, la transaction a été effectuée en dollars américains et convertie en dollars canadiens à la date d'acquisition.

(les montants du tableau sont présentés en milliers de dollars)	\$
Éléments d'actif acquis	
Éléments hors trésorerie du fonds de roulement	153 374
Immobilisations corporelles	59 636
Droits de coupe	1 159
Relations clients	27 427
Carnet de commandes clients	379
Goodwill	44 504
Actifs d'impôt différé	1 867
	288 346
Éléments de passif pris en charge	
Dettes bancaires	18 500
Créditeurs et charges à payer	22 550
Dettes à long terme	67 277
Provision pour restauration de sites	5 910
Avantages postérieurs à l'emploi	2 765
Passifs d'impôt différé	1 308
	170 036
Total des actifs nets acquis et des passifs pris en charge	170 036
Contrepartie transférée	
Trésorerie	230 165
Remboursement de la dette à long terme	(67 277)
Contrepartie à payer	7 148
	170 036
Contrepartie transférée contre des actions	170 036

L'évaluation des immobilisations incorporelles, effectuée par la Société, a permis d'identifier les relations clients et le carnet de commandes clients. Les durées d'utilité attribuées sont de 20 ans pour les relations clients et de 4 mois pour le carnet de commandes clients. Les hypothèses importantes utilisées dans la détermination des immobilisations incorporelles, telles que définies par la direction, sont la croissance des ventes d'une année sur l'autre, le taux d'actualisation et la marge sur le résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles. Le goodwill est amortissable et est déductible aux fins de l'impôt et représente la valeur économique future associée à l'accroissement du réseau de distribution, à la main-d'œuvre acquise et aux synergies avec les activités de la Société. Afin d'effectuer le test de la dépréciation, le goodwill est attribué à des unités génératrices de trésorerie. Dans le cas de l'acquisition de McFarland, le goodwill est attribué aux usines spécialisées dans le traitement des poteaux destinées aux sociétés de services publics. La Note 8 des états financiers consolidés présente une synthèse des soldes de la valeur comptable nette des immobilisations incorporelles et du goodwill.

La juste valeur des créances clients, incluses dans les éléments hors trésorerie du fonds de roulement, est de 35,5 millions de dollars et la valeur de l'obligation contractuelle est de 35,9 millions de dollars. De ce montant, une tranche de 349 000 \$ pourrait ne pas être récupérée.

La contrepartie à payer représente un ajustement à la contrepartie payée lié au fond de roulement et à certains autres actifs acquis en date de la transaction. Au 31 décembre 2012, la direction n'avait pas à sa disposition toutes les informations nécessaires pour finaliser le montant payable qui, pour cette raison, est préliminaire. Tout ajustement à la contrepartie à payer, si nécessaire, aura une incidence sur le goodwill enregistré à la date d'acquisition.

Le financement de la transaction provenait de placements privés de reçus de souscription qui ont été conclu avec succès le 30 novembre 2012, ainsi qu'un prélèvement de 152,6 millions de dollars (153,6 millions de dollars US) sur la facilité de crédit renouvelable engagée. En ce qui concerne les placements privés, la Société a émis 1 176 500 reçus de souscription à un prix de 68,00 \$ le reçu de souscription pour un produit brut total de 80,0 millions de dollars. Un syndicat de preneurs fermes a mis en place un placement privé de 721 200 reçus de souscription, et Stella Jones International S.A. a acheté 455 300 reçus de souscription dans le cadre d'un placement privé. Les reçus de souscription ont été échangés contre des actions ordinaires de la Société à raison d'une action ordinaire par reçu de souscription. Le produit net, excluant les frais de souscription et les frais juridiques afférents aux placements privés, a totalisé 77,6 millions de dollars. La transaction a été enregistrée à un montant de 78,2 millions de dollars, compte tenu d'un ajustement d'impôts différés de 652 000 \$. Le 21 novembre 2012, la Société a amendé et mise à jour sa facilité de crédit renouvelable engagée afin d'augmenter à 350,0 millions de dollars sa limite d'emprunt.

Durant le mois de décembre 2012, les ventes et la perte avant impôts de la société acquise étaient respectivement de 15,9 millions de dollars et de 77 000 \$. Sur une base pro-forma, la direction estime les ventes et le résultat avant impôts liés aux activités combinées de la Société et de McFarland, pour la période de 12 mois close le 31 décembre 2012, à environ 986,6 millions de dollars et 111,6 millions de dollars respectivement, si l'acquisition de McFarland avait eu lieu en date du 1^{er} janvier 2012. Afin d'établir les estimés pro-forma, la direction a pris en considération la structure de financement résultant de l'acquisition ainsi que l'ajustement de la juste valeur et l'harmonisation des conventions comptables et a présumé que l'ajustement de la juste valeur aurait été le même si l'acquisition avait eu lieu le 1^{er} janvier 2012.

PLS Pole Yard, Inc.

Le 3 juillet 2012, la Société a conclu l'acquisition de certains actifs de PLS Pole Yard, Inc. (« PLS »), un fournisseur de poteaux en bois non traités exploitant un centre d'écorçage de poteaux en bois à Rochester, dans l'état de Washington. Le décaissement total associé à cette transaction a été de 4,4 millions de dollars (4,3 millions de dollars US), excluant 396 000 \$ (394 000 \$ US) de frais liés à la transaction, comptabilisés dans le compte consolidé de résultat, sous « Frais de vente et d'administration », et a été financé au moyen de facilités de crédit existantes.

La détermination de la juste valeur des actifs acquis et des passifs pris en charge est basée sur les meilleures estimations de la direction. Aucun ajustement significatif n'a été fait en ce qui a trait à la détermination de la juste valeur provisoire.

Le tableau suivant indique la répartition finale des éléments d'actif acquis, des passifs pris en charge et de la contrepartie transférée, à la juste valeur à la date d'acquisition. Initialement, la transaction a été effectuée en dollars américains et convertie en dollars canadiens à la date d'acquisition.

(les montants du tableau sont présentés en milliers de dollars)	\$
Éléments d'actif acquis	
Stocks	1 971
Immobilisations corporelles	713
Relations clients	800
Goodwill	1 285
	<hr/> 4 769
Éléments de passif pris en charge	
Entente de non-concurrence	191
Entente d'approvisionnement de bois	182
	<hr/> 4 396
Total des actifs nets acquis et des passifs pris en charge	
	<hr/> 4 396
Contrepartie transférée	
Trésorerie	4 396
	<hr/> 4 396
Contrepartie transférée contre des actions	
	<hr/> 4 396

L'évaluation des immobilisations incorporelles, effectuée par la Société, a permis d'identifier des relations clients. La durée d'utilité attribuée aux relations clients est de 18 ans et 6 mois. Les hypothèses importantes utilisées dans la détermination des immobilisations incorporelles, telles que définies par la direction, sont la croissance des ventes d'une année sur l'autre, le taux d'actualisation et la marge sur le résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles. Le goodwill est amortissable et déductible aux fins de l'impôt et représente la valeur économique future associée à l'approvisionnement en matières premières, à la main-d'œuvre acquise et aux synergies avec les activités de la Société. Afin d'effectuer le test de la dépréciation, le goodwill est attribué à des unités génératrices de trésorerie. Dans le cas de l'acquisition de PLS, le goodwill est attribué aux usines spécialisées dans le traitement des poteaux destinées aux sociétés de services publics.

Les actifs nouvellement acquis de ce centre d'écorçage de poteaux en bois ont été intégrés directement aux activités de la Société et sont utilisés pour répondre à ses besoins internes. En conséquence, il n'est pas possible de présenter l'information pro-forma concernant les ventes et les résultats avant impôts suite à l'acquisition car la Société ne prépare pas cette information de manière aussi détaillée.

RÉSULTATS TRIMESTRIELS

Les ventes de la Société suivent une tendance saisonnière. Les expéditions de traverses de chemin de fer, de poteaux destinés aux sociétés de services publics et de bois d'œuvre à usage industriel sont plus élevées au cours des deuxième et troisième trimestres afin d'approvisionner en produits les utilisateurs industriels pour leurs projets d'entretien estivaux. Les ventes de bois d'œuvre à usage résidentiel suivent une tendance saisonnière semblable. À l'automne et à l'hiver, on observe une diminution de l'activité et, par conséquent, les premier et quatrième trimestres affichent généralement des niveaux de ventes relativement moins élevés.

En 2012, les revenus et le résultat net de la Société ont enregistré une croissance au cours de tous les trimestres par rapport à l'exercice précédent. L'usine de Russellville a contribué aux résultats pendant tout l'exercice 2012, comparativement à un apport de seulement trois semaines en 2011, tandis que les activités de McFarland ont contribué aux résultats pendant un mois en 2012. Sur une base comparable, la demande soutenue pour les principaux produits de la Société durant la majeure partie de l'année a été en partie contrebalancée par une diminution planifiée des activités de recyclage de traverses. Cette augmentation de l'activité commerciale, de pair avec un accroissement de la productivité dans l'ensemble du réseau d'usines de la Société, a permis d'améliorer encore davantage le résultat opérationnel.

Le tableau qui suit présente certaines données financières choisies des huit derniers trimestres de la Société, y compris le dernier exercice complet :

2012

Pour les trimestres clos le (en milliers de dollars, sauf les données par action)	31 mars \$	30 juin \$	30 sept. \$	31 déc. \$	Total \$
Ventes	158 795	203 919	195 435	159 345	717 494
Résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles ¹	26 508	35 160	34 462	24 171	120 301
Résultat opérationnel ¹	24 090	32 580	31 799	21 127	109 596
Résultat net de la période	15 006	20 835	20 683	16 546	73 070
Résultat par action ordinaire					
De base	0,94	1,30	1,29	1,01	4,54
Dilué	0,94	1,30	1,29	1,00	4,53

2011

Pour les trimestres clos le (en milliers de dollars, sauf les données par action)	31 mars \$	30 juin \$	30 sept. \$	31 déc. \$	Total \$
Ventes	130 485	180 331	181 812	147 520	640 148
Résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles ¹	16 593	29 696	27 670	22 724	96 683
Résultat opérationnel ¹	14 418	27 582	25 569	20 399	87 968
Résultat net de la période	8 500	17 271	16 569	13 369	55 709
Résultat par action ordinaire					
De base	0,53	1,08	1,04	0,84	3,49
Dilué	0,53	1,08	1,03	0,83	3,48

¹ Le résultat opérationnel et le résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles sont des mesures financières qui n'ont pas de sens normalisé prescrit par les IFRS. Il est donc peu probable que l'on puisse les comparer avec des mesures du même type présentées par d'autres émetteurs. La direction considère toutefois qu'elles constituent des informations utiles aux fins de comparaison avec d'autres entreprises de son secteur d'activité, puisqu'elles présentent des résultats financiers en rapport avec les pratiques de l'industrie, sans tenir compte des charges hors caisse ni des structures de capitaux. Le résultat opérationnel et le résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles peuvent facilement être conciliés avec le résultat net inclus aux états financiers établis selon les IFRS, puisqu'il n'y a pas d'ajustements en raison d'éléments inhabituels ou non récurrents.

Note : En raison de l'arrondissement des montants, la somme des données trimestrielles peut s'avérer légèrement différente du total présenté pour l'ensemble de l'exercice.

Résultats du quatrième trimestre

Les ventes ont progressé au quatrième trimestre de l'exercice de 2012 pour atteindre 159,3 millions de dollars, comparativement à 147,5 millions de dollars lors de la même période en 2011. Cette augmentation de 11,8 millions de dollars, ou 8,0 %, est attribuable à une contribution de 15,9 millions de dollars des activités de McFarland, ainsi qu'à un apport supplémentaire de 12,0 millions de dollars de l'usine de Russellville. L'effet de conversion résultant des fluctuations de la valeur du dollar canadien, la monnaie de présentation de Stella-Jones, par rapport au dollar américain, a eu un impact négatif de 2,5 millions de dollars sur la valeur des ventes libellées en dollars américains par rapport à l'exercice précédent. Si l'on exclut ces facteurs, les ventes ont reculé d'environ 13,6 millions de dollars en raison d'une baisse du volume de traverses de chemin de fer livrées d'avance au quatrième trimestre de 2012, comparativement au quatrième trimestre de 2011 ainsi que d'une réduction planifiée des activités de recyclage.

Les ventes de traverses de chemin de fer se sont élevées à 73,7 millions de dollars au quatrième trimestre de l'exercice 2012, contre 74,4 millions de dollars lors de la période correspondante en 2011. Ce léger recul reflète une baisse du volume des traverses livrées d'avance par rapport à l'exercice précédent, en partie contrebalancée par l'apport supplémentaire de l'usine de Russellville. Les ventes de poteaux destinés aux sociétés de services publics ont progressé de 18,9 millions de dollars pour s'établir à 70,2 millions de dollars, en raison d'une contribution de 13,6 millions de dollars des activités de McFarland et d'une augmentation des ventes de poteaux de distribution. Les ventes de produits industriels se sont chiffrées à 10,4 millions de dollars, contre 19,9 millions de dollars un an auparavant, en raison d'une réduction planifiée des activités de recyclage de traverses. Enfin, les ventes de bois d'œuvre à usage résidentiel ont atteint 5,1 millions de dollars, en hausse par rapport à 2,0 millions de dollars l'an dernier, en raison essentiellement des ventes additionnelles de 2,3 millions de dollars générées par les activités de McFarland.

Le bénéfice brut s'est établi à 33,2 millions de dollars, soit 20,8 % des ventes, au quatrième trimestre de 2012, en hausse par rapport à 30,3 millions de dollars, ou 20,6 % des ventes, au quatrième trimestre de 2011. Cette augmentation en dollars absolus reflète l'apport, pendant un trimestre complet, de l'usine de Russellville et la contribution de McFarland pendant un mois. La hausse, exprimée en pourcentage des ventes, est essentiellement attribuable à l'accroissement de la productivité dans l'ensemble du réseau d'usines de la Société, en partie contrebalancé par les marges moins élevées générées par les activités de McFarland.

Le résultat opérationnel s'est élevé à 21,1 millions de dollars, soit 13,3 % des ventes, au quatrième trimestre de 2012, comparativement à 20,4 millions de dollars, ou 13,8 % des ventes, au quatrième trimestre de l'exercice 2011. Les résultats du quatrième trimestre de 2012 comprennent des frais de 2,4 millions de dollars liés à l'acquisition de McFarland, tandis que les résultats du quatrième trimestre de 2011 comprenaient une charge de dépréciation d'actif de 2,2 millions de dollars, sans effet de trésorerie, liée à des relations clients classées dans les immobilisations incorporelles ainsi que des frais de 423 000 \$ liés à l'acquisition de l'usine de Russellville. Si l'on exclut ces éléments, le résultat opérationnel pour le quatrième trimestre de 2012 atteint 23,5 millions de dollars, soit 14,8 % des ventes, comparativement à 23,0 millions de dollars, ou 15,6 % des ventes, un an plus tôt. Cette augmentation, en dollars absolus, reflète l'apport, pendant un trimestre complet, de l'usine de Russellville et la contribution de McFarland pendant un mois, qui ont été en partie contrebalancés par une hausse de la charge de rémunération. Exprimée en pourcentage, la baisse découle principalement des marges moins élevées générées par les activités de McFarland.

Le résultat net de la période a atteint 16,5 millions de dollars, soit 1,00 \$ par action, sur une base pleinement diluée, comparativement à 13,4 millions de dollars, ou 0,83 \$ par action, sur une base pleinement diluée, lors de l'exercice précédent. Cela représente une hausse du résultat net de 23,8 %. Le résultat net pour le quatrième trimestre de 2012 reflète également des avantages fiscaux de 3,1 millions de dollars découlant du don d'un terrain situé à Stanton, au Kentucky, et de la déductibilité, aux fins de l'impôt, des frais d'acquisition liés à l'acquisition de McFarland.

ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE

Actif

Au 31 décembre 2012, le total de l'actif atteignait 955,9 millions de dollars, en hausse par rapport à 617,1 millions de dollars au 31 décembre 2011. Cette augmentation est essentiellement attribuable à l'acquisition de McFarland.

L'actif courant s'élevait à 534,9 millions de dollars au 31 décembre 2012 comparativement à 330,5 millions de dollars au 31 décembre 2011. Cette variation est principalement attribuable à l'augmentation des stocks et des débiteurs associés à l'acquisition de McFarland, comme il est expliqué ci-après. Au 31 décembre 2012, l'actif courant comprenait des liquidités de 14,0 millions de dollars, représentant des montants détenus à titre de garantie sur des acceptations bancaires, présentées sous le poste « Dette bancaire », d'un montant équivalent et venant à échéance en janvier et en février 2013.

La valeur des débiteurs se chiffrait à 89,6 millions de dollars au 31 décembre 2012, comparativement à 76,5 millions de dollars au 31 décembre 2011. Cette augmentation de 13,1 millions de dollars reflète l'acquisition de McFarland peu de temps avant la clôture de l'exercice. Si l'on exclut McFarland, la valeur des débiteurs s'établissait à 63,1 millions de dollars en raison d'une baisse de l'activité commerciale au quatrième trimestre de 2012, comparativement à la même période en 2011.

Les stocks s'élevaient à 413,4 millions de dollars au 31 décembre 2012, en hausse comparativement à 243,6 millions de dollars au 31 décembre 2011. Cette hausse est essentiellement attribuable à l'acquisition de McFarland peu de temps avant la clôture de l'exercice. Si l'on exclut cette dernière opération, les stocks s'élèvent à 292,6 millions de dollars du fait que la Société a procédé à une augmentation planifiée du niveau des stocks de bois séché à l'air, tant pour améliorer les cycles de traitement futurs que pour répondre à la croissance anticipée des ventes.

En raison des longues périodes de temps nécessaires pour sécher le bois à l'air, qui peuvent parfois faire en sorte qu'il s'écoulera plus de neuf mois avant qu'une vente ne soit conclue, les stocks constituent un élément important du fonds de roulement. Toutefois, les solides relations d'affaires qu'entretient la Société avec certains clients et les contrats à long terme qui en découlent lui permettent de mieux déterminer les besoins en stocks. La Société estime que les flux de trésorerie générés par ses activités opérationnelles ainsi que ses facilités de crédit disponibles sont suffisants pour lui permettre de faire face à ses besoins en fonds de roulement dans l'avenir prévisible.

Les immobilisations corporelles s'élevaient à 189,0 millions de dollars au 31 décembre 2012, comparativement à 119,4 millions de dollars au 31 décembre 2011. Cette augmentation est essentiellement attribuable aux acquisitions de McFarland (59,6 millions de dollars) et de PLS (0,7 million de dollars), de même qu'à l'achat d'immobilisations corporelles pour l'exercice (14,8 millions de dollars) qui ont dépassé le montant de la dotation aux amortissements (5,3 millions de dollars). Si l'on exclut l'acquisition de McFarland, la valeur des immobilisations corporelles s'établit à 128,5 millions de dollars.

La valeur des immobilisations incorporelles atteignait 93,1 millions de dollars au 31 décembre 2012. Les immobilisations incorporelles comprennent les relations clients, la valeur actualisée des ententes de non-concurrence, l'enregistrement de la créosote, les droits de coupe et le bois sur pied. Au 31 décembre 2011, la valeur des immobilisations incorporelles se chiffrait à 71,1 millions de dollars. L'augmentation de la valeur des immobilisations incorporelles sur douze mois découle principalement des acquisitions de McFarland (29,0 millions de dollars) et de PLS (0,8 million de dollars), en partie contrebalancées par une dotation aux amortissements de 5,4 millions de dollars pour l'exercice 2012 et par l'incidence de la conversion de la devise locale sur la valeur des immobilisations incorporelles détenues aux États-Unis.

Au 31 décembre 2012, la valeur du goodwill s'élevait à 135,8 millions de dollars, en hausse comparativement à 91,7 millions de dollars un an plus tôt. L'augmentation de 44,1 millions de dollars du goodwill reflète les acquisitions de McFarland (44,5 millions de dollars) et de PLS (1,3 million de dollars), en partie contrebalancées par l'incidence de la dépréciation de la devise locale sur le goodwill détenu aux États-Unis.

Passif

Au 31 décembre 2012, le total du passif de Stella-Jones atteignait 487,1 millions de dollars, en hausse par rapport à 285,1 millions de dollars au 31 décembre 2011. Cette variation reflète l'acquisition de McFarland, y compris la dette à long terme supplémentaire contractée pour financer l'acquisition.

La valeur du passif courant s'établissait à 90,1 millions de dollars au 31 décembre 2012, en hausse par rapport à 57,3 millions de dollars un an plus tôt. Cette variation est essentiellement attribuable à une augmentation de 22,1 millions de dollars des comptes créditeurs et charges à payer, qui découle principalement de l'acquisition de McFarland, ainsi qu'à une hausse de 11,4 millions de dollars de la dette bancaire qui représente les acceptations bancaires de 14,0 millions de dollars venant à échéance en janvier et en février 2013, qui n'étaient toujours pas réglées au 31 décembre 2012.

La dette à long terme de la Société, y compris la partie courante, s'élevait à 349,6 millions de dollars au 31 décembre 2012, comparativement à 180,1 millions de dollars au 31 décembre 2011. Cette hausse reflète essentiellement l'augmentation de la dette à long terme qui a été nécessaire pour financer l'acquisition de McFarland. La facilité de crédit renouvelable engagée de la Société a été augmentée afin de financer en partie l'acquisition. Elle est ainsi passée de 170,0 millions de dollars à 350,0 millions de dollars. Au 31 décembre 2012, un montant de 298,1 millions de dollars avait été prélevé sur la facilité de crédit renouvelable engagée de la Société.

Capitaux propres

Les capitaux propres s'établissaient à 468,8 millions de dollars au 31 décembre 2012, comparativement à 331,9 millions de dollars au 31 décembre 2011. Cette hausse est principalement attribuable au résultat net de 73,1 millions de dollars dégagé par la Société et au produit net de 78,2 millions de dollars d'un placement privé de reçus de souscription ayant servi à financer en partie l'acquisition de McFarland. Ces facteurs ont été en partie contrebalancés par des versements de dividendes sur les actions ordinaires totalisant 10,1 millions de dollars. La valeur comptable s'élevait à 27,30 \$ par action ordinaire au 31 décembre 2012, en hausse par rapport à 20,80 \$ par action au 31 décembre 2011.

LIQUIDITÉS ET RESSOURCES EN CAPITAL

Le tableau qui suit présente un résumé des éléments des flux de trésorerie pour les périodes indiquées :

Résumé des flux de trésorerie	Exercices clos les	
	31 décembre 2012	31 décembre 2011
(en milliers de dollars)	\$	\$
Activités opérationnelles	28 516	32 794
Activités de financement	163 541	4 862
Activités d'investissement	(178 057)	(37 656)
Trésorerie et équivalents de trésorerie	14 000	—

Les activités, acquisitions et dépenses en immobilisations corporelles de la Société sont principalement financées par les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles, par la dette à long terme ainsi que par l'émission d'actions ordinaires. La facilité de crédit renouvelable engagée de la Société est mise à sa disposition pour une durée de cinq ans et est, par conséquent, classée comme dette à long terme.

Les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles, avant les variations des éléments du fonds de roulement sans effet de trésorerie, les intérêts versés et les impôts payés sur le résultat, se sont élevés à 120,8 millions de dollars pour l'exercice clos le 31 décembre 2012, en hausse de 21,2 % par rapport à 99,6 millions de dollars pour l'exercice 2011. Cette hausse est principalement attribuable à la croissance du résultat net pour l'exercice.

Les variations des éléments du fonds de roulement sans effet de trésorerie ont réduit les liquidités de 48,6 millions de dollars en 2012. Cette situation s'explique principalement par une augmentation des stocks de 60,1 millions de dollars et une baisse de 15,2 millions de dollars des comptes créditeurs et charges à payer, en partie contrebalancée par une diminution de 32,2 millions de dollars des débiteurs. L'évolution de la valeur des stocks traduit l'augmentation planifiée des stocks de bois séché à l'air, tant pour améliorer les cycles de traitement futurs que pour répondre à la croissance anticipée des ventes tandis que les variations des débiteurs et des comptes créditeurs et charges à payer découlent d'une baisse du niveau d'activité commerciale au quatrième trimestre de 2012 par rapport à la période correspondante en 2011. En 2011, les variations des éléments du fonds de roulement sans effet de trésorerie avaient réduit les liquidités de 36,4 millions de dollars, en raison principalement d'une augmentation des stocks de 30,2 millions de dollars.

Les intérêts versés et les impôts payés sur le résultat ont réduit encore davantage les liquidités de 7,2 millions de dollars et 36,5 millions de dollars, respectivement, en 2012, contre 8,6 millions de dollars et 21,8 millions de dollars, respectivement, un an auparavant. La diminution des intérêts versés est principalement attribuable à une baisse des taux d'intérêt résultant de l'amendement, le 28 juillet 2011, d'ententes de crédit existantes. D'autre part, l'augmentation des impôts payés sur le résultat reflète la progression des résultats de la Société pour l'ensemble de l'exercice.

En conséquence, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 28,5 millions de dollars en 2012, contre 32,8 millions de dollars en 2011.

Les activités de financement, pour l'exercice clos le 31 décembre 2012, ont généré des liquidités de 163,5 millions de dollars. Les principaux facteurs qui expliquent cette génération de liquidités sont l'augmentation nette de 104,4 millions de dollars de la dette à long terme, y compris 67,3 millions de dollars liés à l'acquisition de McFarland, le produit de 78,5 millions de dollars provenant de l'émission d'actions ordinaires, lié essentiellement au placement privé de reçus de souscription ayant servi à financer en partie l'acquisition de McFarland, ainsi qu'une hausse de 11,4 millions de dollars de la dette bancaire. Ces facteurs ont été en partie contrebalancés par le versement de dividendes sur les actions ordinaires d'un montant total de 10,1 millions de dollars. Pour l'exercice clos le 31 décembre 2011, les activités de financement avaient généré des liquidités de 4,9 millions de dollars.

Les activités d'investissement ont nécessité des liquidités de 178,1 millions de dollars au cours de l'exercice 2012, alors que l'acquisition de McFarland a donné lieu à une contrepartie en trésorerie de 162,9 millions de dollars, tandis que les achats d'immobilisations corporelles ont nécessité un investissement de 14,8 millions de dollars, y compris 4,5 millions de dollars pour entreprendre la construction d'une nouvelle usine de traitement à Cordele, en Géorgie. Lors de l'exercice 2011, les flux de trésorerie liés aux activités d'investissement avaient réduit les liquidités de 37,7 millions de dollars en raison de l'acquisition de l'usine de Russellville.

Le tableau suivant présente les échéances des obligations financières au 31 décembre 2012 :

(en milliers de dollars)	Valeur comptable (\$)	Flux				
		monétaires contractuels (\$)	Moins de 1 an (\$)	1 à 3 ans (\$)	4 à 5 ans (\$)	Plus de 5 ans (\$)
Dette bancaire	14 000	14 000	14 000	—	—	—
Comptes créditeurs et charges à payer	65 836	65 836	65 836	—	—	—
Obligations liées à la dette à long terme	349 608	388 324	15 188	18 457	346 440	8 239
Règlement net des swaps de taux d'intérêt	—	5 010	1 355	2 427	1 228	—
Paiements minimaux en vertu d'obligations liées à des contrats de location simple	—	50 133	10 789	14 020	7 834	17 490
Ententes de non-concurrence	2 704	2 953	1 740	915	298	—
Total	432 148	526 256	108 908	35 819	355 800	25 729

RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LES ACTIONS ET LES OPTIONS D'ACHAT D'ACTIONS

Au 31 décembre 2012, le capital-actions de la Société était constitué de 17 168 425 actions ordinaires émises et en circulation (15 955 303 au 31 décembre 2011). Le tableau qui suit présente l'évolution du capital-actions en circulation pour l'exercice clos le 31 décembre 2012 :

Exercice clos le 31 décembre 2012	Nombre d'actions (en milliers)
Solde au début de l'exercice	15 955
Régime d'options d'achat d'actions	29
Émission d'actions ordinaires	1 176
Régimes d'achat d'actions des employés	8
Solde à la clôture de l'exercice	17 168

Au 21 mars 2013, le capital-actions de la Société était constitué de 17 169 860 actions ordinaires émises et en circulation.

Au 31 décembre 2012, le nombre d'options en circulation en vue d'acquiescer des actions ordinaires émises en vertu du Régime d'options d'achat d'actions de la Société était de 130 100 (158 800 au 31 décembre 2011), dont 99 700 pouvaient être exercées (119 500 au 31 décembre 2011). Au 21 mars 2013, le nombre d'options en circulation était de 130 100, dont 99 700 d'entre elles pouvaient être exercées.

DIVIDENDES

Le 15 mars 2012, le conseil d'administration a modifié la politique de dividende de la Société afin d'avoir la possibilité de déclarer un dividende sur une base trimestrielle plutôt que sur une base semestrielle. À la suite de cette modification, le Conseil a déclaré les dividendes trimestriels suivants au cours de l'exercice 2012 :

- 0,15 \$ par action ordinaire payable le 30 avril 2012 aux actionnaires inscrits aux registres de la Société à la fermeture des affaires le 2 avril 2012.
- 0,15 \$ par action ordinaire payable le 30 juin 2012 aux actionnaires inscrits aux registres de la Société à la fermeture des affaires le 1^{er} juin 2012.
- 0,16 \$ par action ordinaire payable le 28 septembre 2012 aux actionnaires inscrits aux registres de la Société à la fermeture des affaires le 4 septembre 2012.
- 0,16 \$ par action ordinaire payable le 20 décembre 2012 aux actionnaires inscrits aux registres de la Société à la fermeture des affaires le 3 décembre 2012.

Le 21 mars 2013, soit après la clôture de l'exercice, le conseil d'administration a déclaré un dividende trimestriel de 0,20 \$ par action ordinaire payable le 30 avril 2013 aux actionnaires inscrits aux registres de la Société à la fermeture des affaires le 2 avril 2013.

La déclaration de dividendes futurs ainsi que leurs montants et dates de versement, continueront d'être évalués par le conseil d'administration de la Société en tenant compte des clauses restrictives contenues dans les documents de prêt de la Société ainsi qu'en fonction de son rendement financier et de ses besoins en liquidités. La Société ne peut garantir les montants ni les dates de versement de tels dividendes dans l'avenir.

ENGAGEMENTS ET ÉVENTUALITÉS

La Société fait face, à l'occasion, à des réclamations et des poursuites dans le cours normal de ses activités. La direction ne peut, à l'heure actuelle, déterminer avec exactitude l'issue finale de ces procédures, mais à son avis, celles-ci ne devraient pas avoir d'incidence importante sur la situation financière ou sur les résultats opérationnels de la Société.

La Société a émis des garanties totalisant 44,1 millions de dollars (27,9 millions de dollars en 2011) en vertu de lettres de crédit et de diverses cautions de soumission et de garantie de bonne exécution. La direction de la Société ne croit pas que ces garanties seront demandées et n'a donc enregistré aucune provision relative aux garanties dans les états financiers.

Les activités de la Société sont assujetties aux lois et règlements fédéraux et provinciaux canadiens, ainsi qu'à ceux du gouvernement fédéral et des états américains en matière d'environnement qui régissent, entre autres, les émissions atmosphériques, la gestion des déchets et les rejets d'effluents d'eaux usées. La Société prend des mesures pour se conformer à ces lois et règlements. Cependant, ces mesures sont soumises aux incertitudes relatives aux changements dans les exigences légales, à leur mise en application et au développement des procédés technologiques.

CONJONCTURE ÉCONOMIQUE ACTUELLE

Activités opérationnelles

Les principales catégories de produits de la Société, soit les traverses de chemin de fer et les poteaux destinés aux sociétés de services publics, font partie intégrante des infrastructures nord-américaines de transport et de services publics. Ces infrastructures doivent faire l'objet d'un entretien régulier, ce qui crée une demande relativement constante pour les principaux produits de Stella-Jones. En période de croissance économique, la Société peut également profiter d'un accroissement de la demande découlant de l'expansion des réseaux ferroviaires et de télécommunications.

Compte tenu des conditions actuelles du marché, la direction continue de prévoir que son niveau d'activité commerciale demeurera vigoureux au cours de l'exercice 2013. Dans le marché des traverses de chemin de fer, l'accroissement du volume de fret transporté sur les voies ferrées nord-américaines entraîne des investissements soutenus dans le réseau ferroviaire continental, alors que les exploitants cherchent constamment à optimiser l'efficacité de leurs lignes. Dans le marché des poteaux destinés aux sociétés de services publics, la demande devrait se maintenir grâce aux flux d'affaires stables que génèrent les projets d'entretien régulier des poteaux de distribution. La vigueur du marché pour les poteaux de lignes de transmission est quant à elle davantage liée au calendrier des commandes, obtenues généralement dans le cadre de projets spéciaux.

Liquidité

Au 31 décembre 2012, la Société respectait toutes les clauses restrictives relatives à sa dette et ses obligations contractuelles. Par ailleurs, au 31 décembre 2012, un montant de 298,1 millions de dollars avait été prélevé sur la facilité de crédit renouvelable engagée de 350,0 millions de dollars de la Société.

Si l'on exclut les activités de McFarland, les débiteurs de la Société ont diminué en 2012 en raison principalement d'une baisse du niveau d'activité commerciale au quatrième trimestre de 2012, comparativement à la même période en 2011. La direction estime que tous ses débiteurs sont entièrement recouvrables puisque ses principaux clients, essentiellement des exploitants de lignes de chemin de fer de catégorie 1 et des fournisseurs de services publics de grande envergure, ont une bonne solvabilité et peu d'antécédents de défaut de paiement.

Si l'on exclut de nouveau les activités McFarland, les stocks ont augmenté au cours de l'exercice 2012, en raison essentiellement d'une hausse planifiée du niveau des stocks de bois séché à l'air, aussi bien dans le but d'améliorer les cycles de traitement futurs qu'en prévision d'un accroissement des ventes. Afin d'assurer l'efficacité des activités de traitement, étant donné que le bois séché à l'air permet de réduire les cycles de traitement, la rotation des stocks a toujours été relativement lente. Néanmoins, la direction surveille continuellement les niveaux des stocks et la demande du marché pour ses produits. La production est rajustée en conséquence afin d'optimiser le rendement et l'utilisation de la capacité.

RISQUES ET INCERTITUDES

Conjoncture économique

Les difficultés persistantes qu'éprouvent certains marchés mondiaux du crédit, le ralentissement des économies et l'incertitude qui règne parmi les clients pourraient avoir une incidence négative sur les marchés que dessert la Société dans l'ensemble de ses secteurs d'activités. En outre, la conjoncture négative qui règne à l'heure actuelle pourrait toucher une grande partie ou même la totalité des marchés qu'elle dessert en même temps, ce qui réduirait la demande pour ses produits et aurait une incidence négative sur ses résultats opérationnels. Cette conjoncture économique peut également avoir une incidence sur la situation financière d'un ou de plusieurs fournisseurs clés de la Société, ce qui toucherait sa capacité à garantir les matières premières et les composantes lui permettant de répondre à la demande des clients pour ses produits.

Dépendance à l'égard de clients importants

La Société dépend de clients importants pour une partie importante de ses ventes et la perte d'un ou de plusieurs de ces clients importants pourrait entraîner une chute importante de sa rentabilité. Pour l'exercice clos le 31 décembre 2012, les dix plus importants clients de la Société (excluant les clients de McFarland) ont représenté environ 45,4 % de ses ventes. Durant cette même période, les deux clients les plus importants de la Société ont représenté respectivement environ 13,6 % et 5,3 % de ses ventes totales.

Disponibilité et coût des matières premières

La direction estime que la Société pourrait être touchée par des fluctuations éventuelles des prix du bois. Bien que la Société ait obtenu des licences de coupe à long terme et qu'elle tire profit de ses relations bien établies avec des propriétaires forestiers privés et d'autres fournisseurs, rien ne garantit que ces licences seront respectées ou renouvelées au moment de leur expiration, ni que les fournisseurs continueront à fournir du bois d'œuvre adéquat à la Société.

En outre, il n'existe qu'un nombre limité de fournisseurs de certains des produits de préservation utilisés par la Société dans son processus de production, ce qui réduit la disponibilité de sources d'approvisionnement de rechange dans l'éventualité de pénuries imprévues ou d'une perturbation de la production. Bien que la Société atténue ce risque en recherchant et en identifiant des fournisseurs de rechange à l'extérieur de son réseau d'approvisionnement habituel, rien ne garantit qu'elle sera en mesure d'assurer l'approvisionnement de toutes les matières requises pour fabriquer ses produits.

Risque lié à l'environnement

La Société est assujettie à divers lois et règlements en matière d'environnement, dont ceux portant sur les rejets dans l'air et dans l'eau, les émissions de substances dangereuses et toxiques et la remise en état de sites contaminés. Ces lois et règlements sur l'environnement exigent que la Société obtienne divers permis, inscriptions, licences et autres approbations en matière d'environnement et qu'elle effectue des inspections et des essais de conformité et respecte les délais concernant les exigences de communication afin de pouvoir faire fonctionner ses installations de fabrication et d'exploitation.

La conformité avec ces lois et règlements sur l'environnement continuera d'avoir une incidence sur les activités de la Société en lui imposant des frais d'exploitation et d'entretien ainsi que des dépenses en immobilisations nécessaires. L'omission de s'y conformer peut entraîner des mesures d'application civiles ou pénales qui peuvent entraîner, entre autres, le paiement d'amendes substantielles, souvent calculées quotidiennement, ou dans des cas extrêmes, l'interruption ou la suspension des activités à l'installation visée.

Aux termes des diverses lois et règlements fédéraux, provinciaux, étatiques et locaux, la Société, en qualité de propriétaire, de locataire ou d'exploitant, est susceptible d'être tenue responsable des frais d'enlèvement de contaminants ou de remise en état des sols se trouvant sur ses sites. Les frais de remise en état et autres frais nécessaires pour nettoyer ou traiter des sites contaminés peuvent être considérables. Toutefois, dans certains cas, la Société bénéficie d'indemnités de la part d'anciens propriétaires de ses sites. La présence de contaminants sur les sites de la Société ou en provenance de ceux-ci pourrait la rendre responsable envers des tiers ou des instances gouvernementales pour des lésions corporelles, l'endommagement de biens ou tout préjudice causé à l'environnement, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur la capacité de la Société de vendre ou de louer ses biens immobiliers, ou de contracter des emprunts en offrant ces biens en garantie.

La possibilité que des changements importants soient apportés aux lois et aux règlements en matière d'environnement constitue un autre facteur de risque pour la Société. Bien qu'il ne soit pas possible de prévoir l'issue et la nature de ces changements, ceux-ci pourraient faire augmenter de façon importante les dépenses en immobilisations et les frais engagés par la Société pour que ses installations visées se conforment à ces changements.

Bien que, par le passé, la Société ait été partie à des litiges en matière d'environnement, notamment des réclamations pour préjudices physiques et pour diminution de la valeur de propriétés, les résultats et les coûts associés n'ont pas été importants. Toutefois, aucune garantie ne peut être donnée que ce sera toujours le cas à l'avenir, étant donné que les résultats des différends sur les questions d'ordre environnemental et les décisions rendues sur les litiges en environnement restent imprévisibles.

Les activités de la Société se sont développées et son image s'est renforcée, en grande partie grâce à sa production et sa livraison constantes de produits de grande qualité, tout en maintenant un niveau élevé de responsabilité face à la protection de l'environnement. Les revendications des autorités réglementaires ou des communautés locales à l'égard de pratiques irresponsables en matière d'environnement pourraient porter atteinte à la réputation de la Société. Une publicité défavorable découlant de violations réelles ou perçues des lois sur l'environnement pourrait avoir un effet négatif sur la fidélité de la clientèle, contribuer à réduire la demande, affaiblir la confiance du marché et, en dernier ressort, entraîner une réduction du cours des actions de la Société. Ces effets négatifs pourraient être ressentis même si les allégations n'étaient pas fondées et que la Société ne soit pas tenue responsable.

Risques liés aux acquisitions

Dans le cadre de sa stratégie de croissance, la Société prévoit acquérir d'autres entreprises complémentaires lorsque ces transactions se justifient sur le plan économique et stratégique. Rien ne garantit que la Société réussira à gérer de façon efficace l'intégration d'autres entreprises qu'elle pourrait acquérir. Si les synergies prévues ne sont pas réalisées ou si la Société ne réussit pas à intégrer les nouvelles entreprises à son réseau existant, les activités de la Société, ses résultats d'exploitation, sa rentabilité et sa situation financière pourraient en souffrir de manière importante. La Société pourrait également engager des coûts et mobiliser l'attention de son équipe de direction pour des acquisitions potentielles qui pourraient ne jamais être réalisées.

En outre, bien que la Société procède à des vérifications diligentes à l'égard de ses acquisitions, une entreprise acquise pourrait avoir des obligations qui ne soient découvertes par la Société qu'une fois l'acquisition réalisée et pour lesquelles la Société pourrait devenir responsable. De telles obligations pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats opérationnels, la rentabilité et la situation financière de la Société.

Risques de litiges

La Société est exposée aux risques de litiges dans le cours normal de ses activités de la part d'employés, de clients, de fournisseurs, de concurrents, d'actionnaires, d'organismes gouvernementaux ou d'autres parties qui peuvent prendre la forme d'actions privées, de recours collectifs, de procédures administratives, de mesures réglementaires ou d'autres procédures. Il est difficile d'anticiper ou de quantifier l'issue d'un litige. Les demandeurs dans ces types de poursuites ou de réclamations peuvent chercher à obtenir des montants très importants ou indéterminés, et l'ampleur de la perte éventuelle dans le cadre de ces poursuites ou réclamations peut demeurer inconnue pendant de longues périodes de temps. Peu importe le résultat, un litige peut entraîner des coûts importants pour la Société. En outre, un litige pourrait détourner l'attention et les ressources de la direction des activités quotidiennes de la Société.

Couvertures d'assurance

La Société maintient une assurance sur les biens, une assurance risques divers, une assurance responsabilité civile générale et une assurance contre les accidents du travail, mais ces couvertures pourraient ne pas couvrir la totalité des risques liés aux dangers associés à ses activités et elles sont assujetties à des restrictions, notamment des franchises et une couverture de responsabilité maximale. La Société peut engager des pertes qui dépassent les limites ou la couverture de ces polices d'assurance, y compris des obligations et des mesures correctives dans le cadre du respect des lois sur l'environnement. En outre, à l'occasion, divers types d'assurances pour les sociétés qui exercent leurs activités dans le même secteur que la Société n'étaient pas offertes selon des conditions acceptables sur le plan commercial ou, dans certains cas, n'étaient pas offertes du tout. À l'avenir, la Société pourrait ne pas être en mesure d'obtenir le même niveau de couverture dont elle bénéficie actuellement et les primes qu'elle verse pour sa couverture pourraient augmenter de façon importante.

Risques de change

La Société s'expose aux risques de change en raison de ses exportations de biens fabriqués au Canada.

La Société s'efforce d'atténuer ces risques en achetant des biens et services en dollars américains. La Société peut également avoir recours à des contrats de change à terme pour couvrir ses rentrées et sorties nettes de fonds en dollars américains. Le recours à de telles opérations de couverture peut comporter des risques spéciaux, notamment le défaut possible de l'autre partie à l'opération, le manque de liquidité et, dans la mesure où l'évaluation de certains mouvements du marché est incorrecte, le risque que le recours à des opérations de couverture entraîne des pertes supérieures à celles qui se seraient réalisées sans recours aux opérations de couverture.

Fluctuations des taux d'intérêt

Au 31 décembre 2012, une portion d'environ 33 % de la dette à long terme de la Société était à taux variables, exposant ainsi la Société au risque de taux d'intérêt. La Société conclut des swaps de taux d'intérêt afin de réduire l'incidence des fluctuations des taux d'intérêts sur sa dette à long terme. Ces contrats de swap exigent l'échange périodique de paiements sans échange du montant nominal de référence sur lequel les paiements sont fondés. La Société a désigné ses contrats de couverture de taux d'intérêt comme couvertures de flux de trésorerie de la dette sous-jacente. Les intérêts débiteurs sur la dette sont ajustés pour y inclure les paiements effectués ou reçus aux termes des contrats de swap de taux d'intérêt. Cependant, si les taux d'intérêt augmentent, les obligations liées au service de la dette visant la dette à taux d'intérêt variable de la Société augmenteront même si le montant emprunté demeure le même, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats opérationnels, la rentabilité et la situation financière de la Société.

Risques de crédit des clients

L'état de la situation financière de la Société comporte un niveau élevé de créances clients. Cette valeur est répartie entre les nombreux contrats et clients. Les créances clients de la Société comportent un élément de risque de crédit dans l'éventualité du non-respect des obligations de la contrepartie. Bien que la Société réduit ce risque en traitant majoritairement avec des exploitants de lignes de chemin de fer de catégorie 1 ainsi qu'avec des sociétés de services publics et de télécommunications, et d'autres grandes entreprises, rien ne garantit que les débiteurs seront payés dans les délais voulus, si tant est qu'ils le soient.

Influence de Stella Jones International S.A.

Au 31 décembre 2012, Stella Jones International S.A. (« SJ International ») détenait ou contrôlait 6 643 209 actions ordinaires de la Société, ce qui représentait environ 38,7 % des actions ordinaires en circulation. Par conséquent, en raison de sa participation en actions, SJ International a la possibilité d'exercer une influence sur des questions soumises aux actionnaires à des fins d'approbation, y compris, sans limitation, l'élection et la destitution des administrateurs, la modification des statuts constitutifs et des règlements administratifs et l'approbation de tout regroupement d'entreprises. Il est possible que les intérêts de SJ International ne soient pas, dans tous les cas, alignés avec ceux des autres actionnaires.

PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

Les principales conventions comptables utilisées par la Société sont décrites à la Note 2 des états financiers consolidés audités du 31 décembre 2012 et 2011.

La Société établit ses états financiers consolidés selon les Normes internationales d'information financière (les « IFRS ») telles qu'elles sont publiées par l'International Accounting Standards Board (l'« IASB »).

Pour préparer les états financiers conformément aux IFRS, la direction doit faire des estimations et poser des hypothèses qui ont une incidence sur les montants des actifs et des passifs ainsi que sur la présentation d'actifs et de passif éventuels à la date des états financiers, de même que sur les montants des produits des activités courantes et des charges de la période visée. Les éléments importants qui font l'objet d'estimations et d'hypothèses comprennent la durée d'utilité estimative des actifs, la dépréciation du goodwill et la dépréciation des actifs à long terme. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations et l'écart peut être important. Les estimations sont revues périodiquement et, si nécessaire, des ajustements sont comptabilisés dans le compte consolidé de résultat dès qu'ils sont déterminés.

MODIFICATIONS DE CONVENTIONS COMPTABLES

Incidence des nouvelles normes comptables mises en application

L'IASB a modifié la norme comptable suivante qui a été adoptée par la Société :

IAS 1 – Présentation des états financiers

Présentation des autres éléments du résultat global :

IAS 1 a été modifiée et exige maintenant des entités qu'elles divisent les autres éléments du résultat global en deux groupes, selon qu'ils sont susceptibles ou non d'être reclassés subséquemment en résultat net. Les éléments qui ne seront pas reclassés, comme les profits découlant de la réévaluation des immobilisations corporelles, seront présentés séparément des éléments qui le seront, notamment les profits et pertes différés sur les couvertures de flux de trésorerie. Les entités qui choisissent de présenter les autres éléments du résultat global avant impôts devront indiquer séparément le montant de l'impôt revenant à chacun des deux groupes.

IAS 1 a renommé l'état du résultat global pour l'appeler « état du résultat net et des autres éléments du résultat global ». Toutefois, IAS 1 permet encore aux entités d'utiliser d'autres noms.

La Société a appliqué la norme comptable modifiée à partir du 1^{er} juillet 2012 et cette application n'a eu aucune incidence importante sur les états financiers consolidés de la Société.

Incidence des nouvelles normes comptables publiées mais non encore en vigueur

Publiée en novembre 2009, IFRS 9, *Instruments financiers*, porte sur le classement et l'évaluation des actifs financiers et remplace les catégories multiples et les modèles d'évaluation énoncés dans IAS 39 pour les instruments de créance par un nouveau modèle d'évaluation mixte comportant seulement deux catégories : coût amorti et juste valeur par le biais du résultat net. IFRS 9 remplace aussi les modèles pour l'évaluation des instruments de capitaux propres, ces instruments étant comptabilisés soit à la juste valeur par le biais du résultat net, soit à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global. Lorsque de tels instruments de capitaux propres sont évalués à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global, les dividendes, dans la mesure où ils ne représentent pas clairement un remboursement du placement, sont comptabilisés au résultat net. Cependant, les autres profits et pertes, y compris les pertes de valeur, associés à ces instruments demeurent indéfiniment dans le cumul des autres éléments du résultat global. Au mois de décembre 2011, la date prévue pour l'adoption d'IFRS 9, qui était initialement prévue pour les périodes comptables ouvertes à compter du 1^{er} janvier 2013, a été reportée aux périodes comptables ouvertes à compter du 1^{er} janvier 2015. La Société n'a pas encore évalué l'incidence de cette norme sur ses états financiers consolidés.

Au mois de mai 2011, l'IASB a publié les normes suivantes que la Société n'a pas encore adoptées : IFRS 10, *États financiers consolidés*, IFRS 11, *Partenariats*, IFRS 12, *Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités*, IAS 27, *États financiers individuels*, IFRS 13, *Évaluation de la juste valeur* et IAS 28 modifiée, *Participations dans des entreprises associées et des coentreprises*. Chacune de ces normes s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2013 et leur adoption anticipée est permise. La Société a déterminé que l'adoption de ces nouvelles normes comptables n'aura aucune incidence importante sur ses états financiers consolidés.

Au mois de juin 2011, l'IASB a modifié la norme suivante que la Société n'a pas encore adoptée, soit IAS 19, *Avantages du personnel*. La Société a déterminé que l'adoption de cette nouvelle norme comptable n'aura aucune incidence importante sur ses états financiers consolidés.

Au mois de décembre 2011, l'IASB a modifié la norme suivante que la Société n'a pas encore adoptée, soit IAS 32, *Instruments financiers : présentation*. La Société a déterminé que l'adoption de cette nouvelle norme comptable n'aura aucune incidence importante sur ses états financiers consolidés.

Voici un bref résumé des nouvelles normes :

IFRS 10- États financiers consolidés

IFRS 10 exige que l'entité consolide une entité émettrice, lorsqu'elle est exposée à des rendements variables en raison de ses liens avec cette entité émettrice et qu'elle a la capacité d'exercer son pouvoir sur l'entité émettrice de manière à influencer sur le montant des rendements obtenus. Selon les IFRS actuellement en vigueur, la consolidation est requise quand une entité a le pouvoir de diriger les méthodes financières et opérationnelles d'une autre entité afin de tirer des avantages de ses activités. IFRS 10 remplace l'interprétation SIC 12, *Consolidation – Entités ad hoc* et certaines parties d'IAS 27, *États financiers consolidés et individuels*.

IFRS 11 – Partenariats

IFRS 11 exige d'un coparticipant qu'il comptabilise sa participation dans un partenariat comme une coentreprise ou comme une entreprise commune. Les coentreprises seront comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence, tandis que dans le cas d'une entreprise commune, un coparticipant comptabilisera sa quote-part des actifs, des passifs, des produits et des charges. Selon les normes IFRS actuellement en vigueur, les entités ont le choix de comptabiliser leurs participations dans des coentreprises selon la méthode de la consolidation proportionnelle ou selon la méthode de la mise en équivalence. IFRS 11 remplace IAS 31, *Participations dans des coentreprises* et SIC-13, *Entités contrôlées conjointement — apports non monétaires par des coentrepreneurs*.

IFRS 12 – Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités

IFRS 12 indique les informations à fournir au sujet des intérêts détenus dans d'autres entités, telles que des partenariats, des entreprises associées, des entités ad hoc et des véhicules hors bilan. La norme reprend certaines obligations d'information existantes et introduit de nouvelles obligations importantes à l'égard de la nature des intérêts détenus dans d'autres entités et des risques connexes.

IFRS 13 – Évaluation de la juste valeur

IFRS 13 est une norme exhaustive sur les évaluations de la juste valeur et les informations à fournir à l'égard de toutes les normes IFRS. La nouvelle norme précise que la juste valeur correspond au prix qui serait reçu pour la vente d'un actif ou payé pour le transfert d'un passif si une transaction entre des intervenants du marché avait lieu à la date d'évaluation. Elle indique également les informations à fournir sur l'évaluation de la juste valeur. Les IFRS actuellement en vigueur présentent les directives relatives à l'évaluation et à la présentation de la juste valeur de façon dispersée, entre quelques normes précises qui exigent les évaluations de la juste valeur, mais qui, dans bien des cas, n'établissent pas de base d'évaluation précise ni d'obligations d'information cohérentes.

Modifications apportées aux autres normes

Des modifications ont également été apportées aux normes existantes, y compris IAS 27, *États financiers individuels* et IAS 28, *Participations dans des entreprises associées et des coentreprises*. IAS 27 traite de la comptabilisation des filiales, des entités contrôlées conjointement et des entreprises associées dans des états financiers non consolidés. Les modifications apportées à IAS 28 étendent le champ d'application de la norme aux coentreprises et tiennent compte des modifications apportées aux normes IFRS 10, 11, 12 et 13.

IAS 19 – Avantages du personnel

IAS 19 a été modifiée afin d'apporter des changements importants sur le plan de la comptabilisation et de l'évaluation des coûts liés aux régimes à prestations définies et aux indemnités de fin de contrat de travail ainsi que pour améliorer les informations à fournir relatives à tous les avantages du personnel.

La norme modifiée élimine la possibilité d'utiliser la méthode du corridor dans laquelle les écarts actuariels sont différés et élimine également l'option de comptabiliser les écarts actuariels immédiatement au compte de résultat. Elle requiert plutôt la comptabilisation immédiate des écarts actuariels aux autres éléments du résultat global au moment où ils surviennent, sans jamais passer au résultat net. Les coûts des services passés (incluant maintenant le profit ou la perte sur la liquidation du régime) ne pourront plus dorénavant être comptabilisés sur la période de service. Ces coûts doivent plutôt être comptabilisés immédiatement dans la période durant laquelle survient la modification du régime.

Les coûts liés aux régimes de retraite seront distribués entre (i) le coût des services rendus au cours de la période (coût des services courants) et le coût des modifications (coût des services passés, de réduction ou de liquidation de régime) et (ii) les charges ou produits financiers. Les charges ou produits financiers seront calculés sur la base de l'actif net ou de l'obligation nette au titre des prestations définies. Les modifications confirment que les bénéfices nécessitant des services futurs (ex. : la prime de rétention) ne sont pas des indemnités de fin de contrat de travail, comme il est précisé dans le champ d'application d'IAS 19, et la comptabilisation de ces charges peut différer.

Un certain nombre d'autres modifications ont été apportées à la comptabilisation, à l'évaluation et à la classification, en particulier une nouvelle définition de la notion d'avantages à court et à long terme, une directive sur le traitement des impôts relatifs aux régimes de retraite, des lignes directrices sur les dispositions de partage des risques et des coûts et des informations détaillées à fournir.

Les nouvelles exigences s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2013 et leur adoption anticipée est permise.

IAS 32 – Instruments financiers : présentation

Les modifications apportées à IAS 32 clarifient certaines exigences en ce qui a trait à la compensation, dans l'état de la situation financière, des actifs et des passifs financiers.

Le présent modèle de compensation d'IAS 32 stipule qu'un actif financier et un passif financier doivent être compensés seulement si une entité a actuellement un droit juridiquement exécutoire de compenser les montants comptabilisés et a l'intention soit de régler le montant net, soit de réaliser l'actif et de régler le passif simultanément.

Les modifications précisent que le droit de compenser doit être disponible immédiatement et juridiquement exécutoire pour toutes les parties dans le cours normal des affaires ainsi qu'en cas de défaut, d'insolvabilité ou de faillite.

Certains systèmes de compensation globaux ayant des caractéristiques qui (i) éliminent les risques de crédit et de liquidité et (ii) permettent de procéder au règlement des montants à recevoir et à payer en une seule étape sont considérés comme équivalents à un règlement sur la base du montant net. En conséquence, ils pourraient répondre aux exigences d'IAS 32.

Ces modifications apportées à IAS 32 doivent être appliquées rétrospectivement et prendront effet pour les exercices ouverts à partir du 1^{er} janvier 2014.

CONTRÔLES ET PROCÉDURES DE COMMUNICATION DE L'INFORMATION

La Société maintient des systèmes d'information, des procédures et des contrôles appropriés afin de s'assurer que l'information utilisée à l'interne et communiquée à l'externe soit complète, exacte, fiable et présentée dans les délais prévus. Les contrôles et procédures de communication de l'information (« CPCI ») sont conçus pour fournir l'assurance raisonnable que l'information devant être présentée par l'émetteur dans ses documents annuels, ses documents intermédiaires ou d'autres rapports déposés ou transmis en vertu de la législation en valeurs mobilières est enregistrée, traitée, condensée et présentée dans les délais prescrits par cette législation. Ces contrôles et procédures sont également conçus pour garantir que cette information est rassemblée puis communiquée à la direction de la Société, y compris ses dirigeants signataires, selon ce qui convient pour prendre des décisions en temps opportun en matière de communication de l'information.

Le président et chef de la direction ainsi que le premier vice-président et chef des finances de la Société ont évalué, ou fait évaluer sous leur supervision, la conception et l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information de la Société (au sens défini dans le Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs) en date du 31 décembre 2012, et ont conclu que ces contrôles et procédures de communication de l'information ont été conçus et fonctionnent de manière efficace.

CONTRÔLE INTERNE À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

Il incombe à la direction d'établir et de maintenir des contrôles internes adéquat à l'égard de l'information financière (« CIIF ») de manière à fournir une assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été préparés, aux fins de publication externe, conformément aux IFRS.

La direction a procédé à l'évaluation de la conception et de l'efficacité de son CIIF au sens défini dans le Règlement 52-109 (Attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs). L'évaluation a été réalisée conformément au cadre de référence proposé dans le guide intitulé *Internal Control – Integrated Framework* publié par le *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (« COSO »). Cette évaluation a été réalisée par le président et chef de la direction ainsi que par le premier vice-président et chef des finances de la Société avec l'aide d'autres membres de la direction et employés de la Société, selon ce qui a été jugé nécessaire. En se basant sur cette évaluation, le président et chef de la direction ainsi que le premier vice-président et chef des finances ont conclu que la conception et l'efficacité opérationnelle des CIIF étaient adéquates au 31 décembre 2012.

Malgré l'évaluation qu'elle en a faite, la direction reconnaît que, peu importe la qualité de leur conception ou de leur mise en application, les contrôles et procédures ne peuvent fournir qu'une assurance raisonnable, et non une assurance absolue, que les objectifs de contrôle qu'ils visent sont atteints.

CHANGEMENTS CONCERNANT LE CONTRÔLE INTERNE À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

La Société n'a apporté aucun changement à la conception des CIIF durant la période s'échelonnant du 1^{er} octobre 2012 au 31 décembre 2012 ayant eu, ou étant raisonnablement susceptible d'avoir, une incidence importante sur les CIIF de la Société.

LIMITATION DE L'ÉTENDUE DE LA CONCEPTION DES CONTRÔLES ET PROCÉDURES DE COMMUNICATION DE L'INFORMATION ET DU CONTRÔLE INTERNE À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

Notre évaluation et nos conclusions sur la conception et l'efficacité opérationnelle des CPCI et des CIIF de la Société au 31 décembre 2012, ne couvrait pas les contrôles et procédures des activités de McFarland, qui ont été acquises le 30 novembre 2012 et qui sont incluses dans les états financiers consolidés du 31 décembre 2012. La Société s'est ainsi prévalu de l'article 3.3(1)(b) du règlement 52-109 qui permet d'exclure cette acquisition de l'évaluation de la conception et de l'efficacité de ses CPCI et de son CIIF pour une période maximale de 365 jours à compter de la date d'acquisition.

Le tableau qui suit présente un résumé des données financières relatives à McFarland à la suite de son acquisition :

(en milliers de dollars)	Période d'un mois close le 31 décembre 2012
Ventes	15 937
Perte avant impôts	(77)

(en milliers de dollars)	Au 31 décembre 2012
Actif courant	161 809
Actif non courant	136 012
Passif courant	27 767
Passif non courant	4 985

PERSPECTIVES

La direction s'attend à ce que la demande pour les principaux produits de la Société demeure vigoureuse en 2013. Dans le marché des traverses de chemin de fer, l'accroissement du volume de fret transporté sur les chemins de fer nord-américains donne lieu à une hausse des investissements dans le réseau ferroviaire continental, alors que les exploitants cherchent constamment à optimiser l'efficacité de leurs lignes ferroviaires. L'Association of American Railroads prévoit que les grands exploitants de chemins de fer de transport de marchandises investiront 13,0 milliards de dollars US dans les dépenses en capital au cours de l'année 2013 pour moderniser ou accroître la capacité de leurs réseaux ferroviaires¹, soit un niveau comparable à celui de l'an dernier. D'autre part, la demande devrait se maintenir dans le marché des poteaux destinés aux sociétés de services publics grâce au flux d'affaires stable que génèrent les projets d'entretien régulier des poteaux de distribution. La vigueur du marché pour les poteaux de lignes de transmission est quant à elle davantage liée au calendrier des commandes, obtenues généralement dans le cadre de projets spéciaux.

Stella-Jones est l'un des plus importants fournisseurs nord-américains de produits industriels en bois traité et, de ce fait, compte mettre à profit la force de son réseau continental afin d'obtenir une part plus importante du volume de sa clientèle actuelle dans les marchés des traverses de chemin de fer et des poteaux destinés aux sociétés de services publics, tout en demeurant à l'affût d'occasions de marché. La Société poursuivra également ses efforts pour accroître la productivité de ses opérations dans l'ensemble de l'organisation. L'intégration des activités d'exploitation de McFarland constitue une priorité et la Société croit que l'élargissement de son réseau lui permettra d'augmenter sa pénétration de marché, générera des synergies et accroîtra encore davantage son efficacité opérationnelle.

À court terme, la Société continuera à se concentrer sur la génération de liquidités et à faire preuve de prudence dans l'utilisation de l'effet de levier. Les robustes flux de trésorerie générés par ses activités opérationnelles serviront à réduire la dette, à investir dans le fonds de roulement ainsi que dans les immobilisations corporelles et à maintenir une politique de dividende optimale au profit des actionnaires.

À long terme, la vision stratégique de la Société, axée sur l'expansion à l'échelle continentale, reste intacte. La situation financière solide de Stella-Jones lui permettra de poursuivre sa recherche d'acquisitions potentielles dans ses marchés de base qui répondent à ses exigences rigoureuses en matière d'investissement, qui offrent des occasions de réaliser des synergies et qui sont susceptibles de générer de la valeur ajoutée pour les actionnaires.

Le 21 mars 2013

¹ Communiqué de presse de l'Association of American Railroads, publié le 6 février 2013