

RAPPORT DE GESTION

Période de trois mois close le 30 juin 2013, comparativement à la période de trois mois close le 30 juin 2012

Le présent rapport de gestion et les états financiers condensés consolidés intermédiaires non audités de la Société ont été approuvés par le comité d'audit et le conseil d'administration le 8 août 2013. Le rapport de gestion passe en revue les développements importants et les résultats opérationnels de la Société pour la période de trois mois close le 30 juin 2013, en comparaison de la période de trois mois close le 30 juin 2012. Le rapport de gestion doit être lu de concert avec les états financiers condensés consolidés intermédiaires non audités de la Société pour les périodes closes les 30 juin 2013 et 2012 et les notes y afférentes, ainsi qu'avec les états financiers consolidés et le rapport de gestion annuels de la Société pour l'exercice clos le 31 décembre 2012. Les états financiers condensés consolidés intermédiaires non 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.

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.

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.

En date du 30 juin 2013, la Société exploite vingt-quatre 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 quinze états américains, et sont complétées par un vaste réseau de distribution à l'échelle nord-américaine. En date du 30 juin 2013, les effectifs de la Société s'élevaient à environ 1 370 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		Périodes de six mois closes les	
	30 juin 2013	30 juin 2012	30 juin 2013	30 juin 2012
Résultat net de la période	26 426	20 835	45 183	35 841
Plus :				
Charge d'impôts sur le résultat	11 881	9 657	20 064	16 701
Charges financières	<u>2 652</u>	<u>2 088</u>	<u>5 383</u>	<u>4 128</u>
Résultat opérationnel	40 959	32 580	70 630	56 670
Dotation aux amortissements	<u>3 958</u>	<u>2 580</u>	<u>8 162</u>	<u>4 998</u>
BAIIA	44 917	35 160	78 792	61 668

TAUX DE CHANGE

Le tableau qui suit présente les taux de change applicables aux périodes closes les 30 juin 2013 et 2012. 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.

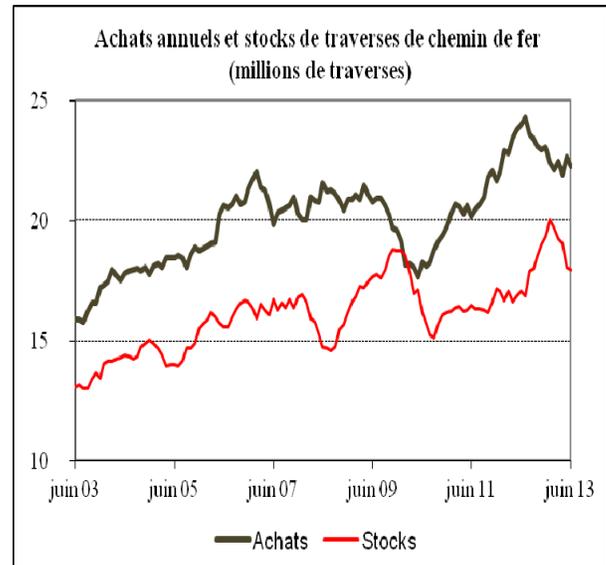
\$ CA/\$ US	2013		2012	
	Moyen	Clôture	Moyen	Clôture
Deuxième trimestre	1,0201	1,0518	1,0061	1,0181

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 pour les six premiers mois de 2013 se sont chiffrés à 11,9 millions de traverses. Ainsi, les achats de l'industrie pour la période de douze mois close le 30 juin 2013 ont atteint 22,3 millions de traverses. D'autre part, les stocks de l'industrie s'élevaient à 18,0 millions de traverses au 30 juin 2013. Par conséquent, le ratio des stocks par rapport aux ventes s'établissait à 0,81:1, soit un niveau qui correspond au ratio moyen de 0,81:1 observé au cours des dix années précédentes.

Par ailleurs, selon les données publiées par l'*Association of American Railroads*, le trafic total sur les chemins de fer nord-américains a augmenté de 1,4 % durant les six premiers mois de 2013. Alors que le nombre de chargements de wagons a fléchi de 0,4 %, en raison essentiellement d'une baisse des expéditions de charbon et de grain, le volume des remorques et des conteneurs intermodaux a progressé de 3,7 % par rapport aux niveaux de 2012.



Source : *Railway Tie Association*

RÉSULTATS OPÉRATIONNELS

Ventes

Pour le trimestre clos le 30 juin 2013, les ventes ont atteint 273,2 millions de dollars, en hausse de 34,0 %, par rapport aux ventes de 203,9 millions de dollars réalisées lors de la même période, l'an dernier. Les installations d'exploitation acquises de McFarland Cascade Holdings, Inc. (« McFarland ») le 30 novembre 2012 ont contribué aux ventes à hauteur d'environ 75,0 millions de dollars, tandis que 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 positif de 1,8 million de dollars sur la valeur des ventes libellées en dollars américains par rapport au deuxième trimestre du précédent exercice. Si l'on exclut ces facteurs, les ventes ont reculé d'environ 7,5 millions de dollars en raison d'une évolution plus habituelle de la demande saisonnière en 2013, comparativement à l'année précédente, de même que d'un recul des ventes de produits industriels et d'une réduction de la disponibilité de wagons dans l'Ouest canadien suite aux inondations dans le sud de l'Alberta.

Pour la période de six mois close le 30 juin 2013, les ventes se sont élevées à 490,2 millions de dollars, en hausse de 35,1 % par rapport à celles de 362,7 millions de dollars réalisées au cours de la période de six mois close le 30 juin 2012. Les installations d'exploitation acquises de McFarland ont contribué aux ventes à hauteur d'environ 140,0 millions de dollars, tandis que l'effet de conversion résultant des fluctuations de la valeur du dollar canadien, par rapport au dollar américain, a augmenté la valeur des ventes libellées en dollars américains de 2,3 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent. Si l'on exclut ces facteurs, les ventes ont diminué d'environ 14,8 millions de dollars.

Répartition des ventes par catégorie de produits

Traverses de chemin de fer

Les ventes de traverses de chemins de fer se sont élevées à 119,8 millions de dollars au deuxième trimestre de 2013, soit un niveau stable par rapport aux ventes de 120,1 millions de dollars réalisées au deuxième trimestre de 2012, alors que la demande du marché est demeurée saine à travers l'Amérique du Nord. Le démarrage de la nouvelle usine de Cordele, en Géorgie, progresse comme prévu et les activités de traitement du bois devraient commencer en août 2013. Les ventes de traverses de chemin de fer ont représenté 43,9 % des ventes globales de la Société au deuxième trimestre. Pour les six premiers mois de l'exercice 2013, les ventes de traverses de

chemin de fer se sont chiffrées à 216,3 millions de dollars, contre 216,1 millions de dollars durant les six premiers mois de 2012.

Poteaux destinés aux sociétés de services publics

Les ventes de poteaux destinés aux sociétés de services publics se sont chiffrées à 95,1 millions de dollars au deuxième trimestre de 2013, en hausse de 43,4 millions de dollars par rapport aux ventes de 51,7 millions de dollars réalisées lors de la période correspondante en 2012. Cette progression est principalement attribuable à l'apport des activités de McFarland dont les ventes de poteaux destinés aux sociétés de services publics ont atteint 46,0 millions de dollars. Si l'on exclut cet apport, les ventes de poteaux destinés aux sociétés de services publics réalisées par la Société ont affiché un léger recul en raison d'une évolution saisonnière plus habituelle de la demande cette année par rapport à l'an dernier et d'une réduction de la disponibilité de wagons dans l'Ouest canadien à la suite d'inondations dans le sud de l'Alberta. Les ventes de poteaux destinés aux sociétés de services publics ont représenté 34,8 % des ventes totales de la Société au deuxième trimestre de 2013. Pour la période de six mois close le 30 juin 2013, les ventes de poteaux destinés aux sociétés de services publics ont atteint 185,9 millions de dollars, en hausse par rapport à celles de 95,2 millions de dollars réalisées au cours de la période de six mois close le 30 juin 2012. L'augmentation est essentiellement attribuable à l'apport d'environ 96,7 millions de dollars des activités de McFarland.

Bois d'œuvre à usage résidentiel

Les ventes dans la catégorie du bois d'œuvre à usage résidentiel ont totalisé 41,3 millions de dollars au deuxième trimestre de 2013, en hausse par rapport aux ventes de 14,0 millions de dollars réalisées un an plus tôt. Cette progression reflète les ventes supplémentaires de bois d'œuvre à usage résidentiel de 26,7 millions de dollars générées par les activités de McFarland. Si l'on exclut ce facteur, les ventes ont légèrement augmenté en raison principalement d'une demande soutenue pour les projets extérieurs au Canada. Le bois d'œuvre à usage résidentiel a représenté 15,1 % des ventes de Stella-Jones au deuxième trimestre de 2013. Pour la période de six mois close le 30 juin 2013, les ventes de bois d'œuvre à usage résidentiel se sont chiffrées à 59,2 millions de dollars, en hausse par rapport à celles de 18,1 millions de dollars réalisées un an plus tôt, grâce notamment à l'apport aux ventes de 40,8 millions de dollars des activités de McFarland.

Produits industriels

Les ventes de produits industriels ont atteint 17,0 millions de dollars au deuxième trimestre de 2013, comparativement à 18,1 millions de dollars lors de la même période en 2012. Cette variation est principalement attribuable à une réduction des activités de recyclage de traverses ainsi qu'à une diminution du nombre de projets ferroviaires ayant nécessité des produits industriels par rapport au deuxième trimestre du précédent exercice, de même qu'à un recul des ventes de certains produits secondaires. Ces facteurs ont été en partie contrebalancés par une contribution aux ventes de 2,3 millions de dollars des activités de McFarland. Les produits industriels ont représenté 6,2 % des ventes de la Société au cours de la période de trois mois close le 30 juin 2013. Pour les six premiers mois de 2013, les ventes de produits industriels se sont élevées à 28,9 millions de dollars, contre 33,2 millions de dollars lors des six premiers mois de 2012.

Répartition géographique des ventes

Les ventes réalisées aux États-Unis se sont élevées à 209,9 millions de dollars, soit 76,8 % des ventes, au deuxième trimestre de 2013, ce qui représente une augmentation de 74,7 millions de dollars, ou 55,3 %, par rapport à la période correspondante en 2012. La hausse d'un exercice sur l'autre est principalement attribuable à une contribution de 73,9 millions de dollars des activités d'exploitation américaines de McFarland. Pour les six premiers mois de 2013, les ventes effectuées aux États-Unis ont atteint 384,7 millions de dollars, en hausse de 134,1 millions de dollars, ou 53,5 %, par rapport aux ventes de 250,7 millions de dollars réalisées au cours des six premiers mois de 2012.

D'autre part, les ventes réalisées sur le marché canadien se sont établies à 63,3 millions de dollars au deuxième trimestre de 2013, soit 23,2 % des ventes globales de Stella-Jones, en baisse de 7,9 % par rapport à la période correspondante de l'exercice 2012. La fluctuation des ventes d'un exercice sur l'autre reflète le retour à une évolution saisonnière plus habituelle de la demande en 2013, comparativement à l'exercice précédent, ainsi qu'une réduction de la disponibilité de wagons dans l'ouest du Canada suite aux inondations dans le sud de l'Alberta, en partie contrebalancés par une contribution de 1,1 million de dollars des activités d'exploitation

canadiennes de McFarland. Pour les six premiers mois de 2013, les ventes effectuées au Canada se sont élevées à 105,5 millions de dollars, contre 112,1 millions de dollars lors de la période correspondante un an plus tôt.

Coût des ventes

Le coût des ventes, incluant l'amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles, s'est élevé à 215,4 millions de dollars, ou 78,8 % des ventes, pour la période de trois mois close le 30 juin 2013. En comparaison, le coût des ventes s'était établi à 161,6 millions de dollars, ou 79,2 % des ventes, pour la période de trois mois close le 30 juin 2012. Cette augmentation, en dollars absolus, est essentiellement attribuable à l'ajout des activités d'exploitation de McFarland. Exprimée en pourcentage des ventes, la baisse résulte principalement d'un accroissement de la productivité dans l'ensemble du réseau d'usines de la Société, y compris les installations de McFarland, de même que d'une baisse des ventes de produits secondaires à faible marge. En raison de l'acquisition de McFarland, la dotation aux amortissements s'est élevée à 4,0 millions de dollars au deuxième trimestre de 2013, en hausse par rapport à 2,6 millions de dollars lors de la période correspondante de 2012. Par conséquent, le bénéfice brut a atteint 57,8 millions de dollars, soit 21,2 % des ventes, au deuxième trimestre de 2013, en hausse par rapport à 42,3 millions de dollars, ou 20,8 % des ventes, lors de la période correspondante de 2012.

Pour la période de six mois close le 30 juin 2013, le coût des ventes s'est établi à 389,2 millions de dollars, soit 79,4 % des ventes, contre 286,9 millions de dollars, ou 79,1 % des ventes, lors de la période de six mois close le 30 juin 2012. La dotation aux amortissements s'est élevée à 8,2 millions de dollars au cours des six premiers mois de 2013, en hausse par rapport à 5,0 millions de dollars un an plus tôt. En conséquence, le bénéfice brut a atteint 101,0 millions de dollars, soit 20,6 % des ventes, dans la première moitié de 2013, comparativement à 75,9 millions de dollars, ou 20,9 % des ventes, dans la première moitié de 2012.

Frais de vente et d'administration

Les frais de vente et d'administration pour les périodes de trois et six mois closes le 30 juin 2013 se sont élevés respectivement à 14,7 millions de dollars et 28,2 millions de dollars, comparativement à 9,1 millions de dollars et 18,5 millions de dollars respectivement pour les périodes de trois et six mois closes le 30 juin 2012. Ces hausses sont principalement attribuables à l'ajout des activités d'exploitation de McFarland. Exprimés en pourcentage des ventes, les frais de vente et d'administration ont représenté 5,4 % et 5,8 % des ventes respectivement pour les périodes de trois et six mois closes le 30 juin 2013, comparativement à 4,4 % et 5,1 % respectivement pour les périodes de trois et six mois closes le 30 juin 2012.

Autres pertes, montant net

Le montant net de 2,1 millions de dollars des autres pertes de Stella-Jones pour la période de trois mois close le 30 juin 2013 comprend une perte de 2,4 millions de dollars constatée à la cession d'immobilisations corporelles, résultant essentiellement de la cession d'actifs excédentaires de certaines usines acquises au cours d'exercices précédents, en partie contrebalancée par un gain de change de 349 000 \$. La perte nette de 712 000 \$ au deuxième trimestre de l'exercice précédent était aussi principalement liée à la cession d'immobilisations corporelles. Pour les six premiers mois de 2013, le montant net des autres pertes de Stella-Jones se chiffre à 2,2 millions de dollars, comparativement à des pertes nettes de 652 000 \$ lors de la période correspondante en 2012.

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, 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 naturellement couverts.

Charges financières

Les charges financières se sont élevées à 2,7 millions de dollars et 5,4 millions de dollars, respectivement, pour les périodes de trois et six mois closes le 30 juin 2013, en hausse par rapport aux 2,1 millions de dollars et 4,1 millions de dollars engagés, respectivement, pour les périodes de trois et six mois closes le 30 juin 2012. Cette progression des charges financières est attribuable à une augmentation des emprunts par rapport à l'exercice précédent en lien avec l'acquisition de McFarland.

Résultat avant impôts et charge d'impôts

Stella-Jones a généré un résultat avant impôts de 38,3 millions de dollars, soit 14,0 % des ventes, au deuxième trimestre de 2013. Il s'agit d'une augmentation de 25,6 %, par rapport au résultat avant impôts de 30,5 millions de dollars, ou 15,0 % des ventes, réalisé au deuxième trimestre de 2012. La charge d'impôts sur le résultat de Stella-Jones a totalisé 11,9 millions de dollars au deuxième trimestre de 2013, ce qui représente un taux d'imposition effectif de 31,0 %. Au deuxième trimestre de 2012, la charge d'impôts sur le résultat s'était établie à 9,7 millions de dollars, ce qui équivalait à un taux d'imposition effectif de 31,7 %. La baisse du taux d'imposition effectif pour 2013 est attribuable à une déduction, aux fins fiscales canadiennes, pour des revenus de dividendes provenant d'une société apparentée.

Pour la première moitié de 2013, le résultat avant impôts s'est chiffré à 65,2 millions de dollars, soit 13,3 % des ventes, tandis que la charge d'impôts sur le résultat s'est élevée à 20,1 millions de dollars, ce qui représente un taux d'imposition effectif de 30,8 %. Dans la première moitié de l'exercice 2012, le résultat avant impôts avait atteint 52,5 millions de dollars, soit 14,5 % des ventes, tandis que la charge d'impôts sur le résultat s'était chiffrée à 16,7 millions de dollars, ce qui représentait un taux d'imposition effectif de 31,8 %.

Résultat net

Le résultat net pour la période de trois mois close le 30 juin 2013 a atteint 26,4 millions de dollars, soit 1,53 \$ par action, sur une base pleinement diluée, comparativement à un résultat net de 20,8 millions de dollars, ou 1,30 \$ par action, sur une base pleinement diluée, lors de la période de trois mois close le 30 juin 2012. Cela représente une hausse du résultat net de 26,8 % par rapport à l'exercice précédent.

Pour la période de six mois close le 30 juin 2013, le résultat net s'est établi à 45,2 millions de dollars, soit 2,62 \$ par action, sur une base pleinement diluée, en hausse de 26,1 % par rapport à 35,8 millions de dollars, ou 2,24 \$ par action, sur une base pleinement diluée, lors de la période de six mois close le 30 juin 2012.

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 produits industriels sont plus élevées aux 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.

Le tableau qui suit présente certaines données financières choisies des dix derniers trimestres de la Société :

2013

Pour les trimestres clos les	31 mars	30 juin	30 sept.	31 déc.	Total
(en milliers de dollars, sauf les données par action)	\$	\$	\$	\$	\$
Ventes	217 039	273 161			
Résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles ¹	33 875	44 917			
Résultat opérationnel ¹	29 671	40 959			
Résultat net de la période	18 757	26 426			
Résultat par action ordinaire					
De base	1,09	1,54			
Dilué	1,09	1,53			

2012

Pour les trimestres clos les	31 mars	30 juin	30 sept.	31 déc.	Total
(en milliers de dollars, sauf les données par action)	\$	\$	\$	\$	\$
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 les	31 mars	30 juin	30 sept.	31 déc.	Total
(en milliers de dollars, sauf les données par action)	\$	\$	\$	\$	\$
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.

ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE

Actif

Au 30 juin 2013, le total de l'actif atteignait 1,02 milliard de dollars, en hausse par rapport à 955,9 millions de dollars au 31 décembre 2012. Cette augmentation est essentiellement attribuable à une hausse des débiteurs, comme il est expliqué plus loin.

L'actif courant s'élevait à 573,0 millions de dollars au 30 juin 2013, comparativement à 534,9 millions de dollars au 31 décembre 2012. Cette variation de 38,1 millions de dollars est attribuable à l'augmentation de la valeur des débiteurs et des stocks, en partie contrebalancée par une diminution de la trésorerie.

La valeur des débiteurs se chiffrait à 141,9 millions de dollars au 30 juin 2013, comparativement à 89,6 millions de dollars au 31 décembre 2012. La variation est attribuable à un accroissement du volume des ventes au deuxième trimestre par rapport au quatrième trimestre de 2012.

Les stocks s'élevaient à 420,0 millions de dollars au 30 juin 2013, en hausse comparativement à 413,4 millions de dollars au 31 décembre 2012. Cette légère hausse traduit essentiellement l'accroissement anticipé des ventes dans la deuxième moitié de l'exercice.

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 ses 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.

La valeur des immobilisations corporelles s'élevait à 201,9 millions de dollars au 30 juin 2013, comparativement à 189,0 millions de dollars au 31 décembre 2012. Cette augmentation est essentiellement attribuable aux achats d'immobilisations corporelles (11,7 millions de dollars) qui ont dépassé le montant de la dotation aux amortissements (3,9 millions de dollars) pour la période de six mois close le 30 juin 2013 ainsi qu'à l'incidence de la conversion de la devise locale sur la valeur des immobilisations corporelles détenues aux États-Unis durant cette même période.

La valeur des immobilisations incorporelles et du goodwill atteignait respectivement 92,8 millions de dollars et 144,3 millions de dollars au 30 juin 2013. 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 2012, les immobilisations incorporelles et le goodwill se chiffraient respectivement à 93,1 millions de dollars et 135,8 millions de dollars. La diminution de la valeur des immobilisations incorporelles découle d'une dotation aux amortissements de 4,3 millions de dollars au cours des six premiers mois de 2013, en partie contrebalancée par l'incidence de la conversion de la devise locale sur la valeur des immobilisations incorporelles détenues aux États-Unis. Ce dernier facteur explique également la variation de la valeur du goodwill.

Passif

Au 30 juin 2013, le total du passif de Stella-Jones atteignait 488,4 millions de dollars, en légère hausse par rapport à 487,1 millions de dollars au 31 décembre 2012. Cette variation reflète essentiellement une augmentation de la dette à long terme en partie contrebalancée par une diminution du passif courant.

La valeur du passif courant s'établissait à 59,8 millions de dollars au 30 juin 2013, contre 90,1 millions de dollars au 31 décembre 2012. Cette baisse est attribuable à une réduction de 14,0 millions de dollars de la dette bancaire, une baisse de 13,2 millions de dollars des comptes créditeurs et charges à payer, ainsi qu'à une diminution de 5,5 millions de dollars de la partie courante de la dette à long terme.

La dette à long terme de la Société, y compris la partie courante, s'élevait à 373,7 millions de dollars au 30 juin 2013, en hausse par rapport à 349,6 millions de dollars au 31 décembre 2012. Cette hausse traduit

essentiellement un accroissement des besoins en fonds de roulement. Au 30 juin 2013, un montant de 335,5 millions de dollars avait été prélevé sur la facilité de crédit renouvelable engagée de 370,0 millions de dollars de la Société. Au cours du premier trimestre de 2013, le montant autorisé en vertu de la facilité de crédit renouvelable engagée de la Société a été augmenté et est ainsi passé de 350,0 millions de dollars à 370,0 millions de dollars. La hausse se justifie par les besoins en fonds de roulement et l'accélération de certains projets d'augmentation de la capacité pour faire face à la croissance anticipée des ventes.

Capitaux propres

Les capitaux propres s'élevaient à 527,4 millions de dollars au 30 juin 2013, comparativement à 468,8 millions de dollars au 31 décembre 2012. Cette hausse est principalement attribuable au résultat net de 45,2 millions de dollars, de même qu'à une variation positive de 18,1 millions de dollars de la valeur du cumul des autres éléments du résultat global, en partie contrebalancés par le versement de dividendes d'un montant de 6,9 millions de dollars. La valeur comptable s'établissait à 30,72 \$ par action ordinaire au 30 juin 2013, en hausse par rapport à 27,30 \$ par action au 31 décembre 2012.

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 (en milliers de dollars)	Périodes de trois mois closes les		Périodes de six mois closes les	
	30 juin 2013	30 juin 2012	30 juin 2013	30 juin 2012
Activités opérationnelles	35 211 \$	(2 472 \$)	15 014 \$	(4 230 \$)
Activités de financement	(26 986 \$)	4 933 \$	(14 969 \$)	7 742 \$
Activités d'investissement	<u>(8 225 \$)</u>	<u>(2 461 \$)</u>	<u>(14 045 \$)</u>	<u>(3 512 \$)</u>
Variation nette de la trésorerie et équivalents de trésorerie durant la période	--- \$	--- \$	(14 000 \$)	--- \$
Trésorerie et équivalents de trésorerie - début	--- \$	--- \$	<u>14 000 \$</u>	--- \$
Trésorerie et équivalents de trésorerie - clôture	--- \$	--- \$	--- \$	--- \$

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 48,2 millions de dollars pour la période de trois mois close le 30 juin 2013, comparativement à 36,0 millions de dollars pour la même période en 2012. Cette hausse est principalement attribuable à la croissance du résultat net pour la période.

Les variations des éléments du fonds de roulement sans effet de trésorerie ont réduit les liquidités de 4,2 millions de dollars au deuxième trimestre de 2013, alors que les hausses respectives de 9,9 millions de dollars et 4,3 millions de dollars des débiteurs et des frais payés d'avance, ainsi que la baisse de 1,7 million de dollars des comptes créditeurs et charges à payer, ont été en partie contrebalancés par une réduction des stocks de 12,2 millions de dollars. Au deuxième trimestre de l'exercice 2012, les variations des éléments du fonds de roulement sans effet de trésorerie avaient nécessité des liquidités de 24,4 millions de dollars. Les intérêts versés et les impôts payés sur le résultat ont réduit encore davantage les liquidités de 2,7 millions de dollars et 6,0 millions de dollars, respectivement, au deuxième trimestre de 2013, contre 1,7 million de dollars et 12,4 millions de dollars, respectivement, un an auparavant. En conséquence, les activités opérationnelles ont généré des flux de trésorerie de 35,2 millions de dollars au deuxième trimestre de 2013, alors qu'elles avaient nécessité des liquidités de 2,5 millions de dollars au deuxième trimestre de 2012.

Pour la période de six mois close le 30 juin 2013, 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, ont atteint 82,5 millions de dollars, en hausse par rapport à 63,1 millions de dollars pour les six premiers mois de l'exercice 2012. Les variations des éléments du fonds de roulement sans effet de trésorerie ont réduit les liquidités de 53,0 millions de dollars dans la première moitié de 2013, alors qu'elles les avaient réduites de 45,4 millions de dollars durant la première moitié de 2012. Les intérêts versés et les impôts payés sur le résultat ont réduit encore davantage les liquidités de 5,8 millions de dollars et 8,7 millions de dollars, respectivement, au cours des six premiers mois de 2013, contre 3,9 millions de dollars et 18,1 millions de dollars, respectivement, un an auparavant. Par conséquent, les activités opérationnelles ont généré des flux de trésorerie de 15,0 millions de dollars au cours des six premiers mois de 2013, alors qu'elles avaient utilisé des liquidités de 4,2 millions de dollars pour les six premiers mois de 2012.

Les activités de financement ont nécessité des liquidités de 27,0 millions de dollars pour le trimestre clos le 30 juin 2013, en raison d'une réduction de 19,9 millions de dollars de la dette à long terme et du versement de dividendes sur les actions ordinaires d'un montant total de 6,9 millions de dollars. Pour le trimestre clos le 30 juin 2012, les activités de financement avaient généré des liquidités de 4,9 millions de dollars.

Au cours des six premiers mois de 2013, les activités de financement ont réduit les liquidités de 15,0 millions de dollars, alors qu'elles avaient généré des liquidités 7,7 millions de dollars durant les six premiers mois de l'exercice 2012.

Les activités d'investissement ont nécessité des liquidités de 8,2 millions de dollars au cours du deuxième trimestre de 2013. Les achats d'immobilisations corporelles, destinées principalement à diverses mises à niveau d'équipement ainsi qu'à l'augmentation de la capacité, ont nécessité un investissement de 5,9 millions de dollars, y compris 1,8 million de dollars pour poursuivre la construction d'une nouvelle usine de traitement à Cordele, en Géorgie, ainsi qu'un montant initial de 1,4 million de dollars pour un nouveau cylindre de traitement à l'usine de New Westminster, en Colombie-Britannique. Pour le trimestre clos le 30 juin 2012, les flux de trésorerie liés aux activités d'investissement avaient réduit les liquidités de 2,5 millions de dollars.

Pour la période de six mois close le 30 juin 2013, les activités d'investissement ont réduit les liquidités de 14,0 millions de dollars, alors qu'elles les avaient réduites de 3,5 millions de dollars au cours de la période de six mois close le 30 juin 2012.

Le tableau suivant présente les échéances des obligations financières au 30 juin 2013 :

(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 (\$)
Comptes créditeurs et charges à payer	52 680	52 680	52 680	-	-	-
Obligations liées à la dette à long terme	373 742	408 831	9 580	55 013	335 326	8 912
Règlement net des swaps de taux d'intérêt	-	4 093	1 318	2 128	647	-
Paiements minimaux en vertu d'obligations liées à des contrats de location simple	-	59 620	12 411	18 360	11 629	17 220
Ententes de non-concurrence	2 234	2 413	1 511	586	316	-
Total	428 656	527 637	77 500	76 087	347 918	26 132

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

Au 30 juin 2013, le capital-actions de la Société était constitué de 17 171 332 actions ordinaires émises et en circulation (17 168 425 au 31 décembre 2012). Le tableau qui suit présente l'évolution du capital-actions en circulation pour les périodes de trois et six mois closes le 30 juin 2013 :

Nombre d'actions (en milliers)	Période de trois mois close le 30 juin 2013	Période de six mois close le 30 juin 2013
Solde au début de la période	17 170	17 168
Régime d'options d'achat d'actions	-	-
Régimes d'achat d'actions des employés	1	3
Solde à la clôture de la période	17 171	17 171

Au 8 août 2013, le capital-actions de la Société était constitué de 17 171 332 actions ordinaires émises et en circulation.

Au 30 juin 2013, 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 137 600 (130 100 au 31 décembre 2012), dont 102 700 pouvaient être exercées (99 700 au 31 décembre 2012). Au 8 août 2013, le nombre d'options en circulation était de 137 600, dont 102 700 d'entre elles pouvaient être exercées.

DIVIDENDES

Le 8 août 2013, le conseil d'administration a déclaré un dividende trimestriel de 0,20 \$ par action ordinaire, payable le 30 septembre 2013, aux actionnaires inscrits aux registres de la Société à la fermeture des affaires le 2 septembre 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 le futur.

ENGAGEMENTS ET ÉVENTUALITÉS

Les engagements et éventualités susceptibles d'avoir une incidence sur la Société dans l'avenir demeurent sensiblement les mêmes que ceux indiqués dans le rapport de gestion annuel de la Société contenu dans son rapport annuel 2012.

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 solide 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, bien que la

demande devrait se maintenir à court terme, la direction croit que la demande de l'industrie est appelée à croître à moyen terme puisqu'un nombre croissant de poteaux installés approchent de la fin de leur vie utile normale et devront être remplacés.

Liquidité

Au 30 juin 2013, la Société respectait toutes les clauses restrictives relatives à sa dette et ses obligations contractuelles. Par ailleurs, au 30 juin 2013, un montant de 335,5 millions de dollars avait été prélevé sur la facilité de crédit renouvelable engagée de 370,0 millions de dollars de la Société.

Les débiteurs ont augmenté au cours des six premiers mois de 2013 en raison d'une progression des ventes et de l'évolution saisonnière habituelle de la demande. 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.

Les stocks ont également légèrement augmenté au cours des six premiers mois de 2013, en raison de la croissance anticipée des ventes dans la deuxième moitié de l'exercice. 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

Les facteurs de risque et d'incertitude susceptibles d'avoir une incidence sur la Société dans le futur demeurent essentiellement les mêmes que ceux indiqués dans le rapport de gestion annuel de la Société contenu dans son rapport annuel 2012.

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, à l'exception des conventions comptables adoptées au 1^{er} janvier 2013, qui sont décrites dans les états financiers condensés consolidés intermédiaires non audités de la Société pour les périodes closes les 30 juin 2013 et 2012.

La Société établit ses états financiers consolidés conformément aux IFRS en vertu desquels la direction doit faire des estimations et poser des hypothèses qui ont une incidence sur les montants déclarés de l'actif et du passif ainsi que sur la divulgation d'éléments d'actif et de passif éventuels à la date des états financiers, de même que sur le montant des produits et des charges déclaré au cours de la période visée. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations et parfois de façon importante. Les estimations sont revues périodiquement et, si nécessaire, des ajustements sont comptabilisés aux états financiers de la période au cours de laquelle ils deviennent connus.

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.

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 des CPI 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 30 juin 2013, et ont conclu que ces CPI ont été conçus 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 adéquats 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 de ses CIIF (au sens défini dans le Règlement 52-109 sur l'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 des CIIF était adéquate au 30 juin 2013.

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} avril 2013 au 30 juin 2013 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

L'évaluation et les conclusions de la direction sur la conception des CPI et des CIIF de la Société au 30 juin 2013, ne couvraient 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 condensés consolidés intermédiaires non audités au 30 juin 2013. La Société s'est ainsi prévaluée de l'article 3.3(1)(b) du règlement 52-109 qui permet d'exclure cette acquisition de l'évaluation de la conception de ses CPI et de ses 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 non auditées relatives à McFarland :

Période de six mois close le 30 juin 2013

(en milliers de dollars)

\$

Ventes	139 988
--------	---------

Au 30 juin 2013

(en milliers de dollars)

\$

Actif courant	160 173
Actif non courant	137 468
Passif courant	15 938
Passif non courant	12 832

PERSPECTIVES

La direction s'attend à ce que la demande pour les principaux produits de la Société demeure vigoureuse durant le reste de l'exercice 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 des investissements soutenus dans le réseau ferroviaire continental, alors que les exploitants cherchent constamment à optimiser l'efficacité de leurs lignes ferroviaires. Dans le marché des poteaux destinés aux sociétés de services publics, bien que la demande devrait se maintenir à court terme, la direction croit que la demande de l'industrie est appelée à croître à moyen terme puisqu'un nombre croissant de poteaux installés approchent de la fin de leur vie utile normale et devront être remplacés. L'augmentation de la demande prévue de certains de nos plus importants clients de la Société du secteur des poteaux destinés aux sociétés de services publics soutient ce point de vue. La Société investit dans l'accroissement de sa capacité afin de pouvoir répondre à cette demande anticipée.

Stella-Jones est l'un des plus importants fournisseurs nord-américains de produits industriels en bois traité et, de ce fait, mettra 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 de nouvelles occasions de marché. La Société poursuivra également ses efforts en vue d'accroître la productivité de ses opérations dans l'ensemble de l'organisation. La finalisation de 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 8 août 2013