

RAPPORT DE GESTION

Le présent document constitue le rapport de gestion de Stella-Jones Inc. (le « rapport de gestion »). Dans le présent rapport de gestion, les termes « la Société » et « Stella-Jones » sont utilisés pour désigner Stella-Jones Inc. et englobent l'ensemble de ses filiales d'exploitation indépendantes.

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 13 mars 2014. Le rapport de gestion passe en revue les développements importants et les résultats opérationnels de la Société pour l'exercice clos le 31 décembre 2013, en comparaison de l'exercice clos le 31 décembre 2012. 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 2013 et 2012 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 présentés en dollars canadiens et sont établis conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS ») telles qu'elles sont publiées par l'*International Accounting Standards Board* (« IASB ») et le Manuel des Comptables Professionnels Agréés du Canada Partie I. 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 sous la rubrique Investisseurs/Salle de presse du site Web de la Société au www.stella-jones.com.

NOS ACTIVITÉS

Stella-Jones Inc. est un chef de file dans la production et la commercialisation de produits en bois traité sous pression. La Société fournit des traverses de chemin de fer et des poutres aux exploitants de chemin de fer nord-américains, ainsi que des poteaux aux sociétés de services publics d'électricité et aux entreprises de télécommunications à l'échelle du continent. Stella-Jones fournit également du bois d'œuvre à usage résidentiel et des services personnalisés aux détaillants et grossistes en vue d'applications extérieures, de même que des produits industriels, notamment des pilotis pour constructions maritimes, des pieux pour fondations, du bois de construction, du bois pour les ponts et des produits à base de goudron de houille. Les actions ordinaires de la Société sont inscrites à la Bourse de Toronto (TSX : SJ).

En date du 31 décembre 2013, la Société exploite vingt-sept usines de traitement du bois, dix installations d'écorçage de poteaux et une distillerie de goudron de houille. Ces installations sont situées dans cinq provinces canadiennes et dix-sept états américains, et sont complétées par un vaste réseau de distribution à l'échelle nord-américaine. En date du 31 décembre 2013, les effectifs de la Société s'élevaient à environ 1 450 employés.

Stella-Jones bénéficie de plusieurs atouts qui devraient contribuer à renforcer encore davantage le positionnement stratégique et l'avantage concurrentiel de la Société 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 permet à la Société 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 avant les variations des éléments du fonds de roulement sans effet de trésorerie, les intérêts versés et les impôts payés sur le résultat, 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 non conformes aux IFRS constituent de l'information utile pour les investisseurs avertis relativement à la situation financière et aux résultats opérationnels de la Société puisqu'elles fournissent des mesures additionnelles de sa performance.

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. 2013	31 déc. 2012	31 déc. 2013	31 déc. 2012
Résultat net de la période	19 690	16 546	92 536	73 070
Plus :				
Charge d'impôts sur le résultat	6 895	2 197	35 271	28 207
Charges financières	2 934	2 384	10 892	8 319
Résultat opérationnel	29 519	21 127	138 699	109 596
Dotations aux amortissements	4 194	3 044	16 322	10 705
BAIIA	33 713	24 171	155 021	120 301

PRINCIPALES RÉALISATIONS DE 2013

Stella-Jones a enregistré une solide performance au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2013. La Société a poursuivi l'expansion de son réseau en réalisant une acquisition stratégique et en terminant la construction d'une nouvelle usine de traitement du bois en Géorgie. Au chapitre des activités opérationnelles, Stella-Jones a enregistré des ventes et un résultat net records et affichait une situation financière saine à la clôture de l'exercice. 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.

Le 1^{er} octobre 2013, Stella-Jones a annoncé que son conseil d'administration avait approuvé un fractionnement de ses actions ordinaires en circulation à raison de 4 pour 1. Le fractionnement d'actions à raison de 4 pour 1 a pris la forme d'un dividende en actions en vertu duquel les actionnaires ont reçu trois actions ordinaires supplémentaires pour chaque action ordinaire qu'ils détenaient. La date de référence pour le dividende en actions était le 21 octobre 2013 et la date de versement du dividende était le 25 octobre 2013. Dans le présent rapport de gestion, toutes les références aux actions ordinaires émises et en circulation, aux options d'achat d'actions en circulation ainsi qu'aux données par action reflètent le fractionnement d'actions à raison de 4 pour 1.

Expansion du réseau

Le 15 novembre 2013, Stella-Jones a complété l'acquisition, par l'entremise de ses filiales américaines en propriété exclusive, de la quasi-totalité des actifs d'exploitation utilisés dans le cadre des activités menées par Arizona Pacific Wood Preserving, Inc., Nevada Wood Preserving, Inc. et Pacific Wood Preserving of Oregon, Inc. (communément appelées, The Pacific Wood Preserving Companies® (« PWP »)) à leurs usines de traitement du bois en Oregon, au Nevada et en Arizona ainsi que dans leur cour à bois au Texas. Ces activités consistent à fabriquer des poteaux en bois traité destinés aux sociétés de services publics ainsi que des traverses de chemin de fer en bois traité et toute une gamme de produits connexes en bois d'œuvre. Pour son exercice clos le 31 octobre 2013, PWP a réalisé des ventes d'environ 60,3 millions de dollars US.

Le prix d'achat s'est élevé à environ 33,0 millions de dollars US, majoré du fonds de roulement net du vendeur à la clôture de la transaction, lequel était évalué à environ 23,1 millions de dollars US, sous réserve d'ajustements postérieurs à la clôture. Stella-Jones a financé l'acquisition au moyen de sa facilité de crédit renouvelable engagée existante et d'un billet à payer non garanti au vendeur de 7,0 millions de dollars US.

Au cours de l'exercice 2013, Stella-Jones a achevé la construction d'une nouvelle usine de traitement du bois située à Cordele, en Géorgie, à environ 225 kilomètres au sud d'Atlanta. Le projet a représenté un investissement total d'environ 12,2 millions de dollars US, dont 7,7 millions de dollars US ont été dépensés en 2013. Cette usine se consacre principalement à la production de traverses de chemin de fer. Les activités initiales d'éboutage du bois ont débuté en février 2013 tandis que les activités de traitement ont commencé en août 2013.

Résultats opérationnels

Pour l'exercice clos le 31 décembre 2013, les ventes ont atteint 970,1 millions de dollars, en hausse de 35,2 % par rapport aux ventes de 717,5 millions de dollars réalisées lors de l'exercice précédent. Les installations d'exploitation acquises de McFarland Cascade Holdings, Inc. (« McFarland ») le 30 novembre 2012 ont contribué aux ventes à hauteur de 275,4 millions de dollars sur une période de onze mois, déduction faite de la production transférée d'autres installations de Stella-Jones, tandis que les éléments d'actif acquis de PWP le 15 novembre 2013 ont engrangé des ventes d'environ 4,1 millions de dollars au quatrième trimestre de 2013. 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 12,9 millions de dollars comparativement à l'exercice précédent. Si l'on exclut ces facteurs, les ventes ont reculé d'environ 39,8 millions de dollars en raison d'un report de 30,9 millions de dollars sur les ventes de traverses de chemin de fer résultant de la transition d'un client de la Société, qui exploite des chemins de fer de catégorie 1, vers un programme de services complets (« *Black Tie* ») alors que celui-ci n'utilisait jusqu'à maintenant que les services de traitement (« Services de Traitement ») du bois de la Société, comme il est expliqué ci-après dans la section des ventes de traverses de chemin de fer. Les ventes ont également fléchi en raison d'écarts temporels sur douze mois pour certaines commandes de poteaux destinés aux sociétés de services publics.

Le résultat opérationnel annuel de Stella-Jones a atteint 138,7 millions de dollars, ou 14,3 % des ventes, en 2013. Il s'agit d'une progression de 26,6 % par rapport au résultat opérationnel de 109,6 millions de dollars, ou 15,3 % des ventes, obtenu lors du précédent exercice. De ce fait, le résultat net pour l'exercice a progressé de 26,6 % pour atteindre 92,5 millions de dollars, soit 1,34 \$ par action, sur une base pleinement diluée, comparativement à un résultat net de 73,1 millions de dollars, ou 1,13 \$ par action, sur une base pleinement diluée, un an plus tôt. La Société a généré un rendement élevé des capitaux propres moyens de 17,8 % en 2013.

Stella-Jones a généré de robustes flux de trésorerie en 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, se sont élevés à 160,6 millions de dollars, en hausse de 33,0 % par rapport à 120,8 millions de dollars en 2012. Cette performance a permis à la Société de maintenir une situation financière saine et d'accroître le montant versé annuellement en dividendes pour une neuvième année consécutive. Bien que l'acquisition de PWP ait été en grande partie financée au moyen de la facilité de crédit renouvelable engagée existante de la Société, et conclue peu de temps avant la clôture de l'exercice, le ratio de la dette totale sur la capitalisation totale de Stella-Jones s'est amélioré pour s'établir à 0,39:1 au 31 décembre 2013, comparativement à 0,44:1 douze mois plus tôt.

DONNÉES FINANCIÈRES ANNUELLES CHOISIES (exercices clos les 31 décembre)

Résultat	2013	2012	2011
(en milliers de dollars, sauf les données par action)	\$	\$	\$
Ventes	970 149	717 494	640 148
Résultat opérationnel	138 699	109 596	87 968
Résultat net	92 536	73 070	55 709
Résultat de base par action ordinaire	1,35	1,14	0,87
Résultat dilué par action ordinaire	1,34	1,13	0,87

Situation financière	2013	2012	2011
(en milliers de dollars)	\$	\$	\$
Actif courant	581 896	534 863	330 519
Actif total	1 071 923	955 863	617 056
Dette à long terme*	372 891	349 608	180 094
Dette totale**	372 891	363 608	182 679
Capitaux propres	572 183	468 751	331 912

* y compris la partie courante

** y compris l'endettement bancaire à court terme

INDICATEURS CLÉS DE RENDEMENT

Pour les exercices clos les 31 décembre

	2013	2012	2011
Marge opérationnelle	14,3 %	15,3 %	13,7 %
Rendement sur les capitaux propres moyens	17,8 %	18,3 %	18,2 %
Ratio du fonds de roulement	8,97	5,94	5,77
Dette totale sur la capitalisation totale	0,39:1	0,44:1	0,35:1
Dette totale sur le BAIIA des douze derniers mois	2,41	3,02	1,89
Dividende par action	0,20	0,16	0,13

TAUX DE CHANGE

Le tableau qui suit présente les taux de change applicables aux exercices clos les 31 décembre 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.

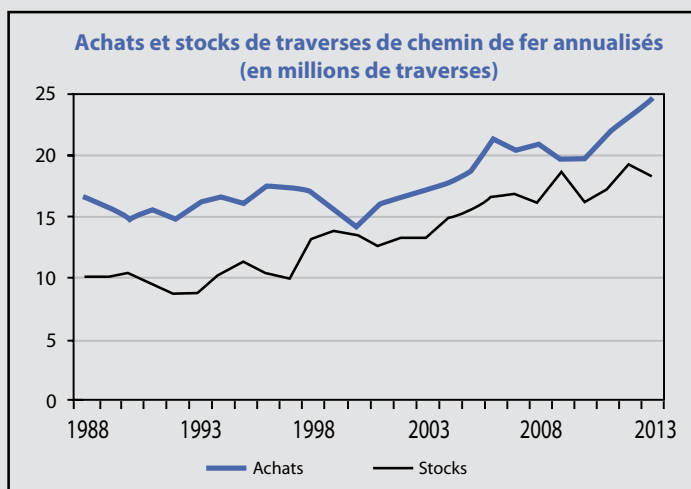
\$ CA/\$ US

	2013		2012	
	Moyen	Clôture	Moyen	Clôture
Premier trimestre	1,0079	1,0160	1,0031	0,9975
Deuxième trimestre	1,0201	1,0518	1,0061	1,0181
Troisième trimestre	1,0440	1,0303	1,0022	0,9832
Quatrième trimestre	1,0450	1,0636	0,9919	0,9949
Exercice financier	1,0292	1,0636	1,0008	0,9949

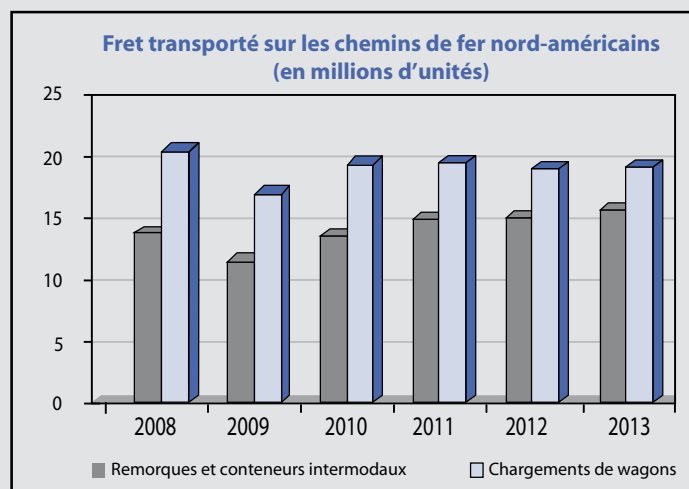
SURVOL DE L'INDUSTRIE

Traverses de chemin de fer

Comme le rapporte l'organisme *Railway Tie Association*, les achats de traverses de chemin de fer en 2013 ont progressé de 6,9 % pour atteindre 24,7 millions de traverses, soit le nombre total annuel le plus élevé des 25 dernières années. Cette forte demande, jumelée à un volume de production régulier, a fait en sorte que le ratio des stocks par rapport aux ventes s'établissait à 0,74:1 au 31 décembre 2013, en baisse par rapport à un ratio de 0,84:1 douze mois plus tôt, et un niveau légèrement inférieur 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 les 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.

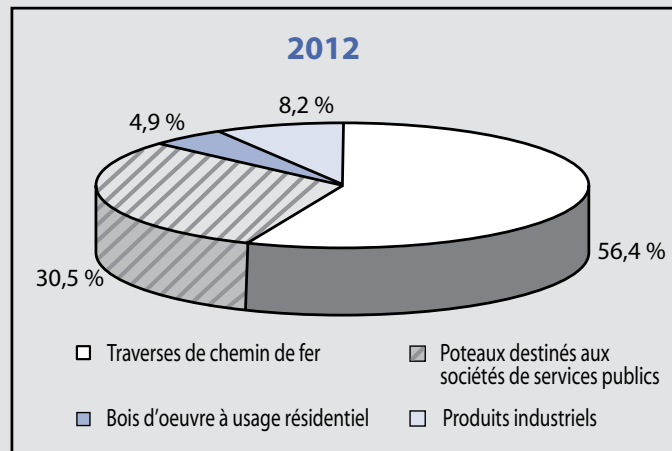
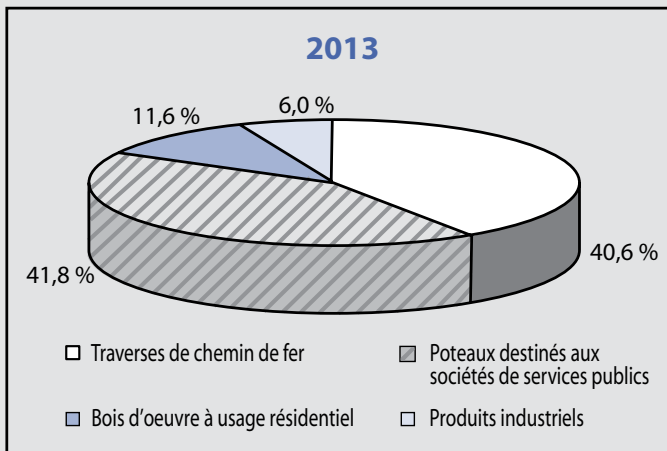
Selon les données publiées par l'Association of American Railroads, en dépit de la faiblesse de la croissance économique, le trafic total sur les chemins de fer nord-américains a augmenté de 2,1 % en 2013. Alors que le nombre de remorques et de conteneurs intermodaux a progressé de 4,4 % par rapport aux niveaux de 2012, le volume des chargements de wagons a augmenté de 0,2 % en 2013, du fait de la hausse des expéditions de produits pétroliers qui a contrebalancé la baisse des expéditions de charbon et de grain.

RÉSULTATS OPÉRATIONNELS

Ventes

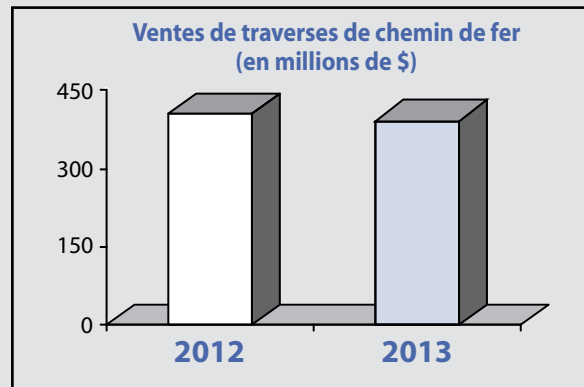
Pour l'exercice clos le 31 décembre 2013, les ventes ont atteint 970,1 millions de dollars, en hausse de 35,2 %, par rapport aux ventes de 717,5 millions de dollars réalisées lors de l'exercice précédent. Les installations d'exploitation acquises de McFarland le 30 novembre 2012 ont contribué aux ventes à hauteur de 275,4 millions de dollars sur une période de onze mois en 2013, déduction faite de la production transférée d'autres usines de Stella-Jones, tandis que les éléments d'actif acquis de PWP le 15 novembre 2013 ont généré des ventes d'environ 4,1 millions de dollars au quatrième trimestre de 2013. 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 12,9 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent. Si l'on exclut ces facteurs, les ventes ont reculé d'environ 39,8 millions de dollars en raison d'un report de 30,9 millions de dollars sur les ventes de traverses de chemin de fer découlant de la transition d'un client, qui exploite des chemins de fer de catégorie 1, vers un programme *Black Tie*, alors que celui-ci n'utilisait jusqu'à maintenant que les Services de Traitement du bois de la Société, comme il est expliqué en détail plus loin, de même qu'en raison d'écarts temporels sur douze mois pour certaines commandes de poteaux destinés aux sociétés de services publics.

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



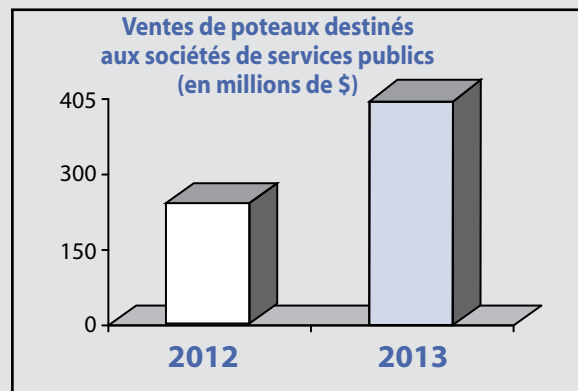
Traverses de chemin de fer

Les ventes de traverses de chemins de fer se sont élevées à 394,0 millions de dollars pour l'exercice 2013, contre 404,5 millions de dollars en 2012. Ce recul de 10,5 millions de dollars, ou 2,6 %, reflète essentiellement un report de 30,9 millions de dollars sur les ventes de traverses de chemin de fer découlant de la transition d'un client, qui exploite des chemins de fer de catégorie 1, d'un programme de Services de Traitement du bois à un programme *Black Tie*. Lorsqu'un client ne retient que les Services de Traitement du bois de la Société, le client fournit le bois à l'état brut et Stella-Jones fournit le service de transformation de la matière première en produit fini. En vertu d'un programme *Black Tie*, le client n'est pas impliqué dans le processus et achète plutôt de Stella-Jones un produit fini. Cette transition est presque achevée et son impact sur les résultats au premier trimestre de 2014 devrait être minimal. Par la suite, les ventes annualisées réalisées auprès de ce client devraient être supérieures au report découlant de cette transition sur les résultats de 2013 en raison de la valeur ajoutée supérieure générée par un programme *Black Tie*. Si l'on exclut cet impact, les ventes de traverses de chemin de fer ont augmenté d'environ 20,4 millions de dollars, soit 5,0 %. Les ventes de traverses de chemin de fer ont représenté 40,6 % des ventes totales de la Société en 2013.



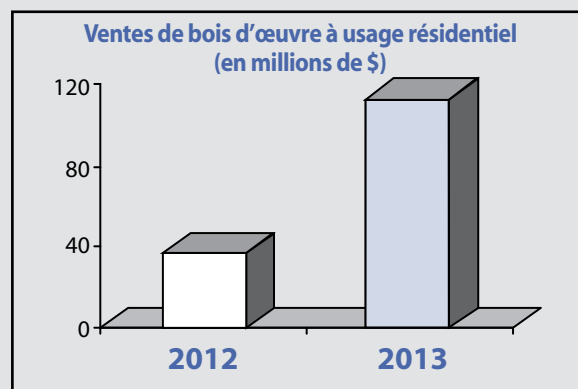
Poteaux destinés aux sociétés de services publics

Les ventes de poteaux destinés aux sociétés de services publics ont atteint 405,8 millions de dollars en 2013, en hausse de 187,3 millions de dollars, ou 85,7 %, par rapport aux ventes de 218,5 millions de dollars réalisées en 2012. Cette augmentation de 197,9 millions de dollars est essentiellement attribuable aux ventes supplémentaires de poteaux destinés aux sociétés de services publics générées par les activités de McFarland sur une période de onze mois, déduction faite des activités transférées d'autres usines de Stella-Jones. Si l'on exclut les résultats de McFarland, les ventes de poteaux destinés aux sociétés de services publics ont légèrement fléchi en raison principalement de l'évolution du calendrier de certaines commandes d'un exercice sur l'autre. Les ventes de poteaux destinés aux sociétés de services publics ont représenté 41,8 % des ventes globales de la Société en 2013.



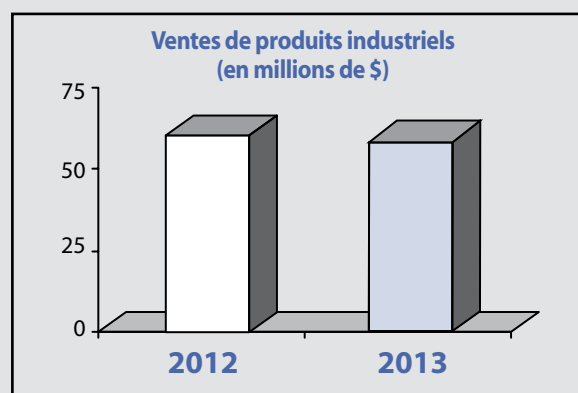
Bois d'œuvre à usage résidentiel

Les ventes dans la catégorie du bois d'œuvre à usage résidentiel ont totalisé 112,3 millions de dollars en 2013, en hausse par rapport aux ventes de 35,5 millions de dollars réalisées en 2012. Cette progression de 76,8 millions de dollars reflète essentiellement les ventes supplémentaires nettes de 73,8 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. Dans une moindre mesure, la progression sur douze mois reflète également la demande plus forte dans le sud de l'Alberta à la suite des inondations de juin 2013. Le bois d'œuvre à usage résidentiel a représenté 11,6 % des ventes de Stella-Jones en 2013.

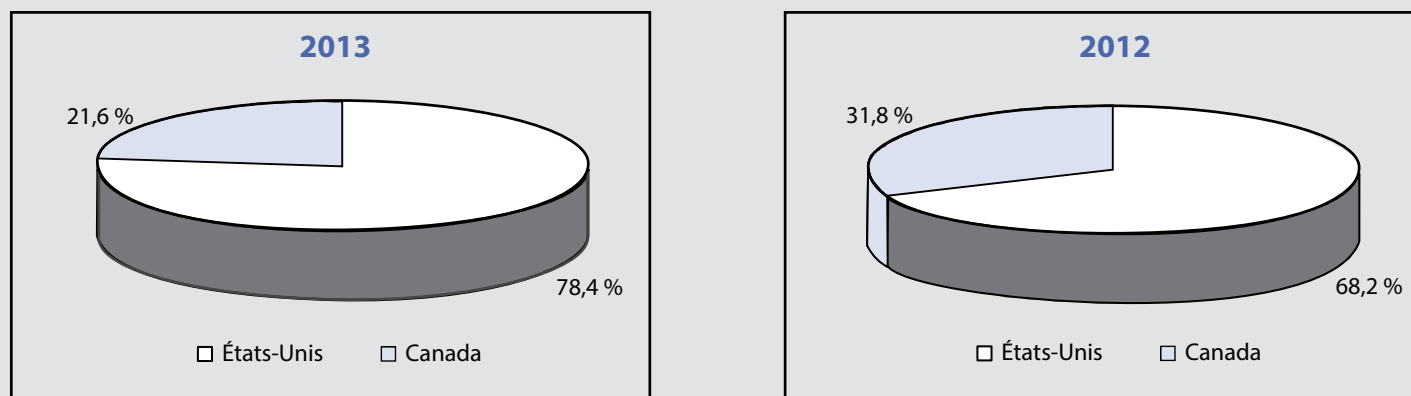


Produits industriels

Les ventes de produits industriels se sont chiffrées à 58,1 millions de dollars au cours de l'exercice 2013, comparativement à 59,0 millions de dollars en 2012. Ce léger recul est principalement attribuable à une réduction planifiée des activités de recyclage de traverses ainsi qu'à une baisse sur douze mois du nombre de projets ferroviaires nécessitant des produits industriels. Ces facteurs ont été en partie contrebalancés par une contribution nette de 3,7 millions de dollars des activités de McFarland. 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 6,0 % des ventes de la Société au cours de l'exercice 2013.



Répartition géographique des ventes (% des ventes)



Les ventes réalisées aux États-Unis se sont élevées à 761,0 millions de dollars, ou 78,4 % des ventes, en 2013, ce qui représente une augmentation de 271,8 millions de dollars, ou 55,6 %, par rapport à 2012. Cette hausse, par rapport à l'exercice précédent, reflète principalement une contribution additionnelle de 268,8 millions de dollars sur une période de onze mois des activités d'exploitation américaines de McFarland, l'acquisition de PWP de même qu'une augmentation du taux utilisé pour convertir les ventes libellées en dollars américains.

Les ventes sur le marché canadien ont diminué de 19,2 millions de dollars, ou 8,4 %, pour s'établir à 209,2 millions de dollars en 2013, soit 21,6 % des ventes totales de Stella-Jones. La variation est attribuable à une baisse des ventes de traverses de chemin de fer et de poteaux destinés aux sociétés de services publics, le recul des ventes de cette dernière catégorie découlant essentiellement de l'évolution du calendrier des commandes d'un exercice sur l'autre, en partie contrebalancée par une augmentation des ventes de bois d'œuvre à usage résidentiel et une contribution de 6,6 millions 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 772,8 millions de dollars, ou 79,7 % des ventes, en 2013. En comparaison, le coût des ventes s'était établi à 565,7 millions de dollars, ou 78,8 % des ventes, en 2012. Cette augmentation, en dollars absolus, est essentiellement attribuable à l'ajout des activités 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, l'augmentation découle principalement d'une composition des ventes moins avantageuse et des marges moins élevées dégagées par McFarland au début de l'exercice. Témoinnant de la réussite de son intégration, les marges de McFarland se sont progressivement améliorées au cours de l'exercice et leurs installations ont également contribué à accroître la productivité dans l'ensemble du réseau d'usines de Stella-Jones.

La dotation aux amortissements a totalisé 16,3 millions de dollars pour l'exercice clos le 31 décembre 2013, contre 10,7 millions de dollars lors de l'exercice clos le 31 décembre 2012. L'augmentation est principalement attribuable à la dotation aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles de McFarland.

En conséquence, le bénéfice brut s'est établi à 197,3 millions de dollars, ou 20,3 % des ventes, en 2013, en hausse par rapport à 151,8 millions de dollars, ou 21,2 % de ventes, en 2012.

Frais de vente et d'administration

Les frais de vente et d'administration se sont élevés à 57,2 millions de dollars en 2013, soit 5,9 % des ventes, comparativement à des frais de 42,5 millions de dollars, ou 5,9 % des ventes, en 2012. Cette hausse, en termes monétaires, est principalement attribuable à l'ajout des activités de McFarland pendant une période additionnelle de onze mois.

Les frais de vente et d'administration engagés cette année comprennent des frais d'acquisition d'environ 1,2 million de dollars directement liés à l'opération d'achat de PWP. Lors du précédent exercice, les frais de vente et d'administration comprenaient des frais d'acquisition d'environ 4,1 millions de dollars, dont 3,0 millions de dollars étaient liés à l'acquisition de McFarland.

Autres pertes (gains), montant net

Le montant net de 1,5 million de dollars des autres pertes subies par Stella-Jones pour l'exercice clos le 31 décembre 2013 englobe une perte de 2,8 millions de dollars constatée à la cession d'actifs, en partie contrebalancée par un gain de 660 000 \$ réalisé sur la vente de certains actifs liés aux activités de recyclage des traverses et par un gain de change de 707 000 \$. En 2012, le montant net de 313 000 \$ des autres gains réalisés comprenait un gain de 1,6 million de dollars lié à la réévaluation d'actifs antérieurement détenus en coentreprise, que la Société possède désormais à 100 %, ainsi qu'un gain de change de 891 000 \$, en partie contrebalancés par des pertes nettes de 2,2 millions de dollars constatées à la cession d'actifs de différentes usines.

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 entreprises 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 naturellement couverts.

Charges financières

Les charges financières pour l'exercice 2013 se sont élevées à 10,9 millions de dollars, en hausse par rapport aux 8,3 millions de dollars engagés en 2012. L'augmentation des charges financières est attribuable à une hausse des emprunts moyens sur douze mois par suite des acquisitions de McFarland le 30 novembre 2012 et de PWP le 15 novembre 2013.

Résultat avant impôts et charge d'impôts

Stella-Jones a généré un résultat avant impôts de 127,8 millions de dollars, soit 13,2 % des ventes, en 2013. Il s'agit d'une augmentation de 26,2 % par rapport au résultat avant impôts de 101,3 millions de dollars, ou 14,1 % des ventes, réalisé en 2012.

La charge d'impôts sur le résultat de Stella-Jones a totalisé 35,3 millions de dollars en 2013, ce qui représente un taux d'imposition effectif de 27,6 %. En 2012, la charge d'impôts sur le résultat s'était établie à 28,2 millions de dollars, ce qui équivalait à un taux d'imposition effectif de 27,9 %. La légère baisse du taux d'imposition effectif pour 2013 est attribuable principalement à une déduction, à des fins fiscales canadiennes, pour des revenus de dividendes provenant d'une société apparentée.

Résultat net

Le résultat net pour l'exercice clos le 31 décembre 2013 a atteint 92,5 millions de dollars, soit 1,34 \$ par action, sur une base pleinement diluée, comparativement à un résultat net de 73,1 millions de dollars, ou 1,13 \$ par action, sur une base pleinement diluée, lors de l'exercice 2012. Il s'agit d'une hausse du résultat net de 26,6 % par rapport à l'exercice précédent.

ACQUISITION D'ENTREPRISE

Le 15 novembre 2013, la Société a complété l'acquisition, par l'entremise de ses filiales américaines en propriété exclusive, de la quasi-totalité des actifs d'exploitation utilisés dans le cadre des activités menées par PWP. Ces activités consistent à fabriquer des poteaux en bois traité destinés aux sociétés de services publics, des traverses de chemin de fer en bois traité ainsi que toute une gamme de produits connexes en bois d'œuvre, et ont été acquises pour des raisons de synergie.

Le décaissement total associé à l'acquisition s'élève à environ 48,8 millions de dollars (46,8 millions de dollars US), excluant des frais liés à la transaction d'environ 1,2 million de dollars (1,2 million de dollars US) comptabilisés dans l'état consolidé du résultat net, sous la rubrique « Frais de vente et d'administration ».

La détermination de la juste valeur des actifs acquis et des passifs pris en charge présentée, ci-après, est provisoire et basée sur les meilleures estimations de la direction ainsi que sur l'information disponible au moment de préparer les 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 et à la contrepartie à recevoir.

Le tableau suivant présente un résumé 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 données tabulaires sont présentées en milliers de dollars)	\$
Éléments d'actif acquis	
Éléments hors trésorerie du fonds de roulement	25 751
Immobilisations corporelles	19 591
Relations clients	4 241
Carnet de commandes clients	125
Goodwill	10 409
	60 117
Éléments de passif pris en charge	
Comptes créditeurs et charges à payer	939
Provision pour restauration de sites	1 300
Total des actifs nets acquis et des passifs pris en charge	57 878
Contrepartie transférée	
Trésorerie	48 849
Billet à payer non garanti	6 545
Contrepartie à payer pour l'achat de certains actifs de l'usine au Nevada	3 134
Contrepartie à recevoir	(650)
Contrepartie transférée	57 878

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 à des fins fiscales américaines 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, lesquelles sont définies comme les usines spécialisées dans le traitement des poteaux destinés aux sociétés de services publics et les usines spécialisées dans le traitement des traverses de chemin de fer. Dans le cas de l'acquisition de PWP, un goodwill de 9,7 millions de dollars et 663 000 \$ a respectivement été attribué aux usines spécialisées dans le traitement des poteaux destinés aux sociétés de services publics et aux usines spécialisées dans le traitement des traverses de chemin de fer. 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 incluse dans les éléments hors trésorerie du fonds de roulement est de 8,7 millions de dollars.

La contrepartie à recevoir représente un ajustement à la contrepartie payée lié au montant réel du fonds de roulement net. Au 31 décembre 2013, la direction n'avait pas encore à sa disposition toutes les informations nécessaires pour finaliser le montant à recevoir qui, pour cette raison, est préliminaire. Tout ajustement à la contrepartie à recevoir, si nécessaire, aura une incidence sur le goodwill enregistré à la date d'acquisition. En ce qui concerne la contrepartie à payer pour l'achat de certains actifs de l'usine au Nevada, un montant équivalent de 3,2 millions de dollars (3,0 millions de dollars US) a été déposé en fidéicommis et est présenté comme encaisse dans l'état consolidé de la situation financière au 31 décembre 2013. Le 5 février 2014, la contrepartie à payer a été réglée.

Stella-Jones a financé l'acquisition au moyen de sa facilité de crédit renouvelable engagée existante et d'un billet à payer non garanti de 7,3 millions de dollars (7,0 millions de dollars US), portant intérêt à 0,27 % et remboursable en douze versements égaux sur une période de 3 ans. La juste valeur du billet à payer non garanti a été établie à 6,5 millions de dollars (6,3 millions de dollars US) en utilisant un taux d'intérêt de 7,0 %.

Durant la période s'échelonnant du 15 novembre au 31 décembre 2013, les ventes et la perte avant impôts de PWP se sont élevées respectivement à 4,1 millions de dollars et 1,7 millions de dollars. Sur une base pro forma, la direction estime que les ventes et le résultat avant impôts des activités combinées de la Société et de PWP, pour l'exercice clos le 31 décembre 2013, se seraient établis à environ 1,0 milliards de dollars et 127,4 millions de dollars, respectivement, si l'acquisition de PWP avait eu lieu en date du 1^{er} janvier 2013. Afin d'établir les estimations pro forma, la direction a pris en considération la structure de financement résultant de l'acquisition ainsi que des ajustements de la juste valeur et l'harmonisation des conventions comptables. La direction a présumé que l'ajustement de la juste valeur aurait été le même si l'acquisition avait eu lieu le 1^{er} janvier 2013.

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 2013, 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, en raison principalement de l'apport des activités de McFarland durant une période additionnelle de onze mois. Le tableau qui suit présente certaines données financières choisies des huit derniers trimestres de la Société, y compris le dernier exercice complet :

2013

Pour les trimestres clos le	31 mars	30 juin	30 sept.	31 déc.	Total
(en milliers de dollars, sauf les données par action)	\$	\$	\$	\$	\$
Ventes	217 039	273 161	268 087	211 862	970 149
Résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles ¹	33 875	44 917	42 516	33 713	155 021
Résultat opérationnel ¹	29 671	40 959	38 550	29 519	138 699
Résultat net de la période	18 757	26 426	27 663	19 690	92 536
Résultat par action ordinaire					
De base	0,27	0,38	0,40	0,29	1,35
Dilué	0,27	0,38	0,40	0,29	1,34

2012

Pour les trimestres clos le	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	0,24	0,33	0,32	0,25	1,14
Dilué	0,23	0,32	0,32	0,25	1,13

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 présenté aux états financiers consolidés 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 se sont élevées à 211,9 millions de dollars au quatrième trimestre de 2013, en hausse de 33,0 % par rapport aux ventes de 159,3 millions de dollars réalisées lors de la même période en 2012. Cette progression est attribuable à une contribution de 49,3 millions de dollars des activités de McFarland pendant une période de deux mois, déduction faite des ventes transférées d'autres installations de Stella-Jones, ainsi qu'à un apport de 4,1 millions de dollars des éléments d'actif acquis de PWP le 15 novembre 2013. 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 5,8 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent. Si l'on exclut ces facteurs, les ventes ont reculé d'environ 6,7 millions de dollars en raison d'écart temporels sur douze mois pour certaines commandes de poteaux destinés aux sociétés de services publics et du report des ventes découlant de la transition d'un client qui exploite des chemins de fer de catégorie 1 et qui est passé d'un programme de Services de Traitement du bois à un programme *Black Tie*. Ces facteurs ont plus que contrebalancé la vigueur de la demande de l'industrie pour les traverses de chemin de fer.

Les ventes de traverses de chemin de fer ont atteint 78,3 millions de dollars en 2013, contre 73,7 millions de dollars en 2012. Cette augmentation reflète la vigueur de la demande du marché de même que la contribution attribuable à l'acquisition de PWP, en partie contrebalancées par un report des ventes de 13,4 millions de dollars résultant de la transition en cours d'un client qui exploite des chemins de fer de catégorie 1 et qui, après avoir utilisé les Services de Traitement du bois de la Société, adhérera désormais à un programme *Black Tie*. Les ventes de poteaux destinés aux sociétés de services publics ont progressé de 36,9 millions de dollars pour s'établir à 107,1 millions de dollars, grâce à une contribution supplémentaire nette de 41,3 millions de dollars des activités de McFarland sur une période de deux mois et de l'acquisition de PWP. Si l'on exclut ces facteurs, les ventes ont reculé en raison d'écart temporels sur douze mois pour certaines commandes de poteaux destinés aux sociétés de services publics. Les ventes de bois d'œuvre à usage résidentiel ont atteint 13,8 millions de dollars, en hausse par rapport à 5,1 millions de dollars l'an dernier, en raison essentiellement des ventes additionnelles de 8,1 millions de dollars générées par les activités de McFarland. Enfin, les ventes de produits industriels se sont chiffrées à 12,7 millions de dollars, contre 10,4 millions de dollars un an auparavant, en raison d'une augmentation des ventes de bois d'œuvre industriel destiné aux ponts ferroviaires.

Le bénéfice brut s'est établi à 43,2 millions de dollars, soit 20,4 % des ventes, au quatrième trimestre de 2013, contre 33,2 millions de dollars, ou 20,8 % des ventes, au quatrième trimestre de 2012. Cette augmentation en dollars absolus reflète l'apport des activités de McFarland pendant toute la période, la contribution de PWP sur une période de 46 jours de même qu'une augmentation du taux moyen utilisé pour convertir les coûts libellés en dollars américains. Exprimé en pourcentage des ventes, le bénéfice brut a légèrement fléchi en raison d'une composition des ventes moins avantageuse qui a été en partie contrebalancée par un accroissement de la productivité dans l'ensemble du réseau d'usines de la Société.

Le résultat opérationnel s'est élevé à 29,5 millions de dollars, soit 13,9 % des ventes, au quatrième trimestre de 2013, comparativement à 21,1 millions de dollars, ou 13,3 % des ventes, au quatrième trimestre de l'exercice 2012. Les résultats du quatrième trimestre de 2013 comprennent des frais de 1,2 million de dollars connexes à l'acquisition de PWP, tandis que les résultats du quatrième trimestre de 2012 comprenaient des frais de 2,4 millions de dollars liés à l'acquisition de McFarland. Si l'on exclut ces éléments, le résultat opérationnel pour le quatrième trimestre de 2013 atteint 30,7 millions de dollars, soit 14,5 % des ventes, comparativement à 23,5 millions de dollars, ou 14,8 % des ventes, un an plus tôt.

Le résultat net de la période a atteint 19,7 millions de dollars, soit 0,29 \$ par action, sur une base pleinement diluée, comparativement à 16,5 millions de dollars, ou 0,25 \$ par action, sur une base pleinement diluée, lors de l'exercice précédent. Cela représente une hausse du résultat net de 19,0 % sur douze mois.

ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE

Actif

Au 31 décembre 2013, le total de l'actif atteignait 1,1 milliard de dollars, en hausse par rapport à 955,9 millions de dollars au 31 décembre 2012. Cette augmentation est essentiellement attribuable à l'acquisition de PWP et à l'incidence de la conversion de la devise locale sur la valeur des éléments d'actif détenus aux États-Unis.

L'actif courant s'élevait à 581,9 millions de dollars au 31 décembre 2013 comparativement à 534,9 millions de dollars au 31 décembre 2012. Cette variation est principalement attribuable à l'augmentation des stocks et des débiteurs associés à l'acquisition de PWP et à l'incidence de la conversion de la devise locale sur la valeur des éléments d'actif courant détenus aux États-Unis.

La valeur des débiteurs se chiffrait à 108,0 millions de dollars au 31 décembre 2013, comparativement à 89,6 millions de dollars au 31 décembre 2012. Cette augmentation de 18,4 millions de dollars reflète essentiellement l'acquisition de PWP peu de temps avant la clôture de l'exercice, le calendrier des ventes au quatrième trimestre au cours duquel le niveau d'activité a été plus considérable vers la fin de la période en 2013 que lors du précédent exercice, ainsi que l'incidence de la conversion de la devise locale sur les débiteurs libellés en dollars américains.

Les stocks s'élevaient à 458,6 millions de dollars au 31 décembre 2013, en hausse comparativement à 413,4 millions de dollars au 31 décembre 2012. Cette augmentation est essentiellement attribuable à l'acquisition de PWP peu de temps avant la clôture de l'exercice et à l'incidence de la conversion de la devise locale sur la valeur des stocks détenus aux États-Unis.

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 ses besoins en stocks. La Société estime que les flux de trésorerie générés par ses activités opérationnelles ainsi que sa facilité de crédit disponible 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 234,2 millions de dollars au 31 décembre 2013, comparativement à 189,0 millions de dollars au 31 décembre 2012. Cette augmentation est essentiellement attribuable à l'acquisition de PWP (19,6 millions de dollars), à l'achat d'immobilisations corporelles pour l'exercice (28,4 millions de dollars) qui ont dépassé le montant de la dotation aux amortissements (7,8 millions de dollars) et à l'incidence de la conversion de la devise locale sur les immobilisations corporelles détenues aux États-Unis.

La valeur des immobilisations incorporelles atteignait 94,0 millions de dollars au 31 décembre 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, la valeur des immobilisations incorporelles se chiffrait à 93,1 millions de dollars. L'augmentation de la valeur des immobilisations incorporelles sur douze mois découle principalement de l'acquisition de PWP (4,4 millions de dollars), d'une entente de non-concurrence conclue avec un actionnaire de PWP (470 000 \$) et de l'incidence de la conversion de la devise locale sur la valeur des immobilisations incorporelles libellées en dollars américains, en partie contrebalancées par une dotation aux amortissements de 8,6 millions de dollars pour 2013.

Au 31 décembre 2013, la valeur du goodwill s'élevait à 156,2 millions de dollars, en hausse comparativement à 135,8 millions de dollars un an plus tôt. Cette augmentation de 20,4 millions de dollars du goodwill reflète l'acquisition de PWP (10,4 millions de dollars) ainsi que l'incidence de la conversion de la devise locale sur la valeur du goodwill libellé en dollars américains.

Passif

Au 31 décembre 2013, le total du passif de Stella-Jones atteignait 499,7 millions de dollars, en hausse par rapport à 487,1 millions de dollars au 31 décembre 2012, alors qu'une baisse de 25,2 millions de dollars du passif courant a été plus que contrebalancée par des augmentations de 26,9 millions de dollars et 7,4 millions de dollars de la dette à long terme et des impôts différés, respectivement.

La valeur du passif courant s'établissait à 64,9 millions de dollars au 31 décembre 2013, en baisse par rapport à 90,1 millions de dollars un an plus tôt. Cette variation est essentiellement attribuable à une diminution de 14,0 millions de dollars de la dette bancaire, qui représente les acceptations bancaires venant à échéance en janvier et en février 2013, ainsi qu'à une baisse de 7,8 millions de dollars des comptes créditeurs et charges à payer. Ce dernier élément reflète l'inclusion, au 31 décembre 2012, de certains montants à payer en lien avec l'acquisition de McFarland.

La dette à long terme de la Société, y compris la partie courante, s'élevait à 372,9 millions de dollars au 31 décembre 2013, comparativement à 349,6 millions de dollars au 31 décembre 2012. Cette hausse reflète essentiellement l'augmentation de la dette à long terme qui a été nécessaire pour financer l'acquisition de PWP et l'incidence de la conversion de la devise locale sur la dette à long terme libellée en dollars américains. Le 13 décembre 2013, la facilité de crédit renouvelable engagée de la Société a été augmentée et est passée de 370,0 millions de dollars à 400,0 millions de dollars, tandis que la durée a été prolongée d'un an soit jusqu'en décembre 2018. Au 31 décembre 2013, un montant de 320,4 millions de dollars avait été prélevé sur la facilité de crédit renouvelable engagée de la Société.

Capitaux propres

Les capitaux propres s'établissaient à 572,2 millions de dollars au 31 décembre 2013, comparativement à 468,8 millions de dollars au 31 décembre 2012. Cette hausse est principalement attribuable au résultat net de 92,5 millions de dollars dégagé au cours de l'exercice et à une variation favorable de 21,5 millions de dollars de la valeur du cumul des autres éléments du résultat global. Ces facteurs ont été en partie contrebalancés par des versements de dividendes sur les actions ordinaires totalisant 13,7 millions de dollars. La valeur comptable s'élevait à 8,33 \$ par action ordinaire au 31 décembre 2013, en hausse par rapport à 6,83 \$ 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)	Exercices clos les	
	31 décembre 2013	31 décembre 2012
	\$	\$
Activités opérationnelles	104 218	28 516
Activités de financement	(33 783)	163 541
Activités d'investissement	(81 244)	(178 057)
Variation nette de la trésorerie et équivalents de trésorerie	(10 809)	14 000
Trésorerie et équivalents de trésorerie - début	14 000	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie - clôture	3 191	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 160,6 millions de dollars pour l'exercice clos le 31 décembre 2013, en hausse de 33,0 % par rapport à 120,8 millions de dollars pour l'exercice 2012. 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 24,3 millions de dollars en 2013. Cette situation s'explique principalement par des augmentations de 4,7 millions de dollars et 8,4 millions de dollars des débiteurs et des stocks, respectivement, de même que par une baisse de 10,4 millions de dollars des comptes créditeurs et charges à payer. En 2012, les variations des éléments du fonds de roulement sans effet de trésorerie avaient réduit les liquidités de 48,6 millions de dollars, en raison principalement d'une augmentation des stocks de 60,1 millions de dollars.

Les intérêts versés et les impôts payés sur le résultat ont réduit encore davantage les liquidités de 9,1 millions de dollars et 23,1 millions de dollars, respectivement, en 2013, contre 7,2 millions de dollars et 36,5 millions de dollars, respectivement, un an auparavant. L'augmentation des intérêts versés est principalement attribuable à une hausse des emprunts sur douze mois en lien avec les acquisitions de McFarland et de PWP. D'autre part, la baisse des impôts payés sur le résultat reflète l'écart entre les impôts payés d'avance au 31 décembre 2012 et un solde d'impôts sur le résultat à payer au 31 décembre 2013.

En conséquence, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles se sont élevés à 104,2 millions de dollars en 2013, contre 28,5 millions de dollars en 2012.

Les activités de financement, pour l'exercice clos le 31 décembre 2013, ont nécessité des liquidités de 33,8 millions de dollars. Cette réduction des liquidités s'explique principalement par une diminution de 14,0 millions de dollars de la dette bancaire, le versement de dividendes sur les actions ordinaires d'un montant total de 13,7 millions de dollars et une diminution nette de 4,5 millions de dollars de la dette à long terme. Pour l'exercice clos le 31 décembre 2012, les activités de financement avaient généré des liquidités de 163,5 millions de dollars, ce qui traduisait essentiellement l'augmentation de la dette et l'émission d'actions ordinaires pour financer l'acquisition de McFarland.

Les activités d'investissement ont nécessité des liquidités de 81,2 millions de dollars au cours de l'exercice 2013. L'acquisition de PWP a donné lieu à une contrepartie en trésorerie de 48,8 millions de dollars, tandis que la conclusion de l'acquisition de McFarland a nécessité 8,7 millions de dollars. En outre, les achats d'immobilisations corporelles ont nécessité un investissement de 26,2 millions de dollars, y compris 7,9 millions de dollars (7,7 millions de dollars US) pour compléter la construction d'une nouvelle usine de traitement à Cordele, en Géorgie. Lors de l'exercice 2012, les flux de trésorerie liés aux activités d'investissement avaient réduit les liquidités de 178,1 millions de dollars en raison de l'acquisition de McFarland.

Le tableau suivant présente les échéances des obligations financières au 31 décembre 2013 :

	Valeur comptable	Flux monétaires contractuels	Moins de 1 an	1 à 3 ans	4 à 5 ans	Plus de 5 ans
(en milliers de dollars)	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Comptes créditeurs et charges à payer	58 054	58 054	58 054	–	–	–
Obligations liées à la dette à long terme	372 891	407 309	11 326	57 838	332 423	5 722
Swaps de taux d'intérêt	1 133	4 221	1 490	2 234	497	–
Paiements minimaux en vertu d'obligations liées à des contrats de location simple	–	53 349	11 953	17 103	9 274	15 019
Ententes de non-concurrence	1 752	1 862	917	785	160	–
Total	433 830	524 795	83 740	77 960	342 354	20 741

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

Au 31 décembre 2013, le capital-actions de la Société était constitué de 68 697 366 actions ordinaires émises et en circulation (68 673 700 au 31 décembre 2012). Le tableau qui suit présente l'évolution du capital-actions en circulation pour l'exercice clos le 31 décembre 2013 :

Exercice clos le 31 décembre 2013	Nombre d'actions (en milliers)
Solde au début de l'exercice	68 674
Régime d'options d'achat d'actions	–
Régimes d'achat d'actions des employés	23
Solde à la clôture de l'exercice	68 697

Au 13 mars 2014, le capital-actions de la Société était constitué de 68 750 166 actions ordinaires émises et en circulation.

Au 31 décembre 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 550 400 (520 400 au 31 décembre 2012), dont 440 400 pouvaient être exercées (398 800 au 31 décembre 2012). Au 13 mars 2014, le nombre d'options en circulation était de 497 600, dont 387 600 d'entre elles pouvaient être exercées.

DIVIDENDES

Le conseil d'administration de Stella-Jones a déclaré les dividendes trimestriels suivants au cours de l'exercice 2013 :

- 0,05 \$ 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.
- 0,05 \$ par action ordinaire payable le 28 juin 2013 aux actionnaires inscrits aux registres de la Société à la fermeture des affaires le 3 juin 2013.
- 0,05 \$ 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.
- 0,05 \$ par action ordinaire payable le 20 décembre 2013 aux actionnaires inscrits aux registres de la Société à la fermeture des affaires le 2 décembre 2013.

Le 13 mars 2014, soit après la clôture de l'exercice, le conseil d'administration a déclaré un dividende trimestriel de 0,07 \$ par action ordinaire payable le 30 avril 2014 aux actionnaires inscrits aux registres de la Société à la fermeture des affaires le 2 avril 2014.

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 33,6 millions de dollars (44,1 millions de dollars en 2012) 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 exigibles et n'a donc enregistré aucune provision relative aux garanties dans les états financiers consolidés.

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 en 2014. 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 la fin de leur vie utile normale et devront être remplacés. L'augmentation de la demande prévue de certains des plus importants clients de la Société du secteur des poteaux destinés aux sociétés de services publics soutient ce point de vue. La Société a investi dans l'accroissement de sa capacité dans le but de répondre à cette demande anticipée.

Liquidité

Au 31 décembre 2013, la Société respectait toutes les clauses restrictives relatives à sa dette et ses obligations contractuelles. Par ailleurs, au 31 décembre 2013, un montant de 320,4 millions de dollars avait été prélevé sur la facilité de crédit renouvelable engagée de 400,0 millions de dollars de la Société.

Les débiteurs de la Société ont augmenté en 2013 en raison de l'acquisition de PWP peu de temps avant la clôture de l'exercice, du calendrier des ventes au quatrième trimestre dont le niveau d'activité commerciale vers la fin de la période en 2013 a été plus important que lors du précédent exercice, de même que de l'incidence de la conversion de la devise locale sur les débiteurs libellés en dollars américains. La direction estime que tous les débiteurs inscrits à son état de la situation financière sont entièrement recouvrables puisque ses principaux clients, essentiellement des exploitants de chemins 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 augmenté au cours de l'exercice 2013 en raison de l'acquisition de PWP peu de temps avant la clôture de l'exercice et l'incidence de la conversion de la devise locale sur les stocks détenus aux États-Unis. Afin d'assurer l'efficacité des activités de traitement, puisque 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 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, certaines conditions économiques négatives pourraient 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. Ce contexte économique pourrait également avoir des répercussions sur la situation financière d'un ou de plusieurs fournisseurs clés de la Société, ce qui affecterait sa capacité à s'approvisionner en matières premières et composantes afin 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 grande partie 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 2013, les dix plus importants clients de la Société ont représenté environ 41,5 % de ses ventes. Durant cette même période, les deux clients les plus importants de la Société ont représenté respectivement environ 9,8 % et 6,2 % 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 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 au nettoyage ou traitement 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 opérationnels, 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 ses 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 et le manque de liquidité. Compte tenu de ces risques, il existe une possibilité que le recours à des opérations de couverture puisse entraîner des pertes supérieures à celles qui se seraient réalisées sans recours aux opérations de couverture.

Fluctuations des taux d'intérêt

Au 31 décembre 2013, une portion d'environ 34,3 % 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 réduise ce risque en traitant majoritairement avec des exploitants de chemins 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 2013, Stella Jones International S.A. (« SJ International ») détenait ou contrôlait 26 572 836 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 2013 et 2012.

La Société établit ses états financiers consolidés conformément aux IFRS telles qu'elles sont publiées par l'IASB et le Manuel des Comptables Professionnels Agréés du Canada Partie I.

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 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 les montants des produits et des charges déclarés au cours 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 parfois de façon importante. Les estimations sont revues périodiquement et, si nécessaire, des ajustements sont comptabilisés dans l'état du compte consolidé du résultat net de la période au cours de laquelle ils deviennent connus.

MODIFICATIONS DE CONVENTIONS COMPTABLES

La Société a adopté les normes nouvelles et modifiées qui suivent, ainsi que toutes les modifications subséquentes, le cas échéant, en date du 1^{er} janvier 2013. Ces changements ont été apportés conformément aux dispositions transitoires applicables.

IFRS 10 - États financiers consolidés

IFRS 10 remplace les directives sur le contrôle et la consolidation qui étaient énoncées dans IAS 27 États financiers consolidés et individuels et SIC-12, Consolidation – Entités ad hoc. Aux termes d'IFRS 10, la consolidation d'une entité émettrice n'est requise que si l'investisseur détient le pouvoir sur l'entité émettrice, est exposé à des rendements variables en raison de ses liens avec l'entité émettrice et a la capacité d'exercer son pouvoir sur l'entité émettrice de manière à influencer sur le montant des rendements qu'il obtient. Des indications détaillées sont fournies sur l'application de la définition du contrôle. Sur le plan comptable, les exigences en matière de consolidation demeurent essentiellement les mêmes que selon IAS 27.

La Société a examiné ses conclusions en matière de consolidation au 1^{er} janvier 2013 et a établi que l'adoption d'IFRS 10 ne donnait lieu à aucun changement de statut pour ses filiales et les entités émettrices.

IFRS 13 - Évaluation de la juste valeur

IFRS 13 intègre, dans une même norme, un cadre pour l'évaluation de la juste valeur. L'évaluation de la juste valeur d'un actif ou d'un passif repose sur les hypothèses que les intervenants du marché utiliseraient pour fixer le prix de l'actif ou du passif dans les conditions actuelles du marché, y compris les hypothèses sur les risques. La société a adopté IFRS 13 de façon prospective le 1^{er} janvier 2013.

L'adoption d'IFRS 13 n'a exigé aucun ajustement aux techniques d'évaluation utilisées par la Société pour évaluer la juste valeur et n'a donné lieu à aucun ajustement des évaluations au 1^{er} janvier 2013.

IAS 19 - Avantages du personnel (modifiée en 2011)

IAS 19 vient modifier certaines exigences relatives à la comptabilisation des régimes à prestations définies et des indemnités de cessation d'emploi.

Aux termes d'IAS 19, le passif net au titre des prestations définies doit être comptabilisé à l'état consolidé de la situation financière sans que ne soient différés les écarts actuariels et les coûts des services passés, comme cela était autorisé antérieurement. Les coûts des services passés sont comptabilisés en résultat net lorsqu'ils sont engagés. Les rendements attendus des actifs du régime ne sont plus inclus dans la charge au titre des avantages postérieurs à l'emploi. Désormais, la charge au titre des avantages postérieurs à l'emploi comprend plutôt les intérêts nets sur le passif (l'actif) net au titre des prestations définies, calculés selon un taux d'actualisation fondé sur les taux de rendement du marché des obligations d'entreprises de haute qualité. Les réévaluations, qui comprennent les écarts actuariels, le rendement réel des actifs du régime (excluant la composante intérêts nets) et la variation, le cas échéant, de l'effet du plafond de l'actif, sont comptabilisées en autres éléments du résultat global. La Société continue de comptabiliser immédiatement en résultats non distribués tous les ajustements au titre des régimes de retraite comptabilisés en autres éléments du résultat global.

IAS 19 précise en outre que les avantages doivent être classés dans les avantages à long terme si aucun paiement n'est attendu dans les 12 mois qui suivent la date de clôture de l'exercice. La Société a passé en revue le classement de ses avantages. La norme exige également que les indemnités de cessation d'emploi soient comptabilisées à la date où l'entité ne peut plus retirer son offre d'indemnités ou à la date où elle comptabilise les coûts de restructuration correspondants, selon ce qui survient en premier. Les indemnités de cessation d'emploi qui exigent la prestation de services futurs doivent être comptabilisées sur les périodes au cours desquelles les services futurs sont fournis.

La Société a adopté les modifications d'IAS 19 au 1^{er} janvier 2013. L'adoption de ces modifications aux régimes de retraite de la Société n'a donné lieu à aucun ajustement significatif au solde d'ouverture des capitaux propres. La revue du classement des avantages et des indemnités de cessation d'emploi n'a également donné lieu à aucun ajustement à l'état consolidé de la situation financière.

IAS 36 - Dépréciation d'actifs

La Société a adopté par anticipation les modifications d'IAS 36. Les modifications précisent que la valeur recouvrable ne doit être communiquée que lorsqu'un actif ou unité génératrice de trésorerie a subi une perte de valeur. L'adoption de cette norme modifiée a également élargi les obligations d'information relatives aux valeurs recouvrables des actifs dépréciés calculées selon une méthodologie fondée sur la juste valeur diminuée des coûts de sortie et aux unités génératrices de trésorerie dont le goodwill a subi une perte de valeur. L'adoption n'a eu aucune incidence significative sur les états financiers consolidés de la Société.

Incidence des nouvelles normes comptables publiées mais non encore en vigueur

IFRS 9 - Instruments financiers

Publiée en novembre 2009, IFRS 9 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. En novembre 2013, l'IASB a publié des modifications à IFRS 9 afin d'y inclure le nouveau modèle général de comptabilité de couverture et de reporter indéfiniment sa date d'entrée en vigueur obligatoire. L'incidence globale de cette norme ne sera pas connue tant que les modifications relatives aux pertes de valeur, au classement et à l'évaluation ne seront pas dans leur forme définitive. Une fois que ces projets seront achevés, l'IASB précisera la date d'entrée en vigueur de la norme. La Société n'a pas encore évalué l'incidence de cette norme sur ses états financiers consolidés.

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 consolidé 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. La Société a déterminé que l'adoption de cette nouvelle norme comptable n'aura aucune incidence importante sur ses états financiers consolidés.

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 CPCI 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 2013, et ont conclu que ces CPCI 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 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 et de l'efficacité de ses 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 (1992)* (« 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 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} octobre 2013 au 31 décembre 2013 ayant eu, ou étant raisonnablement susceptible d'avoir, une incidence importante sur les CIIF de la Société.

PERSPECTIVES

Parallèlement à la poursuite du raffermissement de l'économie nord-américaine, la direction s'attend à ce que la demande pour les principaux produits de la Société demeure vigoureuse en 2014. 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 des plus importants clients de la Société du secteur des poteaux destinés aux sociétés de services publics soutient ce point de vue. La Société a investi dans l'accroissement de sa capacité dans le but de répondre à cette demande anticipée.

Cependant, le renforcement de l'économie pourrait donner lieu à un resserrement du marché pour les traverses de chemin de fer et les poteaux destinés aux sociétés de services publics non traités puisque la demande pour d'autres produits dérivés du bois augmentera également. La Société estime toutefois que l'état de ses stocks et la solidité de son réseau d'approvisionnement permettront à Stella-Jones de répondre à la demande à un coût optimal.

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 PWP 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. Grâce à sa situation financière solide, Stella-Jones pourra continuer à chercher des opportunités d'accroître encore davantage sa présence dans ses marchés de base. Ces occasions devront répondre à ses exigences rigoureuses en matière d'investissement, offrir des occasions de réaliser des synergies et générer de la valeur ajoutée pour les actionnaires.

Le 13 mars 2014